



## A RECUPERAR O FÔLEGO!

O desconfinamento trouxe melhoria e boas expectativas ao sector imobiliário nacional. A recuperação do turismo, da construção civil e algum dinamismo económico estão a fazer com que o sector recupere o otimismo

O sector imobiliário nacional parece estar a recuperar o fôlego face às contrariedades que, como em muitos domínios empresariais, têm caracterizado a atividade devido ao impacto que a pandemia causou na economia nacional. Os investidores continuam ativos e a procurar oportunidades de investimento, o que também tem propiciado o crescimento do número de empresas imobiliárias, quer num modelo de negócio mais tradicional, quer através de inovadoras plataformas digitais.

O aumento do número de empresas imobiliárias nos primeiros seis meses deste ano representa um sinal de otimismo. Dados disponibilizados apontam para que tenham sido criadas 2278 empresas – Lisboa, Porto e Setúbal dominaram –, com atuação nos sectores de compra e venda de imóveis, mediação e arrendamento, um número que representa uma subida de 37% relativamente aos primeiros seis meses de 2020.

### O DESAFIO DA INOVAÇÃO DIGITAL

A quantidade e diversidade de plataformas digitais, algumas

nacionais, outras filiais de empresas internacionais, que têm surgido no mercado nos últimos tempos é uma realidade a que as empresas de mediação imobiliária mais tradicionais não têm conseguido escapar. A competitividade aumentou com a entrada das chamadas *protechs*, nome que se dá a *start-ups* que juntam tecnologia e imobiliário. Com a promessa de um serviço mais célere e competitivo, entre outras características, estas plataformas revolucionaram a forma como as pessoas compram casa e “obrigaram” muitas organizações do

sector imobiliário a acelerar o processo de transformação digital. [Ver entrevista do presidente da APEMIP nas páginas seguintes.] E apesar de muitos profissionais defenderem que ninguém compra casa sem ver, a realidade é que no último ano a tecnologia e as novas plataformas de mediação imobiliária, com novas formas de promover os imóveis e de dinamizar processos, vieram dinamizar a atividade ao chegarem a uma nova geração de clientes/investidores. Quem está neste mercado acredita que vai continuar

a assistir-se ao crescimento das soluções tecnológicas no imobiliário.

### ESTRANGEIROS MANTÊM INVESTIMENTO NO LUXO

Os investidores estrangeiros continuam a ser quem mais investe no negócio do imobiliário de luxo, com destaque para as nacionalidades francesa, brasileira, alemã e chinesa. Investem sobretudo em casas na região de Lisboa, mas optam por produtos diferentes. Estes dados são da multinacional Engel & Völkers e dizem respeito ao ano passado. A análise desta empresa especializada na mediação de imóveis de luxo refere que 35% dos investimentos realizados na capital portuguesa foram de capital estrangeiro. Desta percentagem, 21% foram da responsabilidade de franceses, seguindo-se os britânicos e os brasileiros, com 18%, os alemães com 9% e os chineses com 7%.

A Engel & Völkers explica ainda que no ano passado a maioria dos investimentos franceses foram realizados em imóveis com vista para o Tejo, com destaque para os Bairros da Estrela, Belém, Santa Maria Maior e Misericórdia. Já a preferência dos investidores do Brasil foi para as zonas de Santo António e Graça, enquanto os britânicos e alemães procuraram por propriedades em zonas históricas da cidade. Apesar dos receios associados à pandemia, os grandes negócios imobiliários têm continuado a concretizar-se, seja no âmbito residencial, seja comercial.

Recorde-se que um dos instrumentos que nos últimos anos tem contribuído positivamente para investimen-

to imobiliário estrangeiro em Portugal – o Programa de Autorização de Residência para Investimento, vulgarmente conhecido como visto Gold – registou uma quebra de 60% em julho, comparativamente ao mesmo mês do ano passado. Os dados do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) revelam que em julho foram entregues 35 vistos através da compra de bens imóveis. As nacionalidades que receberam mais vistos foram a China, com 10, os Estados Unidos e a Rússia, com cinco cada, o Brasil, com quatro, e a Turquia, com três. Nos primeiros sete meses deste ano, o investimento captado através dos vistos Gold somou 259,8 milhões de euros, menos de 40% face aos 439 milhões dos mesmos meses de 2020.

### PANDEMIA REFORÇA LIGAÇÃO À CASA

Um dos “fenómenos” exponeciados pela pandemia foi a “descoberta” da casa. Ou seja, o facto de muitos portugueses terem estado em teletrabalho levou a que valorizassem mais as suas habitações, com mui-

tos a procurarem casas maiores, com mais conforto e até fora do espaço urbano.

Outro fenómeno a que este sector assistiu foi à procura de segunda habitação, uma consequência da liberdade de mobilidade proporcionada pelo teletrabalho, que permite trabalhar de qualquer local, geograficamente falando. Por isso associadas a férias transformaram-se em segunda habitação por via da compra ou do arrendamento. Nesta matéria, o estudo *Nova Vida, Nova Casa*, da JLL concluiu, por exemplo, que 49% dos portugueses fariam ajustes na sua casa devido à pandemia, sendo a criação de um espaço de trabalho (51%) e a modernização do espaço exterior (34%) as duas principais mudanças. As alterações também foram sentidas nos espaços comerciais e empresariais, com as empresas a redimensionarem os seus escritórios. A descentralização dos colaboradores para casa e as formas híbridas de trabalho levam as empresas a procurar espaços que respondam às novas necessidades dos colaboradores.



### IMÓVEIS SUSTENTÁVEIS, PRECISAM-SE!

Apesar desta renovada abordagem ao conceito casa, a verdade é que os níveis de eficiência energética nos imóveis nacionais ainda deixam muito a desejar, apesar dos esforços desenvolvidos nos últimos anos. Um deles tem sido o programa governamental Edifícios mais Sustentáveis, que através de ajuda financeira tem apoiado a substituição, por exemplo, de janelas não eficientes por janelas eficientes, de classe energética igual a A+, nas casas dos portugueses ou ainda a instalação de painéis fotovoltaicos, entre outro tipo de equipamentos. Mas ainda há um longo caminho a percorrer, como deixam adivinhar os dados do Eurostat relativos a 2019, segundo os quais cerca de 19% dos portugueses não conseguem aquecer a casa no inverno, uma percentagem que coloca Portugal na quarta pior posição entre os restantes países europeus. Refira-se que, de acordo com as estatísticas mais recentes, a média da União Europeia está nos 6,9%. Com percentagens mais elevadas que Portugal estão apenas Bulgária, 30%, Lituânia, 26,7%, e Chipre, 21%. Já a portuguesa ADENE, entidade gestora do Sistema de Certificação Energética dos Edifícios (SCE), através do seu estudo de mercado sobre a eficiência energética na habitação particular, realizado em 2017, concluiu que os consumidores gastavam, em média, cerca de 112 euros mensais no consumo de energia e água na habitação e que a eletricidade é a fonte de energia que implica maior despesa, seguindo-se, com pouca diferença entre si, o gás e a água.

# “UM DOS DESAFIOS DO SECTOR IMOBILIÁRIO NACIONAL É MANTER-SE UNIDO”

Na liderança da Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP) há poucos meses, Paulo Caiado passa em revista o desempenho da atividade imobiliária no último ano. Fala dos desafios, das dificuldades impostas pela pandemia, das *proptechs*, de eficiência energética e da obrigatoria profissionalização da atividade

**Os dados de investimento do sector imobiliário, no primeiro semestre deste ano, revelaram uma queda significativa. Além do impacto da pandemia, o que falhou na atividade?**

A queda a que se refere é relativa ao investimento em ativos imobiliários como escritórios, lojas e centros comerciais – esses, sim, registaram uma tendência de descida no primeiro semestre deste ano. Contudo, acredito que não falhou nada no mercado imobiliário residencial, até porque tem manifestado uma tendência de subida no primeiro semestre de 2021.

**Quais têm sido, globalmente, os principais problemas no sector imobiliário?**

A ausência de estabilidade legislativa e a permanente alteração e elaboração de legislação associada ao imobiliário – do ponto de vista fiscal e outros domínios – afasta investidores, em geral, que procuram estabilidade e que querem saber com o que podem contar.

**Como espera/deseja que esta fase menos positiva venha a ser ultrapassada? O que deve ser feito em prol do sector, em sua opinião?**

A pandemia teve imensas consequências. Esta fase foi seguramente menos positiva pelo impacto que teve nas nossas



Paulo Caiado, presidente da Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP)

vidas. Relativamente ao mercado imobiliário, este mostrou ser extremamente resistente, porque não evidenciou nenhuma quebra de valor significativa. Simultaneamente, também levou a que a gene-

ralidade das pessoas tivesse em atenção o que é realmente importante na sua casa. Além disso, levou-as a considerar se a casa em que vivem é a casa em que querem viver o resto das suas vidas.

**Que valores de investimento está o mercado a movimentar atualmente? Continuam a ter impacto na economia nacional?**

No primeiro trimestre de 2021 foram transacionados em Portugal mais de 6 mil milhões de euros, dos quais mais de 5 mil milhões respeitaram a alojamentos existentes e mais de mil milhões a alojamentos novos. Obviamente, é de total importância e significado o impacto significativo deste volume financeiro na economia nacional.

**Como analisa o “fenómeno” do digital no sector imobiliário, concretamente o aparecimento, nos últimos anos, das chamadas *proptechs*?**

O surgimento das *proptechs* é normal na sequência da implementação de procedimentos digitais e da proliferação de negócios ligados ao digital. As *proptechs* representam um grande desafio para a mediação imobiliária, que tem de ter a capacidade de aliar permanentemente as mais inovadoras soluções tecnológicas com o fator humano. Não julgo que seja bom e sustentável para o sector – assim como para o país – modelos de negócio que substituam as pessoas.

**Imobiliário e sustentabilidade, como vê esta relação no futuro? A procura por casas**

**sustentáveis já é uma realidade no mercado português?** Acredito que atualmente não tem grande expressão. No entanto, previsível e felizmente vai ter. Os jovens que hoje não gostam de beber cerveja em copos de plástico, amanhã, quando forem compradores de casa, vão querer que esta seja eficiente do ponto de vista energético. Portanto, a eficiência energética dos imóveis, no futuro que se avizinha, vai passar a ser uma das suas componentes de valor, e não apenas um instrumento administrativo.

**A relação entre turismo e imobiliário tem pernas para andar?**

Os negócios turísticos que recorrem ao imobiliário são isso mesmo: negócios. Assim como um restaurante ou um cabeleireiro carece do apoio do suporte imobiliário, também os modelos de negócio direcionados para alojar turistas carecem de um suporte imobiliário. Nessa perspectiva, são o nicho gerador de novas ofertas e novas oportunidades de negócio. Aquilo que é necessário é separar o sucesso ou insucesso desse ou outros negócios da componente de valor dos imóveis onde determinadas atividades comerciais ocorrem.

**Imobiliário comercial ou residencial? Em que sector prevê maior dinamismo nos próximos anos, tendo em conta as mudanças do mercado laboral, como a questão do teletrabalho, por exemplo?**

Ambos serão alvo – e, na verdade, já o estão a ser – de reinvenção. Nenhum sector deixará de existir. Ambos terão o seu espaço, que previsivelmente terá de ser renovado, porque as necessidades das pessoas e das

empresas agora são diferentes. A pandemia veio mostrar que as pessoas não têm necessidade de escritórios tão grandes. Por outro lado, há empresas que vão pensar que é necessário escritórios que permitam maior distanciamento. Além disso, vamos também assistir a uma proliferação de soluções de novos modelos, mas preservando o significativo espaço setorial, quer do comercial, quer do residencial, que não irá desaparecer.

**“AS PROPTECHS REPRESENTAM UM GRANDE DESAFIO PARA A MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA. NÃO JULGO QUE SEJA BOM E SUSTENTÁVEL PARA O SECTOR. MODELOS DE NEGÓCIO QUE SUBSTITUAM AS PESSOAS”**

**A médio prazo, e globalmente, que desafios prevê para o imobiliário nacional?**

Um dos desafios do sector imobiliário nacional é manter-se unido. Cada vez mais, é preciso que exista mais cooperação e maior participação na procura de soluções para que o próprio sector continue a manter a credibilidade que conseguiu até hoje. Além disso, a obrigatoria profissionalização do sector é essencial, bem como o facto de não dar espaço a modelos de negócio robóticos.

## OS NÚMEROS DO 1º TRIMESTRE DE 2021

De acordo com os dados de mercado compilados pela APEMIP, no primeiro trimestre de 2021 foram transacionados no mercado português 43757 alojamentos familiares, número que representa um crescimento de 0,5% face ao período homólogo de 2020. Comparativamente, ao último trimestre do ano passado (de outubro a dezembro) o número de vendas de habitações teve uma diminuição de 12%. Ainda no quarto trimestre de 2020 foram transacionados 49 mil 734 alojamentos.

Segundo a APEMIP, neste período 37227 respeitaram a alojamentos existentes, um aumento de 0,6% face ao primeiro trimestre de 2020. Já nos alojamentos novos verificou-se um crescimento de 0,3% face a igual período do ano anterior totalizando 6 530 habitações. Numa análise trimestral, os alojamentos existentes registaram uma variação negativa de 12,1% e os alojamentos novos uma redução de 11,3%.

De janeiro a março de 2021 o valor das vendas ascendeu a 6,9 mil milhões de euros, um crescimento de 2,5% face a idêntico período de 2020 (6,7 mil milhões de euros, no 1.º trimestre 2020). Deste valor total, cerca de 5,6 mil milhões de euros correspondem a alojamentos existentes e 1,2 mil milhões de euros a transações de alojamentos novos. Em termos homólogos, representou um aumento de 4,1%, no caso dos alojamentos existentes, enquanto os alojamentos novos tiveram uma quebra de 3,7%.

No global, os valores das transações dos alojamentos familiares registaram um decréscimo de 8,1%.

Em termos regionais, no 1º trimestre de 2020, foram vendidos 14713 alojamentos familiares na Área Metropolitana de Lisboa e 12 713 na Região Norte. A Área Metropolitana do Porto contou com 7 291 transações.

O valor das habitações transacionadas na Área Metropolitana de Lisboa ascendeu aos 3,1 mil milhões de euros, representando perto de 46% do valor total. A região do Norte registou 1,7 mil milhões de euros. Já na Área Metropolitana do Porto, o valor das transações fixou-se nos 1,1 mil milhões.



# STAMPSTAR PROMOVE SOLUÇÃO DE DETEÇÃO DE INCÊNDIOS PARA O IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL

A Stampstar assume-se como uma empresa integradora de produtos e serviços e a solução SADI Connect é o seu produto-estrela para deteção de incêndios, vocacionada para o sector imobiliário empresarial

**C**om mais de uma década de atividade, desde o final de 2018 que a Stampstar, especialista em soluções M2M (*Machine to Machine*), está nas mãos de Luís Teodoro e Jorge Carvalho, profissionais que optaram pela reformulação da empresa e pela dinamização do negócio, concretamente com a aposta no produto SADI Connect, uma solução de comunicação dos alarmes de deteção de incêndios criada *in house*. O produto é vocacionado para centros de empresas, condomínios habitacionais e edifícios institucionais, como hospitais, escolas, hotéis, museus ou lares, por exemplo, e com o qual a Stampstar quer acrescentar valor ao mercado imobiliário empresarial.

Mas como funciona o serviço? Luís Teodoro explica que a solução consiste numa ligação direta à corporação de bombeiros da área de localização geográfica do edifício e utiliza um conjunto de meios tecnológicos que compõem a solução e que garantem que o sinal de alerta é entregue aos bombeiros, altura em que para de notificar a ocorrência. No caso de Lisboa, por exemplo, a sinalização de alarme de incêndio do SADI Connect é recebida no centro remoto de alarmes instalado no SALOC (Sala de Operações Conjunta) da Câmara Municipal de Lisboa – Batalhão de Sapadores



Luís Teodoro,  
gerente da Stampstar

Bombeiros. Se o alarme é acionado, o centro é alertado em segundos e pode desencadear todos os meios para contactar os serviços de emergência, não necessitando que alguém informe da ocorrência.

## EXPANSÃO GEOGRÁFICA

Atualmente, a área de atuação do SADI Connect estende-se à região de Lisboa, o que abrange Oeiras, Cascais, Odivelas, Amadora, Sacavém e Margem Sul. Paralelamente, estão a começar a trabalhar as zonas Centro e Norte do país. “As ambições em termos de expansão geográfica são continuar a ganhar representação através dos acordos com as corporações de bombeiros, para poder prestar este serviço no maior número possível de municípios”, afirma Luís Teodoro.

Os bombeiros são os grandes aliados neste processo, e com o

SADI Connect “dispõem de uma plataforma que lhes dá robustez no tratamento dos alarmes e segurança, para tentar minimizar os impactos e as consequências dos falsos alarmes”. Salientou ainda que “há uma grande quantidade de profissionais ligados ao sector do imobiliário, quer dos condomínios quer dos centros de escritórios e centros empresariais, junto de quem queremos desmistificar esta característica do nosso produto. Não somos uma central de alarme, não concorreremos com as empresas de alarmes. Garantimos a entrega dos alarmes das centrais”.

## PARCERIA ESTRATÉGICA

A pensar na expansão do produto, foi feita uma parceria com a Strong Charon, empresa líder no mercado, para a implementação do SADI Connect nos seus clientes. “Houve interesse no projeto, e entendemos em conjunto que é uma forma de potenciar o valor percebido da solução junto dos nossos clientes. A Stampstar revela um conjunto de valores e princípios de mercado muito semelhantes aos nossos e, portanto, a realização desta parceria é muito relevante para ambas as empresas”, explicou Raul Leitão, presidente da Strong Charon, que reforçou ainda que este tipo de parcerias promotoras da diferenciação das soluções que a Strong Charon apre-

presenta ao mercado fazem parte do seu plano estratégico. Quanto ao futuro da organização, Luís Teodoro refere que “os primeiros anos são claramente de investimento” e que os objetivos de crescimento, em termos de faturação, apontam para crescimentos na ordem dos 10% em cada um dos próximos três anos. E frisa ainda que estão a criar condições para que o SADI Connect possa evoluir para outro tipo de funcionalidades, como as falhas de fornecimento de energia ou as inundações, e que podem ser monitorizados numa aplicação disponível no computador ou telemóvel. A médio prazo, a empresa equaciona uma abordagem internacional, com especial enfoque no mercado francês.



Raul Leitão,  
presidente da Strong Charon

ANTAS ATRIUM

*Um Novo Conceito de Luxo*



ANTAS  
ATRIUM

*A New City Center*

O mais ambicioso projeto residencial em Portugal vai permitir aos habitantes do Porto beneficiarem de um novo conceito de luxo.

Apartamentos T0 a T4.

Visite o stand de vendas na Rua Ilse Losa.

MAIS DE  
**30%**  
DAS UNIDADES  
VENDIDAS NO  
LANÇAMENTO

Albatross

QUANTICO

(+351) 910 64 74 74  
info@antasatrium.com

www.antasatrium.com

# NHOOD QUER CRIAR IMPACTO POSITIVO NAS CIDADES

Criar, revitalizar e transformar locais e cidades para uma nova visão urbana, que combine valor, sustentabilidade e comunidade, é a missão da Nhood Portugal, uma nova plataforma de soluções imobiliárias que tem Carlos David como Development and Promotion Director

**A Nhood afirma-se como uma empresa global de soluções imobiliárias com foco na sustentabilidade. Como é que essa abordagem se materializa?**

Somos uma plataforma de serviços e soluções imobiliárias em projetos de uso misto que se propõe trabalhar numa perspetiva de transformação e regeneração das cidades. Reunimos as principais áreas de negócio do sector imobiliário com soluções para apoiar e aconselhar as empresas, marcas e parceiros público e privados proprietários de imóveis na criação de valor dos seus ativos e para organizar, cocriar e transformar os seus espaços em locais com vida, abertos a todos e mais sustentáveis.

A nossa operação assenta no conceito do triplo impacto positivo – Pessoas, Planeta e Proveitos. O foco está, assim, na transformação dos locais, regenerando as vivências da comunidade, ligando os lugares à sua envolvente e ambiente, desenvolvendo novos bairros, em que a comunidade ganha vida e encontra o que procura. Criamos espaços que geram comunidades ativas, cidades sustentáveis e um planeta melhor para todos. Para isso, trabalhamos com parceiros, organizações e equipas que partilhem do mesmo compromisso, em prol da prosperidade. Para nós, o investimento só faz sentido se estiver garantida a criação de impacto positivo.



**Carlos David,**  
Development and Promotion  
Director da Nhood Portugal

**Com o conceito da “cidade dos 15 minutos” e as mesmas a tornarem-se cada vez mais sustentáveis, qual deve ser o papel do imobiliário na definição desta nova visão urbana?**

Acreditamos que a evolução das cidades está interligada ao conceito da “cidade dos 15 minutos”, onde existe um foco claro na flexibilidade do uso dos espaços, na proximidade entre as diferentes dimensões (casa, trabalho, retalho, lazer, etc.) ou na forma como é privilegiada a mobilidade suave. As pessoas procuram cada vez mais ter tudo por perto para tirarem o máximo partido da

vida do dia a dia. A pé ou de bicicleta, a qualidade de vida está a 15 minutos de distância, num conceito sustentável que devolve a cidade às pessoas. Na Nhood Portugal trabalhamos precisamente neste sentido de criar, revitalizar e transformar locais e cidades para uma nova visão urbana, que combina valor, sustentabilidade e comunidade, num equilíbrio que traz benefícios para todos. O imobiliário tem um papel ativo nesta mudança e contribui, desde logo, para a evolução de projetos de uso misto, que visam precisamente dar aos espaços uma multifuncionalidade, para que

possam ser usados por diferentes pessoas, para diferentes necessidades. Os espaços deixam de ter uma única finalidade para passarem a reunir várias funções essenciais da cidade, garantindo uma maior proximidade e resposta aos novos estilos de vida dos cidadãos.

**Pensar a eficiência energética na fase de desenvolvimento dos projetos imobiliários, assegurando assim a eficiência de gestão dos edifícios, é o caminho para mudar o cenário atual?**

É crucial para mudar o cenário atual e contribuir positivamente

para a transformação das cidades, tornando-as mais sustentáveis, conscientes e acessíveis. Para nós, só faz sentido investir em projetos imobiliários numa lógica de criação de impacto positivo. Isto aplica-se tanto a projetos imobiliários concebidos de raiz como a projetos de revitalização e regeneração.

A eficiência energética e a componente de sustentabilidade devem ser estruturadas na fase de projeto, para assegurar a otimização de recursos desde o início e para antecipar problemas na vivência dos edifícios, como, por exemplo, prever necessidades e soluções de mobilidade.

Por um lado, temos a componente urbana, em que a equipa se foca no planeamento e no impacto no território, construindo uma urbanística que pense na mobilidade suave, na potencialização da melhor exposição solar dos edifícios, no impacto sobre a topografia dos terrenos, na mitigação da pegada carbónica, entre outros eixos. Numa outra vertente surge o edifício em si, cujo foco é na vivência e no interior do mesmo e nas exigências construtivas. Procuramos soluções adequadas ao local e tecnicamente inteligentes, selecionando materiais de construção locais (para mitigar o impacto do transporte) e amigos do ambiente. Um exemplo é a aplicação de cortiça em fachadas que é produzida localmente e que tem um propósito visual e arquitetónico, mas também um propósito técnico, pois serve de isolamento térmico.

Ainda em relação aos projetos que trabalhamos, eles contam obrigatoriamente com referenciais de certificação ambiental a nível internacional e/ou nacional. Todos os projetos de referência que vamos desenvolver

de raiz cumprem com a certificação internacional BREEAM, o mais importante selo ambiental de avaliação da sustentabilidade na construção de edifícios.

**Como se relacionam com a tecnologia?**

A tecnologia assume um papel muito importante ao potenciar a gestão inteligente dos edifícios. Não queremos tecnologia por ser tecnologia, mas sim porque cumpre um verdadeiro propósito de eficiência energética. O mercado tem de passar da lógica do edifício que é inteligente porque se consegue autogerir para a lógica do edifício que é inteligente porque consegue perceber as suas necessidades em função dos utilizadores. Para nós, trabalhar com base nas pessoas é um eixo crucial da eficiência energética, por exemplo ao gerirmos a iluminação dos parques de estacionamento em função do trajeto do utilizador pelo espaço ou pelos lugares livres e ocupados.

**“SÓ FAZ SENTIDO INVESTIR EM PROJETOS IMOBILIÁRIOS NUMA LÓGICA DE CRIAÇÃO DE IMPACTO POSITIVO”**

Temos vários exemplos de projetos que sublinham o impacto positivo que geramos, como no Centro Comercial Alegro Montijo, onde potenciámos a mobilidade de baixo impacto ambiental ao instalar uma solução de produção de energia renovável que ali-

menta uma infraestrutura de carregamento elétrico.

Esta forma de gestão é possível porque trabalhamos projetos em cocriação e envolvemos diferentes *players*. Por exemplo, interagir com os poderes locais permite-nos conhecer melhor as especificidades dos territórios e os planos para a evolução das cidades.

**Qual a estratégia de crescimento da empresa para Portugal?**

Portugal é um mercado estratégico a nível global devido ao seu potencial de aceleração da transformação das cidades. Perspetivamos na estratégia a cinco anos para o mercado nacional criar e transformar vários ativos imobiliários de uso misto em diferentes cidades no país, estando já identificadas oportunidades e projetos em mais de 15 localizações de norte a sul do país.

O plano de investimentos que a Nhood prevê gerir em nome do seu portefólio de clientes para os próximos cinco anos em Portugal é de cerca de 500 milhões de euros, com a criação de mais de três mil postos de trabalho associados. Temos também como ambição estratégica para o mercado português assegurar 100% de biodiversidade avaliada nos nossos projetos e 100% de projetos em cocriação com a cidade. Adicionalmente, estimamos que os nossos projetos representem mais de 1700 novas habitações no que à componente residencial diz respeito.

**De que forma a Nhood vai contribuir para a transformação das cidades através da colaboração com os seus clientes?**

Na Nhood Portugal desenvolvemos, comercializamos e gerimos espaços imobiliários em linha com os objetivos dos proprietários. Aceleramos a transformação destes ativos com vista à criação de impacto positivo a longo prazo para o planeta, pessoas e proveitos. Através de uma metodologia de construção de projetos baseada em observação e escuta permanentes, acompanhamos a evolução da vida urbana e das cidades, bem como as necessidades dos seus habitantes. Assim, oferecemos aos nossos clientes e parceiros soluções completas, que lhes permitem adequar-se e responder aos novos requisitos das comunidades, locais e cidades.

Com as cidades em contínua transformação e o surgimento de novas formas de interação dos cidadãos, é natural que os diferentes *players* procurem um suporte especializado de empresas como a Nhood para gerir, planear, desenvolver e operacionalizar os seus ativos da melhor forma. No nosso caso, fazemo-lo através da avaliação de todos os eixos, como, por exemplo, a gestão do tempo gasto nas deslocações para esse local, a multifuncionalidade que o espaço pode oferecer para responder a diferentes usos, a sua eficiência energética ou formas de potenciar vivências sociais.

Queremos contribuir para a transformação e revitalização dos bairros e cidades, apoiando os nossos clientes na gestão eficiente dos projetos com capacidade de antecipação e de adaptação em função do contexto. Ajudamos a estruturar estrategicamente e de raiz projetos imobiliários, assegurando que no centro está o impacto positivo.

# TAGUSPARK, UM MUNDO DE POSSIBILIDADES!

O Taguspark – Cidade do Conhecimento reúne atualmente cerca de 160 empresas, mais 20 *startups* e 16 mil profissionais que trabalham e visitam diariamente o espaço. Eduardo Baptista Correia, CEO do Taguspark, explica o que envolve gerir um parque empresarial de ciência e tecnologia e fala dos projetos em agenda para os próximos anos

## Porque é que o Taguspark se afirma como a Cidade do Conhecimento?

Foi o primeiro parque de ciência e tecnologia em Portugal e é, atualmente, um dos principais da Europa e o maior do país. Ao longo dos seus quase 30 anos, tem sido o local eleito por diversas organizações para a instalação dos seus negócios, estando aqui sediadas algumas das maiores empresas nacionais e internacionais em Portugal. Evoluiu de um parque tecnológico para uma cidade de inovação e conhecimento, respondendo ao sólido desenvolvimento socioeconómico e político de Oeiras, o município que possui maior índice de habilitações literárias e a maior concentração de empresas tecnológicas, bem como da exigente filosofia do Oeiras Valley.

A Cidade do Conhecimento é o local que junta todas as peças essenciais para o desenvolvimento científico e tecnológico, gerador de inovação e riqueza para o país e para o mundo: empresas, centros de investigação, uma universidade e uma incubadora de *start-ups* de referência. Somos um verdadeiro ecossistema de inovação, com mais de 90% das empresas aqui instaladas dedicadas à ciência e tecnologia aplicadas, onde os melhores talentos trabalham no desenvolvimento de soluções que respondem aos desafios con-



Eduardo Baptista Correia, CEO do Taguspark

temporâneos, seja nas áreas da saúde, das tecnologias de informação e de engenharia, entre outras.

Cumprimos com a visão dos fundadores do parque, hoje reforçada com a preocupação de fornecer bem-estar, felicidade e qualidade de vida para o quotidiano dos que aqui trabalham e frequentam o parque.

## O que vos distingue?

O que nos distingue é a vivência, o espírito de comunidade e a capacidade de entregar valor, que vai desde o aspeto físico ao *networking* científico e tecnológico que permite o desenvolvimento dos negócios. Estamos muito focados na promoção do civismo, na qualidade e limpeza do espaço público, na

arquitetura inovadora dos edifícios e em procurar fontes energéticas mais limpas. Temos vindo a desenvolver o conceito de Museu de Arte Urbana (MAU), enquanto forma de estímulo à criatividade e desenvolvimento pessoal através da arte. Simultaneamente, fomentamos a dignidade laboral, e por isso aumentámos o salário mínimo para intervalos entre os 900 e os 1200 euros, nomeadamente para os colaboradores que nos prestam serviço por via de empresas terceiras. A nossa missão está em criar condições para a qualidade de vida no local de trabalho, entregando valor às empresas, às pessoas, ao ecossistema e ao território envolvente.

## Porque é que as empresas escolhem o Taguspark para se instalarem?

Somos um local onde a qualidade de vida, o bem-estar, o incentivo à criatividade e desenvolvimento pessoal, os valores cívicos e a experiência quotidiana estão revestidos de um conjunto de fatores que faz com que o dia a dia dos que aqui trabalham e frequentam o parque seja muito agradável. Existe um espírito de comunidade que promove a interação entre as empresas, os centros de investigação, a universidade e outros *players*. É a qualidade deste interface que permite ao Taguspark, às organizações, aos empreendedores e às *start-ups* desenvolverem negócios com

forte capacidade de exportação e internacionalização.

As organizações encontram uma localização invejável, com uma qualidade de vida ímpar, associada à qualidade do ar mais equilibrada quando comparada com os centros urbanos mais próximos, à vista para o Tejo, aos espaços verdes cuidados, mas também ao bem-estar que aqui se vive. Contam com infraestruturas modernas, equipadas com tecnologia de ponta e com um fator preço muito competitivo. A própria arquitetura do parque e os serviços complementares disponibilizados, como a restauração, os cuidados de saúde, o acesso à arte, à música, com concertos, ao mercado tradicional de produtos locais, contribuem para uma qualidade de vivência que é o principal fator de diferenciação do Taguspark.

## Como têm conseguido assegurar infraestruturas inovadoras adequadas às diferentes necessidades das empresas?

Desde 1992, o Taguspark é um modelo nacional de inovação e um espaço desenhado para oferecer todas as condições necessárias às empresas para garantir o desenvolvimento dos

seus negócios. Está no seu ADN acompanhar as tendências, a evolução das empresas e novas formas de estar e viver o local de trabalho, motivo pelo qual, em 2018, iniciámos uma fortíssima fase de regeneração. Esta fase representa o reposicionamento do parque no mercado de arrendamento de escritórios e a criação de condições excecionais para se trabalhar, com espaços comuns agradáveis, com o reforço do eixo dos eventos e a oferta de áreas com usos e atividades diversificadas. Garantimos espaços bem cuidados, uma limpeza irrepreensível, um ambiente inspirador, que promovem a qualidade laboral. Adaptamos também os espaços de trabalho à própria cultura das empresas com soluções personalizadas, seja nos projetos de construção de raiz de edifícios, seja na regeneração de espaços já existentes, integrando-os na arquitetura contemporânea e na qualidade da vivência global que todo o parque promove.

No mercado imobiliário, habitualmente, são as organizações que têm de se adaptar aos espaços existentes, mas aqui existem soluções arquitetónicas adaptadas à realidade que

a empresa procura e necessita, muitas delas verdadeiramente exigentes e desafiantes. É um verdadeiro trabalho de coconstrução, que resulta em projetos arquitetónicos vibrantes e inovadores.

Em qualquer projeto imobiliário, seja de construção de raiz ou de regeneração, é condição crucial para o Taguspark que seja realizada uma criteriosa gestão da obra, criando o menor impacto possível para a vida diária do nosso ecossistema, como, por exemplo, com políticas de ruído zero, gestão da circulação de camiões e máquinas em períodos noturnos, limpeza exemplar nas áreas circundantes à obra, entre outros eixos.

## Qual o peso da sustentabilidade na conceção e desenvolvimento de novos espaços, seja escritórios ou retalho comercial?

A sustentabilidade é sempre tida em consideração em cada projeto, seja na construção de raiz ou em projetos de regeneração, e, nesse sentido, definimos dois vetores na missão Rumo ao Parque Mais Cívico da Europa. Um diz respeito ao civismo energético. Introduzimos cerca de 1566 painéis fotovoltaicos, o

que permitiu diminuir a nossa dependência da rede elétrica em 23% e evitar a emissão de 251 toneladas de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) por ano, e estamos a preparar-nos para desenvolver uma comunidade energética que nos levará à independência energética total. Outro vetor é garantir que a separação dos resíduos integre projetos de economia circular. Neste momento, por exemplo, as beatas recolhidas no parque são matéria-prima principal de uma solução de tijolos para a construção civil.

## Que novos projetos de imobiliário têm em pipeline?

Posso destacar o novo edifício da PHC, que foi inaugurado recentemente, e estamos a terminar um edifício para a Mini-clip. Também já foi confirmada a vinda do Novo Banco e estamos a preparar a construção de um hotel de 4 estrelas para uma cadeia internacional. Quanto às empresas residentes, a International Sharing School tem um projeto de ampliação das instalações e desenvolvimento de um *campus* escolar, o IST pretende regenerar o seu *campus* e o ISQ está com um projeto de modernização em curso. Além disso, está em desenvolvimento o polo multifuncional norte, numa área fora do núcleo central, onde vão surgir novas superfícies. Vamos ter um ponto de abastecimento de combustível, supermercado, áreas de apoio comercial e daí pode também surgir uma nova escola internacional. O Taguspark tem ainda à sua frente uma rota de crescimento e ampliação do edificado e do território, a médio prazo, em que estão previstos cerca de 200 mil metros quadrados de construção, o que significa um mundo de possibilidades para as empresas.



# JLL QUER FAZER DA COMPORTA UMA REFERÊNCIA EUROPEIA

A Comporta é uma das mais recentes apostas empresariais da JLL. A empresa está a dinamizar o imobiliário na zona e quer torná-la uma referência incontornável no turismo residencial na Europa

## Porquê a aposta da JLL na Comporta?

Nos últimos anos tem havido uma crescente procura desta zona por parte de promotores internacionais posicionados num segmento mais exclusivo, que veem na Comporta um mercado que representa uma excelente oportunidade de investimento, pois é um destino que atrai compradores de cada vez mais nacionalidades. Porque a nossa equipa tem um conhecimento de mais de 20 anos deste mercado, fazia todo o sentido estar em permanência na Comporta, que é um destino com um enorme potencial de desenvolvimento e que nos últimos anos se tem vindo a afirmar como uma das localizações mais *trendy* da Europa. Queremos definitivamente contribuir para que este destino se consolide como uma referência incontornável no turismo residencial na Europa e pretendemos, por isso, posicionar-nos no mercado como um parceiro de confiança dos promotores que investem na Comporta, disponibilizando um serviço 360º, que vai desde a aquisição do terreno à entrega da casa chave-na-mão ao comprador final.

## Quais são as vossas propostas para esta região?

Os compradores de habitações na Comporta valorizam o *lifestyle*, a arquitetura e a paisagem única da região, sendo esta a sua principal motivação

para a compra. Contudo, está também a crescer o número de compradores interessados em adquirir habitação numa perspetiva de investimento, fruto da margem de crescimento e valorização da zona que se espera para os próximos 10 a 15 anos, com o desenvolvimento de novos projetos. A JLL conta já com um portefólio diversificado de produtos em comercialização neste eixo crucial para a segunda habitação e turismo residencial, trabalhando com vários promotores na comercialização dos seus empreendimentos, mas estando também ativa na dinamização comercial de terrenos e moradias avulsas em toda a linha de Tróia a Melides. Entre os empreendimentos em carteira incluem-se o Estates at Spatia e o Authentic Bicas, por exemplo.

## Qual o perfil de investidor imobiliário na Comporta? De que nacionalidades, maioritariamente?

O comprador principal ainda é português, mas com a evolução do *ticket* médio de venda prevê-se que o comprador estrangeiro assuma cada vez mais peso. Nisto, os europeus mantêm-se como os principais compradores na região, com uma maior atividade, a par de países como a França, Bélgica, Suíça, Alemanha, Espanha e Reino Unido. Mais recentemente, este destino tem ganhado uma crescente visibilidade em mercados como o Brasil,



Patricia Barão,  
Head of Residential da JLL

Canadá, Estados Unidos, México e Argentina. A título de exemplo, ainda recentemente foi anunciado nos *media* que o ator George Clooney e a sua esposa, Amal Alamuddin, vão comprar uma propriedade em Melides, o que revela que esta região está de facto a ganhar uma exposição internacional cada vez maior e a tornar-se um destino de referência.

## E quem compra que tipo de imóvel procura?

O tipo de imóvel procurado é muito diversificado. Há clientes que procuram produtos chave-na-mão, privilegiando casas inseridas em *resorts*, com todos os serviços à disposição, e outros preferem moradias isoladas, inseridas em condomínios privados. Adicionalmente, também existem clientes que procuram produtos à medida, optando por terrenos para construção, nos quais podem desenvolver um projeto totalmente ajustado às suas necessidades. Por fim, há também outros que valorizam essencialmente a envolvente mais rural, optando por áreas de terreno bastante superiores e com menor proximidade à praia (15 minutos *driving distance*), mas com bons acessos aos principais centros urbanos.

## Sendo esta uma zona tão exclusiva, qual o peso que as questões da sustentabilidade, energética, ambiental têm na vossa oferta imobiliária?

Cada vez mais a questão da sustentabilidade será um *must have* na oferta imobiliária, de uma forma geral e não só na Comporta. Mas claro que, sendo este um destino de interesse de promotores internacionais, sem dúvida

que a questão da sustentabilidade é uma preocupação que se impõe, desde a utilização de carros maioritariamente elétricos ao uso de energias renováveis nos projetos ou de materiais de construção menos poluentes, etc. Esta tendência reforça-se pelo facto de esta região caminhar para um segmento imobiliário cada vez mais elevado, com compradores naturalmente mais exigentes, que procuram qualidade, segurança e conforto nas construções, o que se reflete necessariamente em padrões de desempenho energético e ambiental superiores.

## “A COMPORTA [...] TEM VINDO A AFIRMAR-SE COMO UMA DAS LOCALIZAÇÕES MAIS TRENDY DA EUROPA”

### O que distingue o imobiliário desta zona: tradição, modernidade, qualidade...?

Autenticidade é a palavra que melhor descreve a Comporta. Um destino que combina o melhor do campo e da praia, que fica a apenas uma hora de distância de Lisboa e integra 60 km de costa, destacando-se pelo seu *lifestyle* único, o qual se reflete desde a oferta imobiliária até à sua gastronomia e oferta de lazer. A conjugação do tradicional e do contemporâneo num registo de crescente sofisticação, mas de preservação da autenticidade – esta tem sido a imagem de marca da zona da Comporta.

## Como é que a pandemia e o teletrabalho vieram aumentar a procura por habitações *second home*?

A atual situação pandémica contribuiu para o aumento da procura de destinos de segunda habitação, pois o teletrabalho trouxe-nos mobilidade e flexibilidade, permitindo-nos trabalhar a partir de muitos outros locais do que apenas a nossa casa ou o escritório da empresa, desde que as condições tecnológicas estejam reunidas. Ora, regiões que habitualmente só eram procuradas como destinos de férias estão a converter-se em locais de residência mais permanente, pois são sinónimo de qualidade de vida, de bem-estar e ideais para desconectar do ritmo frenético dos centros urbanos. A Comporta é o exemplo perfeito deste tipo de destino, pois ofereceu-nos um contacto único com a Natureza, com a envolvente do campo e da praia, onde as casas privilegiam o contacto com as áreas exteriores, encontrando-se a apenas 20 minutos de Alcácer e de Grândola, a 40 minutos de Setúbal e a uma hora de Lisboa, ou seja, com proximidade às cidades.

## Como será a casa ideal “pós-pandemia”?

Sendo certo que a principal função da casa será sempre relacionada com o dia a dia pessoal e que a escola, o trabalho e o lazer continuarão a realizar-se maioritariamente fora da residência, o facto é que a pandemia confrontou-nos com a necessidade de utilizar os espaços que tínhamos para todas estas funções de forma simultânea. Esta experiência veio mudar inevitavelmente a forma como olha-

mos as nossas casas e veio evidenciar novas prioridades. A casa pós-covid deixará de ser um refúgio de final/início de dia, muitas vezes com uma perspetiva utilitária, para ser um espaço onde o conforto, o lazer e a facilitação de um leque mais vasto de atividades devem poder ocorrer. No ano passado, precisamente por sentirmos que os requisitos de procura por parte dos compradores estavam a mudar devido à situação pandémica, realizámos um estudo – o *Nova Vida, Nova Casa* – que concluiu que 49% dos portugueses fariam ajustes na sua casa devido à pandemia, sendo a criação de um espaço de trabalho (51%) e a modernização do espaço exterior (34%) as duas principais alterações, destacando-se ainda a intenção de redecoração da casa (33%).

A verdade é que a procura por espaços exteriores já era uma realidade em crescimento antes da pandemia, mas o confinamento veio intensificar a importância destes espaços com o aumento das horas que passamos em casa, pois a existência de espaços exteriores permite maior sensação de bem-estar, poder praticar exercício físico ao ar livre ou simplesmente relaxar. Por outro lado, ter um espaço privado para o trabalho ganhou uma importância acrescida com a pandemia, passando de um critério de cerca de 20% dos inquiridos para cerca de 40%, pois se antes 59% dos participantes não trabalhavam em casa, agora 84% acreditam ser ideal trabalhar a partir de casa pelo menos um dia por semana, exigindo um espaço adequado para o efeito.

Antas Atrium

## ANTAS ATRIUM, O NOVO ÍCONE DO PORTO

A cidade do Porto tem um novo conceito de luxo no sector imobiliário, o Antas Atrium. Além da qualidade do projeto arquitetónico, a exclusividade do empreendimento assenta também num vasto conjunto de *amenities* e dos 15.500 m<sup>2</sup> de espaços verdes que oferece aos seus residentes.

Os apartamentos, disponíveis nas tipologias T0, T1, T2, T3 e T4 duplex, têm uma excelente relação com o exterior e foram desenhados de forma cuidada, proporcionando uma utilização cómoda e funcional, adaptada às necessidades de uma vida moderna.

Situado na Alameda das Antas, este condomínio fechado tem ainda uma extensa área de jardim, com parque infantil e horta comunitária. No interior, os residentes podem usufruir de uma zona de bem-estar com ginásio e piscina. O empreendimento também dispõe de parque de bicicletas, área de lavandaria, estacionamento para todos os apartamentos, pontos de carga de carros elétricos, entre outras funcionalidades.

Os apartamentos T0 e T1 foram projetados de forma a otimizar o espaço, maximizar a arrumação e garantir muita luz. Os T2, T3 e T4 duplex, mais adequados para famílias, têm, entre outras características distintivas, a mais-valia das varandas, terraços e jardins.

O Antas Atrium posiciona-se como “o novo centro da cidade” e é gerido pela Albatross e pela Quântico. As visitas guiadas virtuais ao espaço, maquetas e todos os materiais comerciais estão disponíveis no espaço de vendas na Rua Ilse Losa, nas Antas, Porto.



LG

## LG APOSTA EM PRODUTOS CADA VEZ MAIS SUSTENTÁVEIS



Especialista em Home Entertainment, Home Appliances, Business Solutions, Air Conditioning e Mobile Communications e conhecida pela sua oferta sustentável de produtos, a LG Electronics Portugal lançou recentemente uma nova solução de aquecimento de água com foco numa maior poupança energética, a pensar nos consumidores cada vez mais preocupados com as questões ambientais e a poupança energética.

Trata-se da bomba de calor AQS Monobloco, para um aquecimento rápido de águas sanitárias, que alia durabilidade e resistência a uma elevada *performance* e eficiência e coloca maior ênfase em soluções energéticas ecológicas, já que obtém 75% da sua energia do ar exterior. Ou seja, esta fonte de energia renovável converte a baixa temperatura em alta temperatura recorrendo a dois permutadores de calor, um condensador e um evaporador.

Esta nova proposta LG está equipada com o compressor DUAL Inverter, da LG, e fornece uma *performance* de excelência com uma capacidade de poupança dos custos relacionados com o consumo de energia de até 74% por ano em comparação com uma caldeira de água quente convencional. Devido a esta tecnologia, a nova bomba de calor AQS Monobloco tem uma classificação energética A+, no caso do modelo de 200 litros, e A++ no modelo de 270 litros. Por outro lado, toda a operação é realizada de forma totalmente silenciosa, com um volume de apenas 38 decibéis na sua configuração mais baixa.

De cor prateada e com um *design* exclusivo, este novo produto LG tem um formato compacto e adaptável às necessidades específicas de cada lar. Além disso, está equipado com um sistema de controlo inteligente, já que através da aplicação para *smartphone* LG ThinQ os utilizadores podem facilmente controlar e monitorizar a bomba de calor, verificando a temperatura da água ou definindo horários de funcionamento, por exemplo.

Para responder à exigência dos consumidores quanto a equipamentos resistentes e duradouros, os novos modelos de aquecimento da LG dispõem também de uma garantia de 10 anos para as principais componentes do produto, incluindo o compressor e o depósito de água.



## ACESSO À HABITAÇÃO: UMA OPORTUNIDADE PARA UM DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO E AMBIENTAL MAIS SUSTENTÁVEL

A situação atual vem realçar a importância de definir novos objetivos e métricas na sociedade, que deverão ser alinhados, ou preva- lecer, sobre o habitual objetivo maior do crescimento econó- mico, e que passam pela qua- lidade de vida da população, pelas necessidades básicas da sociedade e pela sustentabili- dade ambiental.

Em termos de habitação, a aces- sibilidade e eficiência estão re- lacionadas com a sustentabi- lidade ambiental. Na Europa, os edifícios são dos maiores responsáveis pelas emissões de carbono, o que origina um importante impacto negativo no ambiente. Portanto, os es- forços para cumprir as metas ambientais definidas e acor- dadas na UE exigem iniciativas ambiciosas para reduzir a pega- da de carbono da construção e melhorar a eficiência energética do parque imobiliário existente. No futuro, as cidades têm que evoluir para ecossistemas di- nâmicos e flexíveis, assentes no paradigma “viva, trabalhe e divirta-se”, para atrair e reter população produtiva e qualificada. A tecnologia e a evolução digital serão decisivas para o desenvolvimento das cidades, dos edifícios residen- ciais e comerciais.

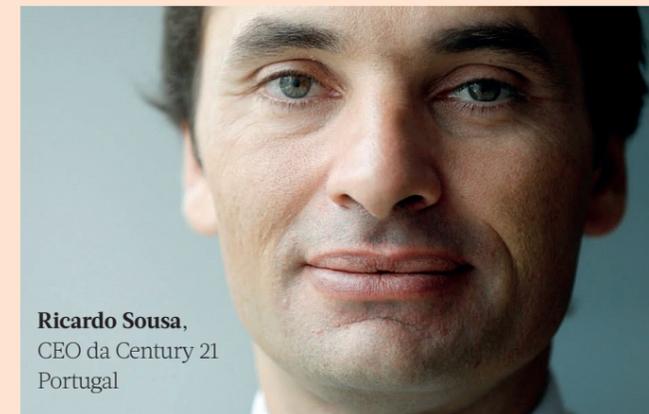
No sector imobiliário, a tec- nologia e os novos compor- tamentos das populações vão

impor novos padrões de qua- lidade de construção, novos *layouts* dos edifícios residen- ciais, comerciais e de escritó- rios, bem como exigir inova- ção e eficiência energética que garantam boas condições para os utilizadores.

Mesmo com a eventual adoção mais massiva do teletrabalho, as cidades continuarão a preva- lecer e a concentração urbana parece, nos dias de hoje, inevi- tável. O efeito de aglomeração que se verifica nas regiões com a população mais ativa tende a torná-las mais produtivas, gera mais oportunidades e maior diversidade, potencia a capa- cidade para uma progressão sustentável da sociedade, mi- tigando as desigualdades.

Estes movimentos vêm criar oportunidades no mercado re- sidencial, das quais destaco três: o mercado de arrendamento, a industrialização da construção residencial e os mercados se- cundários, com menor densi- dade populacional.

O mercado de arrendamento é, seguramente, o segmento com maior margem de cres- cimento e profissionalização. A procura é claramente supe- rior à oferta, e a oferta existe- te não se ajusta à procura, seja por tipologia, localização ou preço. Projetos *built to rent*, pensados de raiz para a pro- cura atual neste mercado – seja a nível de produto, como ser- viços adicionais em conceito



Ricardo Sousa,  
CEO da Century 21  
Portugal

*pay per use* –, são ideais para um perfil de cliente que ne- cessita e valoriza soluções fle- xíveis. Permitem aos jovens acederem à sua primeira ha- bitação e possibilitam que as famílias tenham acesso a so- luções de habitação temporá- rias, mesmo quando o objetivo dos jovens e famílias é a aq- uisição no longo prazo.

A necessidade de fábricas e for- necedores especializados para a industrialização da constru- ção residencial é uma clara oportunidade para uma evolu- ção que é inevitável em Portu- gal. São vários os países que já estão a realizar esta transição, para que o processo *offsite* da obra seja cada vez maior e mais comum, com benefícios dire- tos no impacto ambiental, di- minuição dos tempos de obra e flexibilização das soluções ha- bitacionais e tipologias.

Outra tendência, que já ví-

nhamos a registar desde 2019, passa pelo aumento da procu- ra em mercados periféricos das Áreas Metropolitanas de Lisboa e do Porto, naturalmente com uma motivação forte: ganhar poder de compra face ao au- mento dos preços no centro da cidade. Contudo, já nessa altura para muitos esta não era a alternativa possível, mas sim uma opção principal para jovens famílias que procuram melhor qualidade de vida.

Necessitamos de políticas de habitação e de regeneração ur- bana com uma lógica de lon- go prazo, *forward thinking*, tendo em consideração as megatendências climáticas, tecnológicas, demográficas, de hábitos e preferências dos portugueses. Todos estes fato- res são determinantes para as- segurar um desenvolvimento social e economicamente mais sustentável.

ISAG



Joana Seixas,  
subdiretora  
do ISAG - European  
Business School

## QUERIDO, INVESTI NUMA CASA! APOSTA NO CROWDFUNDING IMOBILIÁRIO



Há uma plataforma dedicada ao *crowdfunding* imobiliário. Designa-se Querido, Investi numa Casa! (QIC) e dedica-se à angariação e gestão de financiamento colaborativo, o chamado *crowdfunding*, especificamente orientado para a realização e gestão de investimentos imobiliários.

Devidamente autorizada e supervisionada pela CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários, a QIC (afiliada do projeto Querido Mudeia a Casa) permite aos pequenos investidores e aforradores a possibilidade de investirem diretamente em ativos imobiliários *premium*, tal como fazem os grandes investidores e os fundos imobiliários. Pretende uma alternativa de investimento em imobiliário ao alcance de todos, já que é possível investir a partir de 50 euros.

A QIC aposta em valores como segurança, transparência, conformidade e profissionalismo. Na secção de oportunidades do *site*, os investidores podem avaliar os vários ativos imobiliários disponíveis para investimento.

Para concretizar o investimento, o utilizador da plataforma tem apenas de selecionar os ativos que considera mais atrativos e definir o montante de investimento que quer fazer.

De acordo com a plataforma, “os investidores beneficiam da experiência e das competências multidisciplinares da equipa da QIC, que asseguram o mapeamento proativo das oportunidades de investimento, a sua avaliação de risco-retorno e a seleção dos melhores projetos e empreendimentos imobiliários, tendo sempre presente os objetivos de preservação máxima do capital investido e a obtenção de remuneração adequada face ao risco assumido”.

Além disso, assegura a plataforma de financiamento colaborativo, consegue reduzir os intermediários no processo e minimizar os custos de investimento, aumentando, por isso, a rentabilidade e retorno para os investidores.



## A IMPORTÂNCIA DOS RECURSOS HUMANOS NA RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

Os primeiros sinais da tão esperada recuperação económica são também sinónimo de novas oportunidades no mercado de trabalho. A acelerada transição digital, a ebulição de novos segmentos de negócio e os necessários apoios governamentais ao empreendedorismo têm criado um novo dinamismo no tecido empresarial, com impacto direto nos recursos humanos. Este renovado otimismo que as empresas estão a viver não significa apenas a abertura de novos caminhos para a progressão da carreira dos seus profissionais, como a atribuição de promoções ou melhores condições salariais, mas também a criação de novos postos de trabalho, sobretudo nos altos quadros.

Estas novas oportunidades devem ser encaradas com entusiasmo e um enorme sentido de responsabilidade, já que este é um contexto determinante para a consolidação de negócios em praticamente todas as áreas de atividade. Empresas e profissionais devem estar alinhados para garantir que os desafios que ainda estão por vir serão superados de forma eficaz e duradoura e isto só é possível através da atualização transversal de competências (técnicas, sociais e comportamentais).

A formação executiva afirma-se como a resposta certa para a evolução conjunta no seio das organizações. Seja para reforçar uma área de especialização, com conteúdos inovadores e ajustados às novas necessidades do mercado, ou para adquirir novos conhecimentos em áreas complementares, a aposta na formação profissional é um investimento indispensável na evolução pessoal de cada colaborador e representa um importante contributo no reforço da capacidade competitiva das empresas, especialmente as que atuam no panorama internacional.

# home\*



\* CASA

É muito mais do que  
a Casa onde vivemos.

*More than just  
the house we live in.*



Cobertura - Sociedade Mediação Imobiliária SA  
AVII-479

800 180 624 | residential.jll.pt

## URHOME UNE-SE COM PORTUGAL LUXURY REAL ESTATE



A consultora imobiliária UrHome Portugal reforçou a sua presença no mercado nacional aliando-se à Portugal Luxury – empresa especializada no mercado imobiliário de luxo em Alcochete e no Montijo. Uma opção empresarial motivada pela expansão no mercado, pelo acesso a novos mercados, pelo aumento da carteira de clientes e pela competitividade reforçada no sector de atividade. A associação concretizou-se recentemente e vai permitir desenvolver uma nova estratégia, de forma a aumentar a sua presença no mercado nacional. Além disso, as empresas vão consolidar o seu *know-how* no mercado imobiliário de luxo em Portugal, que tem registado nos últimos anos um crescimento significativo. “Para a UrHome Portugal, 2020 foi um ano em que nos virámos para o mercado nacional e em 2021 queremos continuar esta expansão. A fusão com a Portugal Luxury vai ser um acelerador desse processo, não só em termos de infraestrutura como a nível de contactos locais. Vamos aumentar o nosso portefólio de imóveis em mais de 100 unidades e expandir o nosso conhecimento local nas zonas de Alcochete, Montijo e Palmela”, explicou Bobby O’Reilly, CEO da UrHome Portugal. Filipe Pereira, sócio gerente da Portugal Luxury Real Estate, frisou também que a fusão com a UrHome Portugal “é um grande passo rumo ao futuro [...], conseguindo assim colocar o nosso portefólio numa vasta rede de contactos internacionais e cimentando a nossa presença local, nomeadamente nos mercados de Alcochete, Montijo e Palmela”.



## MERCADO RESIDENCIAL PRIME AUMENTA, REVELA WORLD CITIES INDEX

A análise *World Cities Index*, da consultora imobiliária Savills, constatou que nos primeiros seis meses deste ano o mercado residencial *prime* em Lisboa protagonizou um aumento de 4,5%, com o valor médio de propriedades residenciais *prime* a chegar aos 8600 euros por metro quadrado. Uma subida que acompanha a tendência mundial de crescimento no valor de mercado de residências *prime*, que durante o primeiro semestre registou um aumento médio de 3,9%, o crescimento mais rápido desde dezembro de 2016. “Portugal, nomeadamente o sector de imóveis *prime*, continuará a ser um mercado muito apetecível e que beneficiará com a abertura dos mercados. Prevê-se um último trimestre forte”, afirma Ricardo Garcia, diretor de residencial da Savills Portugal. De acordo com o relatório *World Cities Index*, as baixas taxas de juro, o fortalecimento da confiança dos compradores, o aumento do número de transações a preços mais altos e as medidas de estímulo económico para combater os efeitos negativos da covid-19 são alguns dos motivos que poderão estar na origem do aumento do valor das residências *prime*. Ainda segundo este *Index*, do conjunto das 30 cidades que integraram a análise, apenas Roma, Milão e Madrid não tiveram aumentos, enquanto, por sua vez, cidades como Barcelona, Paris, Mumbai e Nova Iorque registaram contrações no valor dos mercados residenciais *prime*. Xangai e Guangzhou estão no topo do *World Cities Index* como as cidades que registaram taxas de crescimento mais acentuadas nos seus mercados residenciais *prime*, respetivamente 13,7% e 7,9% no primeiro semestre do ano. No continente americano, Los Angeles e Miami são as duas cidades que se destacam no índice, com subidas de 12% e 9,1% nos valores dos respetivos mercados residenciais. A migração interna resultante das realocizações relacionadas com o teletrabalho, bem como as condições fiscais mais favoráveis, estão, segundo o *Index*, na origem deste crescimento.

## IBERDROLA INAUGURA CASA SUSTENTÁVEL

A Iberdrola inaugurou em Matosinhos uma infraestrutura rotativa assente num modelo de sustentabilidade energética e completamente adaptada à mobilidade elétrica. É movida a energia verde e está ligada a sistemas de inteligência artificial e de *internet of things*, permitindo antever o que será uma casa num futuro próximo. Com tecnologia portuguesa patenteada em 77 países, esta casa inspira-se no movimento do girassol, rodando para criar zonas de sombra no verão, aumentar a exposição solar no inverno e potenciar a eficiência energética. Ou seja, este edifício inteligente acompanha o sol enquanto produz energia limpa através de painéis fotovoltaicos, oferecendo espaços dinâmicos, totalmente adaptáveis a quem os utilizar. Para provar a eficácia quotidiana de soluções energéticas verdes, a Iberdrola adaptou o protótipo de casa a uma *smart store*, apostando na demonstração de opções de energia solar e mobilidade elétrica verde. Instalou painéis solares, que fornecem energia a toda a infraestrutura, desde a sua rotação a todos os equipamentos e aplicações tecnológicas no seu interior, instalando também cinco postos de carregamento de viaturas elétricas no exterior, cuja exploração se estende durante um período de 10 anos. No interior do edifício encontram-se aplicações tecnológicas de ponta, alimentadas com energia proveniente de fontes renováveis, como, por exemplo, um sistema de monitorização por *wi-fi* do perfil de consumo e produção e uma *app wallbox*, que permite gerir remotamente as sessões de carregamento e consultar as estatísticas de consumo.

# CITY TRANSFORMATION IS REAL. WHERE TO NEXT?

WE ARE A NEW REAL ESTATE SOLUTIONS PLATFORM WITH A FOCUS ON POSITIVE IMPACT ON MIXED-USE ASSETS. WE CREATE, REVITALIZE AND TRANSFORM EXISTING SPACES, NEIGHBOURHOODS, AND CITIES INTO LIVING PLACES.

ASSET  
MANAGEMENT

PROPERTY  
MANAGEMENT

DEVELOPMENT  
AND PROMOTION

nhood.pt

\*A transformação das cidades é real. Qual o próximo passo? Somos uma nova plataforma de serviços imobiliários com foco no triplo impacto positivo em projetos de uso misto. Criamos, revitalizamos e transformamos espaços, bairros e cidades em novos lugares com vida. Gestão de Ativos; Gestão de Imóveis; Desenvolvimento e Promoção.

nhood  
NEW LIVING  
MOOD

## PERMIRA ENTRA NO CAPITAL DA ENGEL & VÖLKERS

A empresa de investimento global Permira é o novo acionista maioritário da Engel & Völker, multinacional alemã especializada na mediação de imóveis de luxo. A empresa assinou um acordo contratual com os fundos Permira e a conclusão da transação está prevista para o último trimestre deste ano. “Estamos encantados por ganhar um parceiro tão forte como a Permira, que, para além de muitos anos de experiência, tem um excelente historial no sector tecnológico”, afirmou Sven Odia, CEO da Engel & Völkers AG.

A participação adquirida pelos fundos Permira destina-se a impulsionar as estratégias de inovação e os planos a longo prazo do grupo Engel & Völkers. A par do contínuo crescimento nos mercados centrais do grupo, a expansão da marca contemplará também a entrada noutros países, incluindo o Reino Unido, assim como a intensificação da digitalização, referiu a empresa em comunicado. Apesar deste negócio, a gestão da Engel & Völkers mantém-se, ou seja, com Sven Odia como CEO e Christian Völkers como presidente do Advisory Board. No futuro, Jörg Rockenhäuser, Managing Partner DACH da Permira, e David Brückmann juntar-se-ão ao Advisory Board.

A Permira, refira-se, é um investidor internacional que tem vindo a apostar em plataformas líderes de mercado com potencial de transformação. Na Alemanha, os fundos Permira, entre outros investimentos, ajudaram a facilitar a IPO da empresa de software TeamViewer, detêm a participação maioritária do retalhista BestSecret e investiram no fornecedor de pagamentos Klarna.

## MONAE, CERTIFICAÇÃO ENERGÉTICA MARCA A DIFERENÇA



Mário Nascimento, responsável da empresa

No mercado há mais de três décadas, a MONAE é especialista no sector da caixilharia (janelas de alumínio e PVC) e estores de vários tipos. De origem familiar, a empresa liderada por Mário Nascimento não tem deixado os seus créditos em mãos alheias e, fruto do investimento na inovação e na formação e especialização da sua equipa de colaboradores, ostenta a bandeira da certificação energética para o fabrico e montagem de produtos.

Esta é, aliás, uma característica que Mário Nascimento considera ser cada vez mais uma peça essencial neste tipo de atividade, porque, explicou, “os clientes estão mais conscientes e preocupados com a eficiência energética das suas casas e com o ruído. Já não querem apenas colocar só uma janela nova. Querem que esta cumpra as especificações técnicas que lhes permitam ter alguma poupança energética, por exemplo”, explica o responsável.

Para esta nova realidade têm contribuído também os apoios estatais, como o Programa de Apoio Edifícios +Sustentáveis. “Têm sido uma boa alavanca para este tipo de produtos”, revela Mário Nascimento, que tem a sua empresa na lista das entidades certificadas do Sistema de Certificação Energética de Edifícios para prestar este tipo de serviço.

A pensar nas necessidades destes “novos” clientes, mais atentos à eficiência energética, e na evolução que os próprios produtos, seja o alumínio, o PVC ou os próprios vidros, têm tido ao longo dos anos, a MONAE não descarta a formação certificada dos seus técnicos. Ou não fosse o lema da empresa vender serviços e não apenas produtos.

Instalada na Cruz de Pau, Seixal, e com fábrica própria na mesma zona, a MONAE acaba por ter atividade a nível nacional, apesar de 60% do seu mercado estar na Margem Sul. A zona de Lisboa concentra entre 20% e 30% dos clientes e o restante país 10%. O perfil de clientes é maioritariamente residencial, mas a construção civil também tem um peso relevante no negócio da empresa, dependendo dos anos. Para qualquer destes sectores a aposta é a mesma: “Produtos e serviços à medida do cliente”, frisou Mário Nascimento. Neste momento já estão a preparar o próximo ano “com novos produtos para o mercado cada vez mais exigente”, concluiu.

## NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS REVITALIZADOS

O portal de imobiliário Imovirtual divulgou recentemente um estudo, desenvolvido junto dos seus clientes profissionais, no qual analisa as expectativas de evolução dos negócios de compra e venda de casas em Portugal. Os dados referem-se ao comparativo entre os meses de abril de 2020 e maio de 2021 e, de uma forma global, as perspetivas de dinamização do sector na fase pós-desconfinamento são positivas. Por exemplo, em maio deste ano as expectativas de 53,2% dos profissionais do sector imobiliário inquiridos são de que os negócios aumentem. 36,7% afirmam que vai aumentar até 25% e 16,5% respondem mais de 25%, num total de 53,2%. Esta percentagem representa uma evolução significativa relativamente a abril de 2020, ponto alto do primeiro confinamento, mês em que 48,9% dos inquiridos afirmaram não ter realizado transações imobiliárias. Por outro lado, ainda em maio, 13,9% dos negócios aumentaram as suas transações e 31,7% mantiveram-nas, o que demonstra um aumento e estabilização progressivos, em paralelo com a diminuição também progressiva dos que fizeram poucas ou nenhuma transações.

A grande maioria dos profissionais inquiridos em maio (66,7%) acredita que os preços do imobiliário vão manter-se nos próximos três meses, contra 20,9% que acredita que os valores deverão subir nos próximos tempos. Relativamente ao número de clientes compradores, 28,5% dos profissionais inquiridos destaca um aumento do interesse em comprar durante o mês de maio, comparativamente a fevereiro de 2021, que registou 16,3%. Já 38,7% dos profissionais indicam que o interesse dos clientes compradores se manteve e 31,1% referem que diminuiu.



superior a  
**70%**  
poupança  
energética

## Nova Bomba de Calor AQS para uma Maior Poupança Energética

A nova Bomba de Calor AQS Monobloco da LG permite definir a temperatura certa da água, economizando mais energia em sua casa e no planeta.

\* Com base nos dados de simulação interna da LG sobre o consumo diário de eletricidade em condições ambientais (média da UE), ao utilizar a Bomba de Calor AQS de 270L, reduz-se o consumo anual de eletricidade em 74% comparativamente à caldeira de água quente elétrica convencional (Classe C).



BOMBA DE CALOR AQS  
MONOBLOCO LG