

IMOBILIÁRIO



Diretora | Fernanda Pedro

Turismo 'aquece' preços no imobiliário

O *boom* do turismo tem impacto na economia do país, assim como na regeneração das cidades e consequentemente no mercado imobiliário. Este setor tem sido um dos que mais tem beneficiado, contudo, a polémica surgiu em redor da especulação dos preços dos imóveis e com o despejo das populações dos centros históricos. Os valores das casas tornaram-se 'escaldantes' e o Alojamento Local foi apanhado neste processo. | P2 e 3



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

MERCADO

Boom turístico ‘aguça’ apetite de investidores

O aumento do turismo em Portugal gerou uma euforia na corrida aos imóveis nos centros históricos, provocando uma sobreavaliação do mercado.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

O mercado imobiliário está ao ‘rubro’ e parte desse entusiasmo deve-se ao boom do turismo em Portugal, sobretudo, em Lisboa. A descoberta do nosso país pelos estrangeiros levou a uma ‘onda’ de regeneração urbana nunca antes assistida. Com isso ganharam as cidades e o país. As ruas estão mais bonitas e os estrangeiros rendem-se aos seus encantos. Os investidores internacionais compram casas nos bairros históricos e os portugueses compram e reabilitam casas para as colocar no Alojamento Local. A ‘febre’ tem sido tão grande que os preços começaram a subir, tornando-os mesmo ‘escalantes’. Se para muitos os turistas e estrangeiros são bem vindos, para outros começam a ser ‘demais’. Entre os prós e contras, a verdade é que o turismo e o imobiliário andam de ‘mãos’ dadas.

Para Joaquim Ribeiro, Vice-Presidente da AHRESP - Associação da Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal, o crescimento do turismo nas grandes cidades teve obviamente impacto, “desde logo porque a procura fez com que a oferta de alojamento crescesse o que acabou por ser decisivo para a reabilitação das cidades que há muito estavam degradadas e pudemos assistir a zonas das cidades decadentes e moribundas que despertarem para uma nova fase com a regeneração do tecido urbano”.

O responsável assegura que como em todos os setores da economia, o mercado ajusta-se à procura e o crescimento de turistas criou condições para o aparecimento de novos hotéis e novas formas de alojamento. “Hoje, o tipo de turistas que recebemos é diversificado e procura a Hotelaria tradicional mas também novas experiências que lhes é proporcionada pela diversidade de alojamento, nomeadamente guest houses, hostels ou pequenas unidades de alojamento local. As cidades estão

mais preparadas para os vários segmentos que nos procuram e estamos hoje ao nível de qualquer destino Europeu com uma oferta qualificada e capaz de suprir as necessidades e expectativas de quem nos procura”, garante.

Joaquim Ribeiro reconhece que “o nosso maior problema nos próximos anos é sobretudo a mão de obra qualificada. Sentimos uma grande falta de mão de obra que não se verifica só nas grandes cidades, mas em todo o território. A AHRESP está a trabalhar com o Ministério do Trabalho de forma a serem conseguidas soluções que minimizem este problema e que nos parece ser o mais relevante para mantermos uma oferta de qualidade”, admite.

Também Madalena Azeredo Perdigão, Coordenadora da Área de Turismo & Lazer da CCA ONTIER, admite que o crescimento do turismo, resultou em excelentes oportunidades para os investidores em Portugal. Através da aquisição de imóveis (quer apartamentos, quer prédios inteiros) e posterior afetação para empreendimentos hoteleiros ou estabelecimentos de alojamento local, muitos investidores viram no boom turístico que o país tem estado a sentir uma fonte de rendimento imediata. “A procura de imóveis nos centros urbanos, atingiu níveis nunca antes verificados, o que fez disparar o preço por m2 e colocar Lisboa

A procura de imóveis nos centros urbanos atingiu níveis nunca antes verificados, o que fez disparar o preço por m2 e colocar Lisboa e Porto no ranking das cidades com casas mais caras no mundo

OS NÚMEROS SÃO ESCLARECEDORES

Segundo o INE - Instituto Nacional de Estatística, os proveitos totais do alojamento turístico nacional atingiram 3,7 mil milhões de euros em 2017 (+18,6% em relação a 2016) e recebeu 24,1 milhões de hóspedes, mais 13%. Considerando o setor de alojamento turístico (hotelaria, turismo no espaço rural e de habitação e ainda o alojamento local), em Julho de 2017 havia 5 840 estabelecimentos em funcionamento com uma capacidade de 402,8 mil camas (+5,8%), segundo o INE, que referiu que os alojamentos receberam 24,1 milhões de hóspedes (+12,9%).

Quanto aos hóspedes recebidos, em 2016, a subida tinha sido de cerca de 11% em relação a 2015, segundo o INE as dormidas subiram em 2017 10,8% para 65,8 milhões (+11,6% que as dormidas registadas em 2016).

A hotelaria (hotéis, hotéis-apartamentos, pousadas e quintas da Madeira, aldeamentos turísticos e apartamentos turísticos) representou 77,7% da capacidade de alojamento (camas), 82,1% dos hóspedes e 84,6% das dormidas.

A hotelaria viu o número de hóspedes crescer 10,1%, num total de 19,8 milhões de hóspedes, enquanto as dormidas subiram 8,4% para 55,7 milhões.

Segundo a consultora imobiliária Worx, o crescimento económico deve manter-se acima dos 2% e os setores da habitação e do turismo acompanham este tendência, só para Lisboa e Porto estão previstos 20 novos hotéis até 2020.



e Porto no ranking das cidades com casas mais caras no mundo (atingindo-se em Lisboa uma média de 2.500 euros/m2). Receiam-se, inclusivamente, os problemas que a sobreavaliação do mercado imobiliário pode trazer a longo prazo. Até lá, a atividade hoteleira tem sentido um acréscimo acentuado na sua taxa de ocupação média ao longo de todo o ano, atingindo resultados históricos e números muito atrativos para os investidores estrangeiros. Em paralelo, o alojamento local – que provocou uma enorme dinamização no sector imobiliário – atinge quase 80.000 estabelecimentos registados”, esclarece a advogada.

Para Madalena Azeredo Perdigão, este crescimento foi muito positivo para o país, mas não deixa de referir que o mercado habitacional foi fortemente abalado, conduzindo a problemas sociais que têm de ser resol-

vidos. “Terá, de facto, de existir uma intervenção reguladora nesta matéria, que traga soluções e incentivos para permitir o acesso a casas com rendas acessíveis, taxas de crédito à habitação mais reduzidas (numa altura em que aquisição não está para todos os bolsos), e soluções eficazes de apoio social à população mais carenciada. Não quero com isto dizer que temos de criar barreiras ao investimento estrangeiro, mas, sim, de criar medidas para equilibrar o mercado, em resposta a alguns desajustamentos que surgem como reverso da medalha”, admite.

Pedro Fonatinhas, diretor executivo da APR - Associação Portuguesa de Resorts é igualmente de opinião que o aumento do turismo é consequência direta do aumento da atratividade e notoriedade do nosso país nos mercados internacionais. “Como é natural, esses mesmos fato-



ALOJAMENTO LOCAL

Fomos o 'bode' expiatório

Eduardo Miranda, presidente da ALEP, considera que as novas regras vão criar instabilidade no mercado, alegando que o problema da habitação vai permanecer.

Com a expansão do negócio de Alojamento Local (AL) sobretudo nos bairros históricos de Lisboa, a polémica instalou-se. A compra de imóveis e apartamentos para os transformar em AL, levou à necessidade de regular este negócio. O Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa, promulgou recentemente um diploma que estabelece novas regras para o alojamento local com objectivo urgente de travar excessos. Conhecidas que são as novas regras, o Diário Imobiliário ouviu Eduardo Miranda, presidente da ALEP - Associação do Alojamento Local em Portugal, onde garante que o AL ajudou a reabilitar os centros das cidades e que a ideia que se está a passar de uma rentabilidade excessiva do negócio é ilusória. "Esta situação tem levado a uma legislação excessiva. Desde 2014 tivemos duas alterações legais e mais duas fiscais. Optaram pela via populista e isto resulta num ambiente de instabilidade, sobretudo numa altura que se pretende algum equilíbrio", explica o responsável.

Segundo o diploma aprovado e com o objectivo de preservar a realidade social dos bairros e lugares, a câmara municipal territorialmente competente pode aprovar, por regulamento e com deliberação fundamentada, a existência de áreas de contenção, por freguesia, no todo ou em parte, para instalação de novo alojamento local, podendo impor limites relativos ao número de estabelecimentos de alojamento local nesse território, que podem ter em conta limites percentuais em proporção dos imóveis disponíveis para habitação. Sobre esta situação e da tão comentada situação de excesso de AL na cidade, o responsável adianta que só em algumas freguesias existe mais oferta de AL, ainda não existe sobrecarga e alerta para o facto de não existirem ainda levantamentos e indicadores concretos desta atividade.

Também a melhor solução no caso da questão dos condóminos sobre a aceitação de AL nos prédios, na opinião do responsável, devia ser levado a um Centro de Arbitragem. Eduardo Miranda assegura que esta medida vai 'entupir' mais os tribunais "numa justiça que todos sabemos que é lenta".

Isto vai criar um problema também às câmaras municipais.

O presidente da ALEP assegura mesmo que o AL não está a chocar com o mercado imobiliário. "Até porque os preços que estão a ser praticados sobretudo, em Lisboa, já não são compatíveis com o AL. Se alguém estiver interessado em comprar qualquer imóvel nos centros históricos, o valor pedido é completamente incomportável para se dedicar ao AL, a rentabilidade seria nula. Os preços praticados são para os estrangeiros que queiram comprar casa. Fomos 'bodes' expiatórios neste processo. Tornou-se um processo político e o problema de habitação vai manter-se", admite Eduardo Miranda. Contudo, adianta que vão analisar a lei que "está com muitos erros, falar com os parlamentares e se não for encontrado um equilíbrio podemos avançar com uma queixa na Comissão Europeia".

O responsável atualiza ainda o número de AL existentes, salientando que o INE não tem os números corretos. São 85 mil em Portugal Continental, Madeira e Açores. Só em Lisboa estão perto de 14 mil. ●



EDUARDO MIRANDA
Presidente da ALEP

É a procura que dita o crescimento do Alojamento Local e esta atividade permitiu reabilitar diversas casas de zonas degradadas das cidades, sobretudo de Lisboa. O AL não foi responsável pela subida dos preços das casas pelo contrário, neste momento, quem comprar imóveis para fazer alojamento local, terá pouca ou nenhuma rentabilidade.

OPINIÃO

Estratégia integrada para o turismo e o imobiliário



RICARDO SOUSA
CEO da Century 21 Portugal

O turismo e imobiliário são sectores distintos, mas necessitam de uma visão integrada. É evidente a correlação entre o turismo e o imobiliário, e a combinação de ambos, no passado, foi realizada com sucesso, através de desenvolvimento de resorts, projetos integrados de estruturas de entretenimento- como campos de golfe, hotéis e outras infraestruturas de lazer - que foram construídas em conjunto com componentes residenciais. Estes exemplos são principalmente reconhecidos nas zonas de praia, sendo o Algarve umas das principais referências.

Contudo, nos últimos anos temos assistido uma nova tendência da procura de Portugal como destino turístico com um novo perfil de visitante que está a transformar várias cidades e o imobiliário de norte a sul do País. Quando um local é conhecido como um *trendy spot* turístico, as infraestruturas e serviços disponíveis são melhorados e atualizadas constantemente. É uma consequência natural desta nova dinâmica foi o aumento das transações imobiliárias originadas pela transformação de edifícios de ocupação residencial em hotéis e hostals. Em simultâneo, registou-se um acréscimo de transações imobiliárias de menor valor, de imóveis que passaram a Alojamento Local, transportando uma realidade conhecida das zonas costeiras de Portugal para as cidades de todo o País.

Naturalmente, a ativação das transações imobiliárias, a

regeneração dos espaços públicos em todo o território, os investimentos em novas infraestruturas nas cidades e a reabilitação de edifícios estão a ter um forte impacto no aumento do valor dos imóveis.

Neste sentido, o desafio é não permitir que o sector imobiliário adopte uma lógica especulativa. É importante não pensar o turismo como um objectivo, mas sim como impulsor da estratégia económica do País.

É necessário definir uma estratégia integrada para o setor do turismo e para o setor do imobiliário residencial, com o objetivo de promover as diferentes regiões portuguesas, para garantir a continuidade da descentralização da procura internacional, tendo em conta as distintas opções que Portugal tem para oferecer, em todo o território nacional. E, em particular, as zonas do interior, que cada vez mais despertam a atenção dos visitantes.

Esta descentralização é fundamental para retirar a pressão dos preços da habitação dos principais polos de atração de residentes sazonais, que adquirem imóveis em Portugal, e potenciar o desenvolvimento de outras regiões de turismo nacional. ●

É importante não pensar o turismo como um objetivo, mas sim como impulsor da estratégia económica do País

res também tornam mais apetecível a perspectiva de investir em imobiliário, sobretudo, porque apesar dos aumentos de preços que se têm verificado, o nosso produto de turismo residencial ainda continua muito competitivo quando comparado com qualidade equivalente nos países nossos concorrentes", explica.

E não só nas cidades isso se verifica. O crescimento do turismo tem beneficiado as zonas em que existe mais oferta desse tipo de produto, Algarve, Alentejo e Costa de Prata. A prova é que estavam em pipeline, em finais de 2017, 50 novos projetos de 10 ou mais unidades, num total de cerca de 1300 novos fogos. "Creio que, em geral, o mercado está a reagir bem à procura, tanto em quantidade como em capacidade de cumprir ou exceder os notáveis padrões de qualidade que já lhe são reconhecidos", esclarece. ●

JOSÉ LUÍS PINTO BASTO, CEO DO THE EDGE GROUP

Tivemos coragem quando todos tinham medo de investir

Depois de alguns anos de espera, as galerias das Twin Towers, em Lisboa, vão finalmente abrir em finais de setembro, no entanto, com outro nome: Espaço Sete Rios - Centro Empresarial e Comercial. Até agora, já está com 80% da área ocupada.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Nem os tempos mais difíceis demoveram o The Edge Group de avançar com projetos, mesmo que os tenha prolongado no tempo. É um dos promotores portugueses com capitais próprios e que se orgulha de dar passos seguros. A possibilidade de esperar pela hora certa leva muitas vezes a alterar os projetos, de acordo com as necessidades atuais do mercado e foi por isso, que depois de adquirir as galerias das Twin Towers em Sete Rios, em 2015, e divulgar um novo conceito imobiliário na altura ligado ao retalho, José Luís Pinto Basto, CEO do The Edge Group anuncia que o projeto só agora vai avançar, designado como Espaço Sete Rios e será composto por um centro empresarial com um pequeno espaço comercial.

“Neste momento, o mercado exige outro tipo de espaços e levar para Sete Rios o conceito que já temos com o Espaço Amoreiras, é o mais adequado. Já se encontra em remodelação e estará concluído em finais de setembro ou princípios de outubro. Além dos escritórios, terá um Leap Center, um restaurante Origem, que será o oitavo e ainda uma clínica e um ginásio que já se encontravam em funcionamento no espaço”, revela o responsável.

Num investimento de 20 milhões de euros que contempla a compra do ativo, o Espaço Sete Rios tem ainda um parque de estacionamento para 370 lugares. Pinto Basto refere que o centro empresarial já tem 70 a 80% de área ocupada e espera fechar o ano com ocupação total. O CEO do grupo assegura, que devido à escassez no mercado de Lisboa por espaços de escritórios, esta é uma oportunidade de oferecer mais produto neste segmento, com a mais-valia da centralidade e acessibilidades.

O The Edge Group é um dos raros promotores de escritórios que adquirem os imóveis, transformam-nos, fazem a gestão e

rentabilizam-nos. Apesar do foco do grupo no segmento de escritórios com vários projetos já finalizados, tais como o Edifício D. Luís no Cais do Sodré, que foi um dos que vendeu na totalidade, ainda têm por exemplo o emblemático Edifício 24 de Julho, em Santos, que marca já a paisagem da frente ribeirinha de Lisboa. Ou ainda em projeto mas com previsão de avançarem brevemente o Forte Center, em Carnaxide e o Norte Center, em Matosinhos. O CEO revela que com a entrada da Immochan, agora Ceetrus, parceiros em 50% do Forte Center, o projeto está a ser redesenhado, no entanto, assegura que irá para o mercado ainda este ano. São 42 mil m2 de construção que inclui escritórios, hotel e algum comércio.

Com 16 anos a operar no mercado imobiliário, José Luís Pinto



Bastos, anuncia ainda que o grupo vai entrar no segmento residencial. A dar os primeiros passos, avança com três projetos e um de turismo residencial. Os residenciais, localizados no Restelo (cinco milhões de euros), Alvalade (15 milhões de euros) e Areeiro (45 milhões de euros) estão previstos para arrendamento de longa duração e estão em processo de licenciamento. O de turismo residencial localiza-se na Comporta, estende-se por 51 hectares e terá um investimento de 30 milhões de euros.

“A aposta no residencial pareceu oportuna neste momento, porque se verifica um enorme potencial e uma grande necessidade do mercado de arrendamento de longa duração. Tentamos antecipar as tendências. Enquanto olham para a esquerda, nós olhamos para a direita e vice-versa”, explica Pinto Basto.

O responsável admite mesmo que se consideram investidores de contra-ciclo. Conseguiram chegar à crise com alguma liquidez e tivemos coragem quando todos tinham medo de investir. Nesse período conseguiram ter ativos que geravam rendas, o que lhes permitiu crescer e fazer investimentos quando o mercado se tornou dinâmico. “Temos parceiros diversificados e sólidos mesmo durante a crise. Consideramo-nos investidores conservadores apesar de nos apelidarem de agressivos. Contudo, este conservadorismo permite-nos esperar para desenvolver no momento certo”.

José Luís Pinto Basto admite que Portugal está a passar por um período muito dinâmico e isso é em parte devido ao programa dos Vistos Gold e do ARI - Autorização de residência para atividade de investimento. Considera mesmo que Lisboa ganhou massa crítica, teve necessidade de se reinventar e a reabilitação ajudou a oferecer produtos de qualidade. Reconhece que os preços subiram demasiado mas porque a procura assim o exigia. No entanto, é de opinião que o mercado vai se equilibrar e está otimista com o futuro, porque será sustentável. ●

O The Edge Group vai dar os primeiros passos no segmento residencial sobretudo para o arrendamento de longa duração, bem como no turismo residencial



IMOBILIÁRIO DE LUXO

De ismaelitas a ugandenses, todos querem vir morar em Portugal

Portugal continua a atrair estrangeiros, os ismaelitas estão a chegar em força e muitos norte-americanos e brasileiros estão a trocar as suas casas em Londres e Paris, para se mudarem para Lisboa.

Já são muitos os ismaelitas que vivem em Portugal, numa altura em que foi decidida a instalação da sede mundial dos ismaelitas em Lisboa. O acontecimento foi apresentado em Portugal no passado mês de julho, no âmbito das comemorações dos 60 anos do príncipe Aga Khan como líder dos muçulmanos ismaelitas. A comunidade ismaelita é constituída por cerca de 15 milhões de pessoas em cerca de 30 países, com as maiores comunidades na Europa a residirem na Grã-Bretanha, França e Portugal, onde vivem cerca de 7.000 membros.

Com o estabelecimento da sede do Imamato em Portugal, o nosso país acaba por ser um destino cada vez mais procurado pela comunidade muçulmana "Shia Imami Ismaili", um ramo dos muçulmanos xiitas. Esta decisão acaba por ter implicações no mercado imobiliário e o interesse dos ismaelitas em se fixar no nosso país é uma realidade. A Private Luxury, empresa de media-

ção imobiliária de segmento de luxo, registou, nestes últimos tempos, uma grande procura por parte de Ismaelitas que vieram por ocasião do Jubileu de Diamante de Aga Khan e que vão ficar, inclusive, já fecharam negócios com alguns.

Filipe Lourenço, CEO e Sandra Camelo, CFO da Private Luxury revelam que têm acompanhado muito de perto este fenómeno emergente em Lisboa, pela importância social, religiosa, cultural e económica que tem para a cidade, e também pelo impacto no mercado imobiliário da capital.

O responsável refere ainda que quanto ao crescimento da comunidade ismaelita em Portugal, é fruto de sermos um país laico e em que a sociedade é completamente tolerante a qualquer orientação religiosa, "acrescendo o facto de a sede passar a estar no nosso país e os ismaelitas valorizarem a proximidade ao seu líder, Aga Khan, temos fundamento para afirmar, até pela proxi-



**FILIPE LOURENÇO
E SANDRA CAMELO**
CEO e CFO Private Luxury

As zonas, dentro da cidade de Lisboa, onde a Private Luxury tem sentido uma maior procura, são a Av. da Liberdade, Lapa, Chiado, Príncipe Real e Avenidas Novas. Aqui, as tipologias mais procuradas, são T2, T4, T5 e palacetes ou apartamentos nesse tipo de espaço. Fora da capital, mantêm-se os clássicos Estoril, Cascais, Sintra e a Herdade da Aroeira, na margem sul.

midade que temos a várias pessoas da comunidade, que vai crescer grandemente. Não apenas em população, mas sobretudo em importância socioeconómica". O responsável admite que na Private Luxury têm tido várias aproximações por membros da comunidade, tendo concretizado alguns negócios, havendo outros em fase de fecho. "Provêm sobretudo do Dubai, Inglaterra, Irão e outros países do Médio Oriente e privilegiam, tipicamente, apartamentos no centro de Lisboa, em zonas com menor pressão turística e próximos de bons colégios e universidades", alega.

Curiosamente, também outras nacionalidades que habitualmente não estão nos rankings nacionais, encontram-se neste momento em crescimento no que diz respeito à compra de casa em Portugal. Sandra Camelo explica que muitas vezes se assiste, no imobiliário, a vagas. "Acreditamos que foi o que aconteceu com algumas nacionalidades,

que terão tendência a estabilizar. Não tendo uma implantação ainda muito representativa em Portugal, na Private Luxury, temos tido grande procura por parte de nacionalidades menos usuais, como a malaia, indiana, tailandesa e libanesa, ou, mais recentemente, investidores do Uganda", explica.

Estilo de vida ocidental

A responsável assegura que se há características transversais que todas estas nacionalidades valorizam em Lisboa, é encontrarem e poderem ter um estilo de vida ocidental, numa cidade da moda, onde o sistema de saúde e a educação estão ao nível do melhor da Europa. "E, tudo isto, numa cidade que está a apenas duas horas de Paris e Londres e onde o clima e a segurança são únicos. A tolerância religiosa e cultural que se vive no nosso país são também, muitas vezes, sublinhados pelos nossos clientes provenientes destas paragens mais exóticas para o mercado imobiliário português. São comunidades que procuram apartamentos nas grandes avenidas do centro de Lisboa", adianta Susana.

Contudo, os norte-americanos e brasileiros continuam a chegar em grande força, Filipe Lourenço admite que se há um traço comum altamente valorizado entre os cidadãos destes dois países, quando escolhem Portugal para viver, é a segurança. Mas existem outros, como a reputação e cotação das universidades portuguesas, o bom e pouco dispendioso sistema de saúde, a proximidade às principais capitais europeias, sobretudo Londres e Paris, a centralidade que possuímos em relação ao mundo ocidental e a importância que tal tem, por exemplo, para empresários e gestores de multinacionais. "Para a atractividade de Portugal e, particularmente, de Lisboa, quer para americanos, quer para brasileiros, o facto de ser uma cidade que está na moda a nível global, é também um factor de peso. Temos clientes que estão a preferir das suas casas em Londres e Paris, para, na Europa, se sedarem numa zona nobre de Lisboa", salienta Filipe. Se, para brasileiros, a inexistência da barreira linguística é importante, para americanos, o facto de sermos um país central a nível global, aberto e tolerante, seguro e, sobretudo, de grande riqueza histórica, faz de Portugal um porto seguro.

Apesar da ascensão destas nacionalidades, as três mais representativas para a Private Luxury, são a portuguesa, brasileira e francesa. Depois, assiste-se a um crescimento por parte de pessoas do Benelux, Médio Oriente, escandinávia e América do Norte, com especial destaque para os Estados Unidos. Numa terceira linha, encontram-se investidores provenientes de latitudes tão distintas como o Dubai, Uganda, Malásia, Índia e Líbano, entre outras nacionalidades. ● FP



D.R.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Já investiu 200 milhões de euros em valor de ativos em Portugal e pretende até ao final deste ano, investir mais 100 milhões de euros. Acabou de chegar ao nosso país, depois de três anos de atividade no mercado espanhol, a Kronos Homes quer conquistar a Península Ibérica.

Saïd Hejal, fundador e sócio gerente da Kronos Homes, em entrevista ao Diário Imobiliário, revela que a escolha de Portugal deve-se ao facto de acreditar que o país e o mercado imobiliário “reúnem as condições necessárias para o sucesso da nossa operação”. O responsável admite que trazem “uma visão muito diferente da atividade imobiliária, porque conjugamos arquitetura e design em todos os nossos projetos. Trabalhamos com os melhores arquitetos, para que cada projeto seja inovador, autêntico e fuja do convencional”.

O fundador e sócio gerente da Kronos Homes explica que a decisão de entrar em Portugal foi estratégica e, por isso, muito ponderada. “Acreditamos que existe no mercado português a necessidade de desenvolver projetos residenciais de raiz com uma forte aposta na arquitetura e design e na qualidade dos mesmos, criando uma pegada sustentável em que a paisagem urbana se integra perfeitamente no ambiente das cidades onde se encontram”, salienta.

A Kronos Homes está focada no desenvolvimento de projetos de residência principal e segunda residência, que reflitam os valores da empresa: design, natureza, ar puro e tranquilidade. “O nosso lema é #PUREDESIGN porque responde à nossa necessidade de criar casas que sejam um oásis para quem lá vive”, salienta.

O primeiro projeto da promotora em Portugal será em Palmares, no Algarve. Trata-se de um empreendimento turístico premium, enquadrado na área de segunda residência da Kronos Homes. A primeira fase do projeto será lançada no final deste ano. Destina-se sobretudo a clientes portugueses e internacionais, vindos do Reino Unido, Bélgica, Luxemburgo e Países Baixos. Também até ao final deste ano, a marca prevê apostar em mais dois projetos em Portugal, localizados no Algarve.

Casas para os portugueses

A média do valor das casas Kronos Homes ronda os 300.000 euros mas têm casas entre os 180.000 euros e os dois milhões de euros. “Queremos oferecer projetos *premium*, o que não significa serem inacessíveis. Queremos fazer casas para os portugueses e não apenas para investidores estrangeiros”, esclarece.

Além do Algarve há outras regiões que interessam à Kronos Homes: Lisboa e Porto. O projeto em Palmares, no Algarve, à semelhança dos projetos que têm vindo a desenvolver em Espanha, obedecerá ao *claim* #PUREDESIGN. “Queremos fazer algo que fuja do convencional. Depois, até ao final deste ano, a Kronos Homes prevê iniciar a comercialização de mais dois projetos em Portugal, localizados no Algarve: os resorts Belmar e Amendoeira. Simultaneamente, estaremos atentos a novas oportunidades”, recorda.

Mercado português é semelhante ao espanhol

Saïd Hejal, adianta ainda que o que se está a passar no setor imobiliário em Portugal é semelhante ao que se vive em Espanha. “Sem dúvida que o setor está a viver uma forte recuperação depois da crise financeira. A procura tem aumentado e a oferta tem estado condicionada pela escassez de imóveis disponíveis, o que tem contribuído para um aumento dos preços”, refere.

O responsável admite que este dinamismo é sinal de que o mercado atravessa um bom momento. “A crise que se viveu há muito pouco tempo ensinou lições ao mercado, operadores e reguladores, pelo que não acreditamos que cheguemos ao ponto de uma ‘bolha imobiliária’. E no final do dia, todos precisamos de espaços para viver, trabalhar, e gostaríamos de ter espaços para passar o tempo livre. É isso que está a alimentar o mercado”, conclui. ●

SAÏD HEJAL, FUNDADOR E SÓCIO GERENTE DA KRONOS HOMES

Criar casas que sejam um oásis para quem lá vive

Três anos depois de atuar no mercado espanhol, a promotora imobiliária Krono Homes chega a Portugal para investir 200 milhões de euros em activos e mais 100 milhões até ao final do ano.

A Kronos Homes está focada no desenvolvimento de projetos de primeira e segunda residência, que reflitam os valores da empresa: design, natureza, ar puro e tranquilidade



SIIBRA 2018

Brasil e Portugal: Imobiliário estreita relações e negócios

Projetos portugueses vão estar presentes no primeiro Salão Internacional de Imobiliário no Brasil, que decorre em setembro, em Fortaleza.

O primeiro Salão Internacional de Imobiliário no Brasil 2018 (SIIBRA) vai decorrer entre os próximos dias 4 a 6 de setembro, em simultâneo com o evento CONACI - Congresso Nacional dos corretores de imóveis que já vai na sua 27ª edição. Trata-se da maior concentração de especialistas da mediação imobiliária do Brasil - no recente Centro de Eventos do Ceará (CEC), o mais moderno espaço do género na América Latina e o segundo maior do Brasil, localizado na cidade de Fortaleza.

No evento vão estar presentes projectos e empreendimentos portugueses com o objetivo de captar investidores brasileiros.

Os dois salões irão reunir todo o mercado imobiliário do Brasil e de Portugal e conta com cerca de 1500 visitas diárias. No SIIBRA 2018 estará presente o espaço Portugal, onde irão decorrer palestras sobre investimentos em Portugal.

A ideia desta iniciativa surgiu com uma conhecedora do mercado brasileiro e português, Guimênia Nogueira, proprietária da empresa (Guimênia Nogueira International Business Consulting), com sede em Portugal.

Para a responsável, este evento tem como principal propósito e objetivo, o crescimento equilibrado das parcerias imobiliárias entre construtoras e mediadores e promotores do Brasil e Portugal.

Para Guimênia Nogueira, o SIIBRA "será o caminho, a ponte que ligará os mediadores, investidores para a apresentação dos empreendimentos de Portugal e do Brasil".

Entre as empresas portuguesas

presentes no primeiro Salão Internacional de Imobiliário no Brasil 2018, contam-se o Grupo Andre Jordan (Belas Clube de Campo); Exclusive Lisbon; CRS Advogados; Banco Millennium BCP; APPII - Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários; Imobiliária Era; O Porto Houses e a Globalwe Contabilista.

A consultora tem acompanhado o interesse dos brasileiros pelo imobiliário português e "posso dizer na prática, que a procura é intensa e a cada dia cresce mais. Tenho realizado várias parcerias de consultoria com mediadores e fechado grandes negócios e a tendência será de crescimento".

Guimênia assegura que o SIIBRA 2018 será um ponto de encontro para empresários, investidores, mediadores de imóveis de todo o Brasil e mediadores internacionais do mundo inteiro, em especial de Portugal.

A responsável assegura que todos confirmam o grande percentual de brasileiros que estão a comprar e a investir em Portugal e "acredito que essa fase será passageira, então a hora é esta! Temos de aproveitar, daí a importância deste evento".

O SIIBRA 2018 conta já com vários apoios institucionais, entre eles, o Governo do Estado do Ceará, a Câmara de Comércio Luso-Brasileira, Agência para o Desenvolvimento do Ceará, o Salão Imobiliário de Portugal (SIL), o SIMA - Salão Imobiliário de Madrid, a APPI - Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, o Banco do Brasil e o Banco do Nordeste. ● FP



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



D.R.

AS TENDÊNCIAS E O QUE SE VALORIZA NUMA CASA

QUARTO: As pessoas voltam a reforçar a presença forte de luz natural e as características mais valorizadas são a existência de arrumação e especificamente um closet e a integração da casa de banho no quarto (suite). É referida também a atenção pela existência de várias zonas/ambientes dentro do espaço do quarto. Estaremos perante uma necessidade de recolhimento mais assumida, resultado do dia a dia agitado das famílias?

CASA DE BANHO: As pessoas voltam a reforçar a presença forte de luz natural e as características mais valorizadas são a existência de arrumação, a existência de base de chuveiro em detrimento da banheira e dois lavatórios. É notória também a vontade de criar maiores ligações com o quarto. Estaremos perante uma vontade de transformar o espaço íntimo em espaços mais habitados, espaços de estar?

COZINHA: As pessoas voltam a reforçar a presença forte de luz natural e as características mais valorizadas são a existência de arrumação, um espaço de refeição (a característica mais votada, além da luz natural), lavandaria e uma forte relação entre o espaço da cozinha e da sala;

SALA: As pessoas voltam a reforçar a presença forte de luz natural e as características mais valorizadas são a orientação solar (sul em 1º lugar e depois poente), abertura para a cozinha (característica mais votada, além da luz natural). A varanda, criação de várias zonas/ambientes e a arrumação são características importantes a ter em conta;

TERRAÇO/VARANDA: No que diz respeito ao espaço exterior, é notória a importância de uma boa exposição solar (algumas referências adicionais à vista como factor preferencial), existência de espaços amplos, com integração de zona de estar e, se possível, com presença de área verde. Parece-nos que a integração do espaço exterior no habitat quotidiano está a ganhar muita força.

DESIGN

Como é a casa de sonho dos portugueses?

Uma casa é o maior investimento das famílias e deixou de representar apenas a satisfação de requisitos espaciais, “palpáveis”, para estar carregada de uma significação emotiva.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Os portugueses procuram uma casa que satisfaça as suas necessidades funcionais, mas acima de tudo que transmita os benefícios emocionais da habitação - que sejam verdadeiros lugares de felicidade. As características espaciais são fundamentais na escolha, no entanto, cada vez mais a casa é feita de um conjunto de pequenos “nadas”.

Estas são algumas das conclusões de Maria Ramalho Fontes, designer no Design Factory, área responsável pelo desenvolvimento de projetos de design, bem como do estudo de tendências e novos conceitos de habitar e que trabalha em conjunto com a RAR Imobiliária. Segundo a responsável, a escolha da casa, o maior investimento das famílias, deixou de representar apenas a satisfação de requisitos espaciais, “palpáveis”, para estar carregada de uma significação emotiva, um conjunto de características que definem um modo de habitar único e especial.

“O estudo de tendências que desenvolvemos internamente permite-nos estudar a evolução sócio económica, política e cultural do

nosso País, procurando que os nossos projetos imobiliários reflitam a antecipação dos gostos e necessidades dos nossos clientes”, explica.

De facto, o mais recente estudo revela que a localização, luz natural e orientação solar são as características mais valorizadas numa casa. No entanto, a preocupação da interação com a vizinhança, a existência de espaços amplos e presença de área verde são atributos a valorizar.

Na opinião de Maria Fontes, cada vez menos os portugueses ficam longe da sua casa de sonho. A responsável adianta que o papel do designer de interiores aproxima muito as pessoas da sua casa de sonho. “Otimizar espaços pequenos, criar lugares que expressam a identidade de quem os habita, devolver qualidade na habitabilidade de espaços degradados ou esquecidos, são alguns dos desafios que nos são colocados. Com o panorama atual do mercado imobiliário, esta aposta é ainda mais expressiva. Há uma consciência crescente da capacidade de transformação dos espaços, reforçada pela identificação de modos de viver alicerçados na cultura contemporânea”, explica.

A casa é cada vez mais um indicador da identidade de quem a habita e, por isso, o desejo de perso-

nalização é evidente. Quanto a preços para alcançar a casa de sonho, Maria Ramalho Fontes, admite que não estaria a ser consciente se dissesse que o dinheiro não é uma condicionante. “É, no entanto, a criatividade tem permitido olhar o design de uma perspectiva mais atenta e flexível, refletindo um exercício da nossa profissão mais crítico e curioso, procurando soluções que satisfaçam o cliente a todos os níveis”.

A designer avança que geral-



MARIA RAMALHO FONTES
Designer no Design Factory

A localização, luz natural e orientação solar são as características mais valorizadas numa casa

mente, as zonas mais esquecidas são as de utilização privada. No entanto, considera que esse paradigma está a mudar. Tem percebido que as pessoas valorizam cada vez mais a criação de vários ambientes no espaço do quarto e casa de banho, afastando-se da ideia de que o quarto é para dormir.

“Estaremos perante uma necessidade de momentos de recolhimento mais assumida, resultado do dia a dia agitado das famílias? Estaremos perante uma vontade de transformar o espaço íntimo em espaços de estar que apelam a experiências sensoriais?”, questiona.

Quanto aos espaços mais privilegiados, Maria Fontes admite sem dúvida, a sala e a cozinha. “É o espaço social por excelência. Hoje, olha-se para a cozinha como uma extensão da sala. É muito importante que tenha arrumação, espaço de circulação, área de bancada livre, entre outros, no entanto, o que mais se valoriza é a sua integração no espaço de estar e a dinâmica proporcionada para a criação de momentos de partilha”, explica.

A existência de um espaço exterior habitável tem ganho, também, cada vez mais força, marcando um desejo de trazer os espaços verdes para o interior da habitação. ●