Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

P | QUARTA-FEIRA, 6 DE JULHO DE 2022
SUPLEMENTO COMERCIAL
Não pode ser vendido separadamente

Leia estas e outras notícias em
imobiliario.publico.pt

PUBLICIDADE

imobiliário

DR

Imobiliário e autarquias assinam parceria para novo sistema de informação para licenciamento

Está oficialmente formada a parceria para criar um novo sistema de informação sobre processos de licenciamento urbanístico. O memorando foi assinado pela Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, e pelos vereadores do Urbanismo das câmaras municipais de Lisboa e Porto, Joana Almeida e Pedro Baganha **P06 e 07**

Millennium bcp aposta em nova plataforma digital

O Millennium bcp lançou no mercado uma solução global de apresentação e gestão de propostas de compra para os imóveis em venda no mercado. O objetivo é facilitar a interação com clientes e seus parceiros imobiliários **P04**

PUBLICIDADE

CENTURY 21® É OUTRA HISTÓRIA. c21.pt

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

6,5 milhões de hóspedes registados em maio

Em maio, a atividade turística foi responsável por 2,5 milhões de hóspedes.

DR

A atividade turística no mês de maio, em Portugal, registou 2,5 milhões de hóspedes, responsáveis por cerca de 6,5 milhões de dormidas, conferindo assim um aumento de precisamente 162,1%% e 221,8%%, respetivamente, face a igual mês do ano passado.

Segundo os dados estatísticos revelados pelo INE, verificaram-se reduções de 3,2% e 0,7%, respetivamente. De ressaltar que, no mês passado, registaram-se crescimentos de 1,6% e 1,1%, respetivamente, sendo assim a primeira vez que se registaram crescimentos face ao período homólogo anterior à pandemia. Assim sendo, o mês de maio desceu novamente os níveis.

No que toca ao mercado interno, houve uma contribuição de 1,8 milhões de dormidas, enquanto o mercado externo totalizou um valor de 4,7 milhões de dormidas. Face a maio de 2019, o mercado interno cresceu 11,6% e os mercados externos diminuíram 4,7%. As dormidas de residentes aumentaram 11,6% e as de não residentes diminuíram 4,7%, também face ao mesmo mês do ano passado.

Nos cinco primeiros meses do ano, as dormidas totais aumentaram 355,2% (+128,5% nos residentes e +775,8% nos não residentes). Já no que diz respeito às dormidas, houve um decréscimo de 9% (-14,4% nos não residentes, apesar dos +4,9% nos residentes), ao comparar com o mesmo período em 2019.

Promoção de concursos de obras públicas desce 8% nos primeiros cinco meses

Celebraram-se contratos no valor de 756 milhões de euros, menos 58% ao verificado nos primeiros cinco meses de 2021.

No cinco primeiros meses de 2022 foram promovidos concursos de obras públicas no valor de 1.341 milhões de euros, menos 21% que o verificado no período homólogo. O Barómetro das Obras Públicas da AICCOPN referencia que esta variação foi calculada num contexto onde Orçamento do Estado para 2022 ainda não entrou em vigor.

No período em análise, o volume total dos contratos de empreitadas de obras públicas celebrados e reportados no Portal Base corresponde a um volume de apenas 756 milhões de euros, um valor que é inferior em 58% ao registado no período homólogo. De referir que este é o sexto mês consecutivo que regista uma variação homóloga acumulada negativa no que diz respeito aos contratos celebrados.

De janeiro a maior, o total de contratos celebrados no âmbito de concursos públicos foi de 549 milhões de euros, menos 60% face ao período homólogo. Os contratos celebrados através de Ajustes Diretos e Consultas Prévias perfizeram um total de 159 milhões de euros, menos 38% em termos homólogos acumulados.

DR

PUBLICIDADE

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

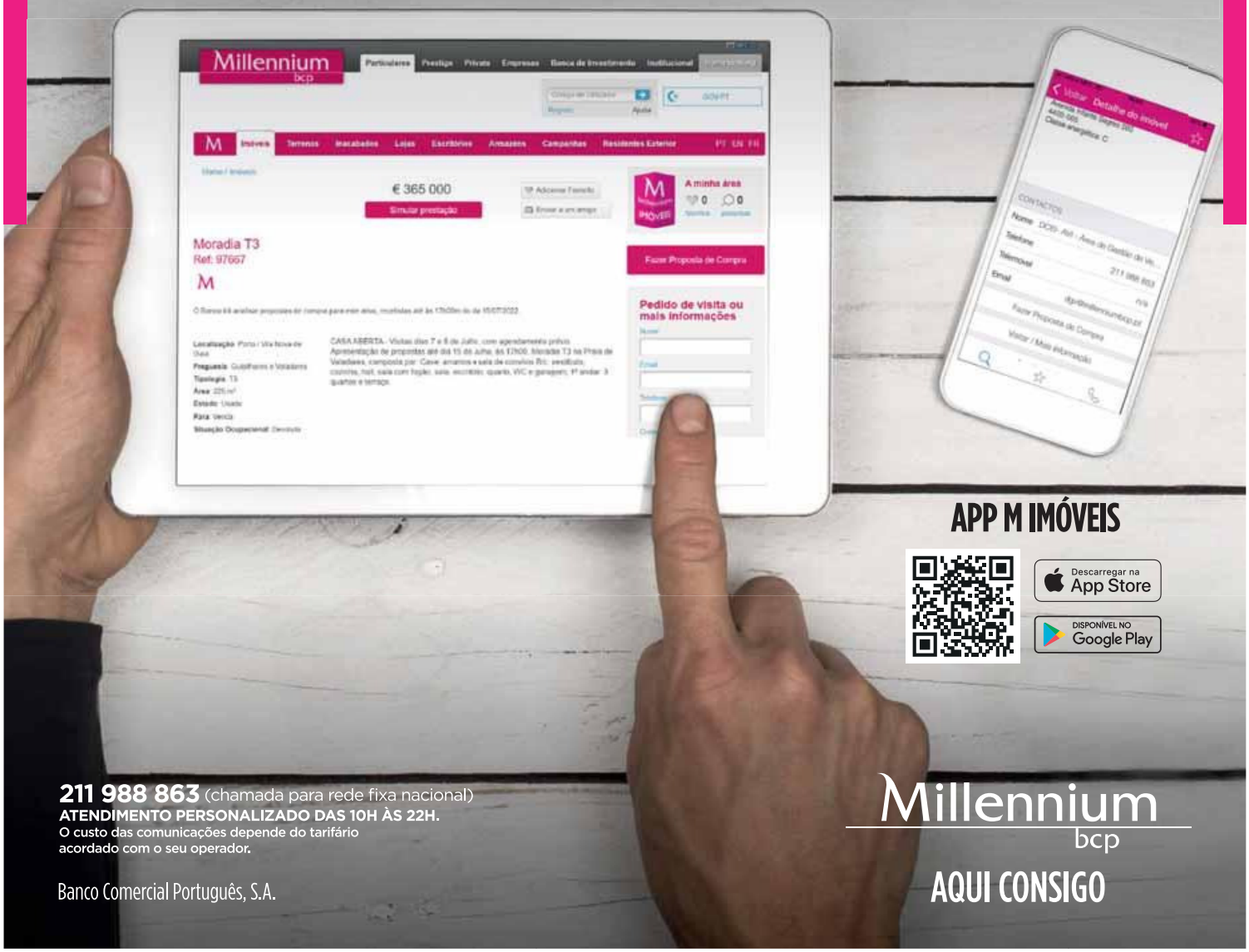
Millennium IMÓVEIS

AGORA JÁ PODE FAZER PROPOSTAS DE COMPRA DE IMÓVEIS DIRETAMENTE NO SITE OU NA APP M IMÓVEIS

No Millennium bcp, existe agora uma Plataforma de receção das propostas de aquisição de imóveis do Banco, para particulares, empresas e mediadores imobiliários.

Basta aceder à versão mais atualizada da App M Imóveis ou à página de imobiliário do site do Millennium bcp, clicar no botão "FAZER PROPOSTA DE COMPRA" e seguir todos os passos indicados.

Consulte todos os imoveis disponíveis e faça a sua proposta de compra.



APP M IMÓVEIS

Descarregar na App Store

DISPONÍVEL NO Google Play

211 988 863 (chamada para rede fixa nacional)
ATENDIMENTO PERSONALIZADO DAS 10H ÀS 22H.
O custo das comunicações depende do tarifário acordado com o seu operador.

Banco Comercial Português, S.A.

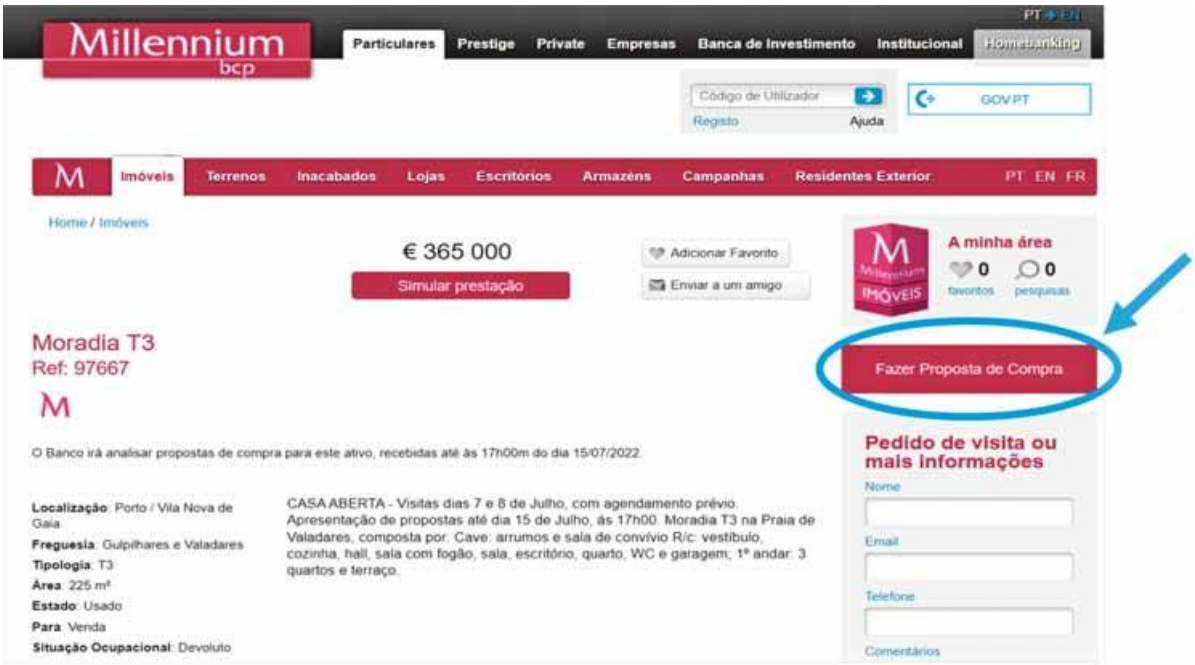
Millennium bcp

AQUI CONSIGO

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Millennium bcp aposta em nova plataforma digital

O Millennium bcp lançou no mercado uma solução global de apresentação e gestão de propostas de compra para os imóveis em venda no mercado. O objetivo é facilitar a interação com clientes e seus parceiros imobiliários.



O setor imobiliário, potenciado pelas necessidades inerentes a dois anos de confinamentos e restrições físicas, tem vindo a sofrer significativas transformações digitais. Alterações que estão a permitir que todo o ramo se desenvolva e se torne mais global, competitivo, eficiente e próximo na sua relação com os clientes. Portugal não é exceção. Aliás, são vários os estudos, como o da Sirus Decision, que atestam 67% da jornada de compra é feita digitalmente. O imobiliário passou a fazer parte desta estatística.

Basicamente, mesmo que o produto em si não seja digital, como é o caso de um imóvel, os especialistas advogam que só será possível vender bem se as empresas agregarem medidas para acompanhar essa revolução, integrando, cada vez mais, a vertente digital ao seu negócio.

Também para a consultora Yunit, a transformação digital ganhou preponderância neste novo contexto. Segundo o Barómetro Heróis PME, 50,7% dos gestores admitem que a pandemia acelerou a digitalização da sua empresa, com 62,7% a reconhecer que uma estratégia de transformação digital tem influência na vantagem competitiva da sua empresa.

Segundo a Deloitte, o setor imobiliário está atualmente a adaptar-se às condições de um mercado em permanente evolução, a um ambiente regulatório em mudança e a um cenário tecnológico de rápido crescimento. No entanto, a COVID-19 provou a capacidade das empresas para se adaptarem e reagirem à necessidade de mudanças rápidas. Trabalho remoto, diferentes modelos de retalho, digitalização de contratos e colaboração global remota aprimorada, são exemplos de como as empresas se adaptaram - em alguns casos, quase da noite para o dia. Devido a essa agilidade, conseguiram compensar algumas das interrupções nos negócios que poderiam ter sido previstas com a pandemia, como seria o caso do imobiliário.

Para esta consultora, a digitalização deve agregar valor e estar alinhada à solução de problemas reais de negócios. "O setor imobiliário está a começar a entender que os ciclos de mudança do mercado são muito mais curtos do que antes. O planeamento para a mudança digital ocorrerá num horizonte de tempo de 2 a 5 anos, em vez de uma base mais tradicional de 10 a 20 anos. As funções provavelmente irão mudar e muitos aspetos do que as organizações fazem hoje podem ser automatizados ou tornarem-se 'comoditizados'".

Millennium com nova plataforma online

Neste contexto, o Millennium bcp deu mais um passo na simplificação dos processos de compra e venda dos seus imóveis, com o lançamento de uma nova plataforma online.

Através desta plataforma, qualquer pessoa, singular ou coletiva, pode submeter uma proposta de compra para qualquer imóvel em venda no Millennium bcp, através da App M Imóveis ou do respetivo site no espaço do Imobiliário.

Em simultâneo, e dirigido exclusivamente aos parceiros Imobiliários, o Banco associou a esta plataforma online um espaço dedicado à gestão de propostas de compra, com o objetivo de facilitar todo o circuito entre a apresentação da proposta (quando feita por mediador imobiliário) e a decisão do Banco. "Neste contexto, passa a estar disponível, para os parceiros imobiliários uma nova ferramenta útil na simplificação deste processo que, já por si, tem várias etapas de evolução, contribuindo, para a redução do tempo de resposta ao cliente proponente", explica o Millennium bcp.

> O setor imobiliário está a adaptar-se às condições de um mercado em permanente evolução e a um cenário tecnológico de rápido crescimento

Como se entende, esta plataforma é bidirecional, entre o Banco e o Parceiro Imobiliário, e permite melhorar a fluidez de todo o processo com uma execução mais rápida, permitindo também aos Parceiros saber, de forma imediata e permanente, qual a situação de cada proposta enviada ao Banco.

Processo mais fluído

Adicionalmente, o facto de esta plataforma estar ligada diretamente ao Banco, tem a vantagem de tornar todo o processo mais fluído, desde logo eliminando erros de preenchimento de formulários, pela interface que é criada entre os proponentes e o Banco.

Para os clientes que pretendem adquirir ativo e mediadores ainda não recenseados na plataforma, devem selecionar o imóvel pretendido no site ou na App, deverão selecionar o retângulo que diz "Fazer Proposta de Compra". De seguida, basta percorrer todos os campos que vão sendo solicitados. Para qualquer dificuldade no preenchimento podem sempre recorrer à linha de apoio do Banco.

No caso dos mediadores com endereços de email empresarial e sucursais do Banco, têm um acesso dedicado obrigando a um recenseamento prévio da plataforma através de convite. O convite deve ser solicitado ao gestor comercial de imóveis que acompanha o parceiro para iniciar o processo de recenseamento e esclarecer as dúvidas que possam surgir decorrentes deste processo.

Na prática, para avançar com uma proposta de compra, se a proposta for enviada pela APP ou site é necessário selecionar o imóvel e preencher todos os elementos que identificam os promitentes compradores, além das condições da compra, o valor proposto, se é a pronto pagamento, se tem financiamento, qual a instituição financeira e anexar os documentos de identificação. Caso o utilizador seja cliente do Banco, os dados essenciais de identificação são auto preenchidos através da autenticação com código de utilizador do Homebanking. Na conclusão de todo o processo aparece uma mensagem final que o Banco irá analisar a proposta e irá ser contactado.

No caso dos parceiros é semelhante, mas tem a vantagem adicional de terem uma plataforma com uma fila de trabalho onde conseguem ver todas as propostas submetidas ao Banco e respetivo histórico. "Os parceiros conseguem também gerir os acessos à plataforma por vários utilizadores em cada uma das agências de mediação", como explica o Banco.

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Estudo evidencia que famílias ganharam poder de arrendamento

DR

Apresentado em conjunto por Ricardo Sousa, CEO da Century 21, e Ricardo Guimarães, Managing Partner da Confidencial Imobiliário, o estudo de acesso à habitação pelos portugueses foi lançado na Conferência da Promoção Imobiliária em Portugal pela Confidencial Imobiliário – COPIP.

O estudo de acesso à habitação pelos portugueses, lançado na Conferência da Promoção Imobiliária em Portugal pela Confidencial Imobiliário – COPIP, foi apresentado em conjunto por Ricardo Sousa, CEO da Century 21, e Ricardo Guimarães, Managing Partner da Confidencial Imobiliário.

Ao sublinhar que "o mercado imobiliário é um mercado hiper-local, pois tem dinâmicas muito diferentes", Ricardo Sousa referiu também que "o mercado, e os seus stakehloders, têm mostrado uma grande capacidade de resiliência e adaptação a todos os contextos" e que "estamos com uma procura fortíssima, as pessoas estão a comprar, arrendar e investir. Temos novas geografias a procurar habitação em Portugal, nomeadamente os EUA. As famílias estão com mais poupança, e isso incentiva a procura".

Dando uma perspetiva com base na "informação, com dados factuais e relevantes", Ricardo Guimarães, referiu que "a situação que estamos hoje é completamente diferente daquela que vivemos na crise financeira" e que 2021 demonstrou que "estamos num cenário completamente diferente no que diz respeito à entrega de casas".

Indicou também que "temos uma nova geração de promotores imobiliários que vai determinar a forma como devemos 'enfrentar' estes novos ciclos, como o aumento dos juros", acrescentando que "em momentos de forte inflação, não se antecipa uma redução dos preços de habitação. Não, não é agora que o preço das casas vai realmente cair".

Famílias ganham poder de arrendamento

Foi aquilo que Ricardo Sousa indicou quando abordou o tema do arrendamento, designando-o como um mercado "muito mais elástico e flexível".

Com um foco especial na área metropolitana de Lisboa, o CEO da Century 21, apresentou alguns dados relevantes acerca do rendimento médio disponível das famílias, arrendamento, prestações pagas ao banco, o custo de compra de uma casa e entre outros dados.

No que diz respeito ao rendimento médio disponível das famílias na área metropolitana de Lisboa, de referir que o mesmo varia entre os 2.195 euros de Oeiras e os 1.544 euros da Amadora, sendo que há um gap de 30% entre o rendimento nos diferentes concelhos da área. No que diz respeito aos valores de arrendamento de uma casa de 90 metros quadrados, Lisboa e Cascais têm valores similares (1161 e 1125, respetivamente), sendo os únicos mercados com rendas acima dos mil euros.

De destacar também que, a prestação paga ao banco para comprar uma casa de 90 metros quadrados, supera os mil euros apenas em Lisboa, embora bastante aproximado por Cascais (999 euros). Quanto ao custo para adquirir uma casa de 90 metros quadrados, de sublinhar que Lisboa lidera, exigindo mais de 375 mi euros para comprar 90 metros quadrados, seguida por Cascais, 306.180 euros.

Apresentou também cálculos, com a taxa de juro a 1%, revelando que há um "aumento de 69 euros da prestação de quem compra uma casa, relativamente a esta dinâmica da subida das taxas de juro", frisando que "a promoção imobiliária tem aqui uma prova de fogo".

PUBLICIDADE

PUB

VICTORIA
Uma empresa do Grupo Segurador SMA

VICTORIA marca, uma vez mais,
lugar entre os especialistas.

Como Patrocinadora, pelo 3º ano consecutivo, da III Conferência da Promoção Imobiliária (COPIP), a VICTORIA dá os parabéns à APPII e à Vida Imobiliária pela organização de um dos maiores e mais relevantes eventos do setor da promoção imobiliária em Portugal.

Trabalhamos hoje
para que o amanhã exista.

www.victoria-seguros.pt

VICTORIA - Seguros, S.A. (NIPC 506 333 027) e VICTORIA - Seguros de Vida, S.A. (NIPC 502 821 060)
Entidades legalmente autorizadas para a exploração de seguros dos Ramos «Não Vida» e «Vida» em Portugal, registadas junto da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões de Portugal, sob os códigos 1160 e 1096, respetivamente. Capital Social EUR 34.850.000 e EUR 8.500.000, respetivamente.
Av. da Liberdade, 200 - 1250 -147 Lisboa - Portugal. Telf. 21 313 41 00 (Custo de uma chamada para a rede fixa nacional) - Dias úteis das 08h30 às 19h00
Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Novo sistema de informação sobre processos de licenciamento assinado numa lógica de coresponsabilização

Está oficialmente formada a parceria para criar um novo sistema de informação sobre processos de licenciamento urbanístico. O memorando foi assinado pela Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, e pelos vereadores do Urbanismo das câmaras municipais de Lisboa e Porto, Joana Almeida e Pedro Baganha.

O memorando de entendimento para a criação de um novo sistema de informação sobre processos de licenciamento urbanístico já foi assinado, durante a Conferência da Promoção Imobiliária em Portugal pela Confidencial Imobiliário - COPIP, pela Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, e pelos vereadores do Urbanismo das câmaras municipais de Lisboa e Porto, Joana Almeida e Pedro Baganha.

Apresentando o projeto, Ricardo Guimarães, diretor da Ci, destacou que este índice, que terá métricas sobre os processos de licenciamento, é "uma oportunidade histórica para o mercado", e "é um processo que tem de ser feito em parceria com os municípios, numa lógica de coresponsabilização". O protocolo é assinado numa altura em que "há disponibilidade para trabalhar o assunto", e vai "permitir criar um grupo de trabalho que irá avaliar as melhores soluções técnicas e metodológicas para a criação do MLI – Municipal Licensing Index, que vai resultar da colaboração entre as câmaras e os operadores do mercado", explica.

Joana Almeida, vereadora do Urbanismo da Câmara Municipal de Lisboa, comentou na ocasião que "esta assinatura é mais um passo do diálogo que iniciámos desde outubro. Sempre estive disponível para ouvir, numa perspetiva de trabalho conjunto. Queremos discutir agora os dados quantitativos, conhecer primeiro a realidade, como funciona hoje o licenciamento, tempos no requerente, pareceres internos, externos, etc.".

Por seu turno, Pedro Baganha, vereador da Câmara Municipal do Porto, destacou que este é "um passo lógico nesta relação de confiança e de proximidade, que temos vindo a desenvolver. O objetivo é a qualidade do licenciamento, além da sua celeridade, a criação de valor, urbanístico, económico ou ambiental. Queremos cooperar". Considera que "para esta relação de confiança, a partilha de informação é crítica e fundamental. Queremos estabelecer uma relação de transparência e estabilidade com a fileira do imobiliário", garante.

Clareza, comunicação, transparência e celeridade

Participando no debate sobre a desburocratização do licenciamento, parte desta conferência, Joana Almeida lembrou que a Câmara de Lisboa também quer "saber o que podemos fazer melhor", e que a "clareza, comunicação, transparência e celeridade são conceitos que estarão sempre presentes nos próximos quatro anos. Todas as medidas que implementarmos estarão associadas a estes quatro eixos".

Exemplo destas medidas é a criação da mesa de Concertação Municipal do Urbanismo, que vai emitir um parecer único para cada projeto. Também foi reaberto o atendimento presencial ao munícipe, e os requerentes podem agendar reuniões com ou sem processo submetido.

Nota também para a contratação da Kaizen, que está a acompanhar o

PUBLICIDADE

Cada casa pode ter muitas histórias para contar.
Uma pode ser a tua.

Descobre a casa que espera pela tua história,
com a melhor experiência de imobiliário do mercado,
assente em profissionalismo, ética e inovação
numa relação que pode ser inteiramente digital,
sempre com o apoio do teu Consultor CENTURY 21.

Sabe mais em century21.pt.
ou descarrega a AppC21 em century21app.pt

Download on the App Store
Google Play

CENTURY 21®
É OUTRA
HISTÓRIA.

© 2022 CENTURY 21 Portugal | Cada agência é jurídica e financeiramente independente.

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

DR

Urbanismo de Lisboa para "melhorar procedimentos e fluxos de trabalho, tornando todo o licenciamento mais célere", ou a criação da Academia Urbanismo Lx, que vai apostar em formações mensais para a boa instrução e submissão de processos, além da clarificação de normas do PDM ou do RJEU. Porque "mesmo dentro dos serviços algumas normas não são claras, e estamos a uniformizar a interpretação de dentro para fora".

Com o foco nas pessoas e nos serviços, "criámos um programa de liderança para os 18 dirigentes do urbanismo, para criar mais motivação e sentimento de pertença à equipa".

A autarquia foca-se também em dar prioridade aos processos bem instruídos, já que, conta Joana Almeida, "70% dos processos que entram, param logo na fase do saneamento. Os processos "limpos" são apenas 5% a 10%, no máximo". E reforça que "o processo é muito mais célere para um processo bem instruído, e conseguimos detalhar o tempo demorado em cada fase". E recorda que "não é só do lado do promotor que é preciso cumprir as regras. Há linguagens diferentes hoje entre um arquiteto da câmara e um que trabalha para o requerente".

Cláudia Beirão Lopes, head of Licensing & Urban Planning da Reify, concorda que "há muito para fazer do lado do requerente também, é um longo caminho a percorrer, e o processo de licenciamento não começa no dia em que se submete o processo na câmara. As 'due dilligences' urbanísticas permitem logo perceber se o que estamos a projetar se enquadra no que é permitido".

A administração "é vítima de si própria"

Neste debate, Diogo Pinto Gonçalves, CEO da Westport, destacou o "grande impacto que o licenciamento tem no preço do imobiliário", e que "as vereações são reféns de um sistema político e administrativo. É difícil mudar, por muito esforço que façam para fazer alterações, pois o sistema não deixa fazer muitas coisas".

Pela sua experiência no Porto, Pedro Baganha está convencido de que o sistema burocrático pode criar dificuldades tanto ao mercado, como à própria autarquia: "a administração é vítima de si própria", recordando que, na elaboração do novo PDM do Porto, a câmara teve de lidar com 30 entidades do Estado. Por isso, considera que "é um problema da administração portuguesa no geral".

João Pereira Reis, advogado e partner da Morais Leitão, confirma que "a legislação é complexa e excessiva, mas a administração vê-se confrontada com a necessidade de a cumprir".

Pedro Baganha está convencido de que "as regras da construção oneram muito mais o imobiliário do que os tempos de licenciamento. Temos um emaranhado jurídico que se aplica à atividade da construção, que cria muita dificuldade em cumprir os regulamentos. Enquanto isso não for endereçado de forma assertiva, não vamos conseguir baixar os preços da construção".

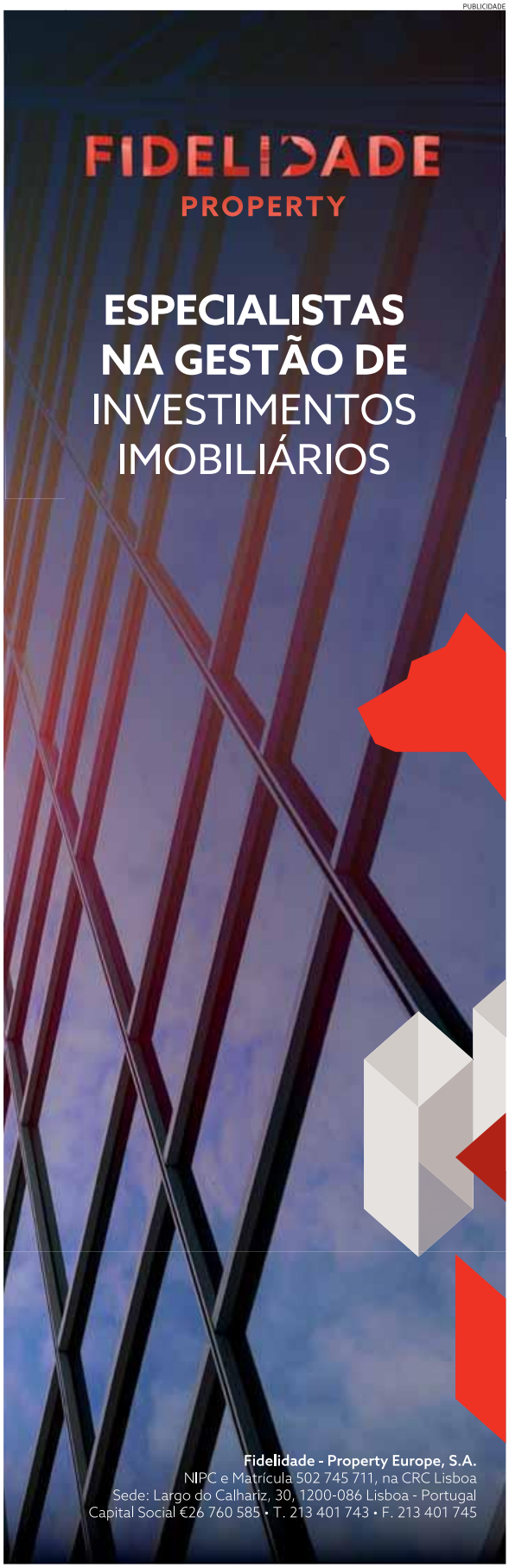
Seja como for, enaltece a importância da clareza, mesmo que seja para dizer "não", e acredita que a digitalização "é fundamental para câmaras como Lisboa e Porto, é a cereja no topo do bolo".

Mais habitação, mais verde

A III Conferência da Promoção Imobiliária em Portugal – COPIP, organizada pela APPII e pela VI, decorreu em Monsanto, em Lisboa. Durante o evento, Hugo Santos Ferreira, presidente da APPII, alertou que "é preciso dar aos portugueses mais habitação, e que ela seja mais verde", num momento em que o imobiliário se assume "fortemente empenhado em trabalhar em prol da descarbonização e da eficiência energética dos edifícios", acrescentando que os promotores "estão empenhados em ajudar os portugueses a construir mais habitações verdes. Mas, para isso, os projetos têm de ser viabilizados".
A inflação dos materiais de construção é "uma das grandes dificuldades que temos hoje", a par da falta de mão-de-obra. É crítico em relação ao Plano de Recuperação e Resiliência: "não vemos "um cêntimo" desse programa. Pelo contrário, não trouxe recuperação e falta resiliência", remata.

após meses após a chegada à vereação da CML, e assumindo a autarquia como "refém da máquina", Joana Almeida tem a certeza de que "vou mudar alguma coisa" em Lisboa, e não tem dúvidas de que "o licenciamento vai ficar melhor do que está".

PUBLICIDADE



Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Sustentabilidade, bem-estar e tecnologia vão ser tendência no imobiliário

Temas como a sustentabilidade, a descarbonização, e a nova realidade dos escritórios foram debatidos no evento de celebração de 25 anos de presença da JLL em Portugal.

Na conferência da JLL debaterem-se temas como a evolução do imobiliário e as tendências do futuro. Para além da presença de Pedro Lancastre, CEO da JLL Portugal, e de Carlos Moedas, presidente da Câmara Municipal de Lisboa, o evento contou ainda com a participação de Maria Empis, responsável pela área de dinâmicas de trabalho da JLL Portugal; Guzman Blanche, responsável de estratégia para o local de trabalho na região EMEA e Andy Poppink, CEO da área de mercados na região EMEA.

Como já era de se esperar, a sustentabilidade foi um dos principais temas na conferência. Maria Empis, responsável pela área de dinâmicas de trabalho da JLL Portugal, ao referir que "desde 1970 consumimos mais recursos que aqueles que a Terra é capaz de produzir", sublinha que "temos de mudar". Assim sendo, temos de "reduzir para metade as emissões de CO2 até 2030, atingir a neutralidade carbónica até 2050, e consumo de eletricidade através de 70 a 85% de energias renováveis até 2050" para que se cumpra o "acordo de Paris que surge para limitar o aquecimento global a 1,5ºC face aos níveis pré-industriais", enfatiza Maria Empis.

Atentando para o papel do setor imobiliário na transição energética, a responsável pela área de dinâmicas de trabalho da JLL Portugal, alude para o facto de o imobiliário ser "responsável por emitir quase 40% das emissões de carbono globais", sendo que o caminho para a descarbonização "tem dois passos": a redução do embodied carbon e o aumento da eficiência energética.

A construção de "forma mais limpa, mais leve, com menos mão-de-obra, menos recursos", é o caminho a seguir, de acordo com Maria Empis: "temos de inovar na forma como reciclamos materiais de construção, na melhoria da eficiência energética, tornar os edifícios mais inteligentes, usar mais energias renováveis".

A modelação BIM pode ser solução, pois "compatibiliza todas as especialidades de projetos, permite minimizar as alterações e erros em obra, guarda informação para manutenção mais eficiente dos edifícios".

Mudança de prioridades tem impacto no imobiliário

Pelo facto de a pandemia ter acelerado certas tendências nos edifícios e escritórios, Guzman Blanche, responsável de estratégia para o local de trabalho na região EMEA, sublinha que os "edifícios são mais horizontais, com maior sentido de hospitalidade, com todos os serviços e facilities necessários, food strategy (...) na sustentabilidade, têm de ser next level. Rooftop tem de ser mais acolhedor, tentar NZEB, mais madeira, mais terraços, biofilia etc.". Guzman Blanche realça ainda o facto de estarmos "a vender o imobiliário como um serviço" e também que os "edifícios "community building" estão cada vez mais sofisticados, os nossos clientes são o utilizador final, cada vez mais".

Implementação de novas tecnologias demora

"Estamos ainda no início, e a implementação de novas tecnologias demora. E o imobiliário é ainda mais lento". É esta a opinião de Andy Poppink, CEO da área de mercados na região EMEA que refere que os investidores estão a apostar nas proptech, sendo que a JLL "já investiu mais de 350 milhões de dólares em tecnologias destas". Cita ainda que se podem investir nas áreas da "sustentabilidade e bem-estar, future of work, smart buildings, construção, finanças, portfolio management, marketing digital, metaverse".

No debate moderado por Marta Lourenço, Avaliações, estiveram presentes Claude Kandiyoti, CEO da Krest Real Estate; Nuno Silva, fundador da Finsolutia e Vera Pinto Pereira, CEO da EDP Comercial.

Salientando que a "transição energética é o nosso core business", Vera Pinto Pereira, CEO da EDP Comercial, refere que "estaremos livres de carvão em 2025, e queremos ser completamente verdes em 2030. É algo que o mundo terá de abraçar. Empresas começam a colocar mais foco nos critérios ESG". Revelou também que um dos grandes desafios é o carregamento e que "grande parte das emissões de transporte que temos de reduzir é da frota comercial/empresarial".

"Há falta de recuperação no mercado português. Energia verde e carregadores sim, mas serão verdadeiramente sustentáveis?", de acordo com Claude Kandiyoti, CEO da Krest Real Estate, o ESG é uma responsabilidade civil, "trabalhamos para perceber qual é a melhor forma e a melhor solução, temos de responder às nossas necessidades, sem por em causa a possibilidade da próxima geração responder às suas". Para atender a essas necessidades, a "construção tem de ser mais barata, mais rápida, mais fácil. Desta forma, poderemos criar melhor serviço, melhor produto. No fim do dia, temos de acrescentar valor. E sustentabilidade é também ter projetos a longo prazo. Temos de ter estabilidade e visão, trabalhar juntos para atingir esses objetivos", segundo Nuno Silva, fundador da Finsolutia.

Atrair colaboradores é o novo desafio dos escritórios

Claude Kandiyoti, referindo-se à nova realidade dos escritórios, frisa que "temos de atrair as pessoas, criar um conceito em que ir ao escritório seja efetivamente diferente de estar em casa. As empresas começam a colocar novo benchmark, tipo 50%-50%, a ideia é partilhar o espaço, não a secretária. A ideia é criar quase um bairro, como um piso".

Vera Pinto Pereira, acredita que para além de consistência na empresa, "precisamos de experiências WOW para trazer as pessoas de volta ao escritório". Nuno Silva atentou ainda para o facto de haver "muita oportunidade na tecnologia. O imobiliário precisa de ser "abanado". Podemos fazer muitas análises quantitativas, sim, mas as qualitativas (pessoas) são difíceis de substituir".

DR

A construção de forma mais limpa, mais leve, com menos mão-de-obra e menos recursos é o caminho a seguir

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Nómadas executivos escolhem Algarve para trabalhar remotamente

O clima de sol e praia, associado a um custo de vida competitivo, tornam o Algarve numa das regiões de eleição para os nómadas digitais.

O Algarve ocupa a 4ª posição no ranking dos melhores locais para um nómada executivo viver, de acordo com um relatório elaborado pela consultora imobiliária internacional Savills - Savills Executive Nomad Index. Lisboa é a líder desta lista.

No que diz respeito a esta realidade do trabalho remoto, em termos internacionais, Miami ocupa a 2ª posição e o Dubai a 3ª. Os nómadas executivos estão a transformar o mercado de casas de férias ou segundas casas em mercados com uma duração anual, "o nómada moderno executivo é proprietário de uma Villa no Algarve ou de um condomínio em Miami, assiste a chamadas Online a partir do seu home office e embarca num voo com destino a Londres, Nova Iorque, ou Genebra para participar na reunião trimestral de direção", refere Paul Tostevin, chefe da Savills World Research.

Lisboa lidera o ranking

Lisboa, num período pré-pandemia, já se tratava de uma cidade de eleição para os nómadas digitais, por via do clima agradável e de um custo de vida competitivo. A capital portuguesa, para além de conter níveis de poluição baixos, disponibiliza também vantagens no que toca às acessibilidades e conexões de transportes, tendo o aeroporto de Lisboa muito próximo do coração da cidade.

Com o findar da pandemia, registam-se também mudanças no local de trabalho: de um espaço de trabalho onde os colaboradores se sentam frente aos ecrãs passou para um novo modelo adaptável, centrado na promoção da ligação humana e da criatividade, que, como resultado, traz uma maior produtividade, novas oportunidades e novas experiências aos colaboradores. Ricardo Garcia, residential director da Savills Portugal, considera que "os empresários da área da tecnologia são também atraídos pelo estatuto florescente de Lisboa como um centro tecnológico. Os custos imobiliários são baixos e existe uma forte reserva de talentos locais, sendo que as empresas estão a mudar a sua sede para Portugal, estando a cidade a tornar-se cada vez mais internacional. Não vejo Lisboa ou Portugal a abrandar tão cedo".

DR

PUBLICIDADE

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Portugal continua em alta e o Algarve recomenda-se

O investimento imobiliário mantém-se dinâmico em Portugal, com o país a atrair outro tipo de investidores, nomeadamente dos EUA e Brasil, diz Reinaldo Teixeira, CEO da Garvetur SA. Quanto o Algarve, diz ser uma reconhecida mundialmente, com uma excelente relação qualidade/custo de vida.

Reinaldo Teixeira, CEO Garvetur

DR

A Garvetur continua a apostar no segmento premium e em novos produtos

Apesar do contexto de instabilidade de atual, o investimento imobiliário mantém-se dinâmico e "devíamos aproveitar a procura, para captar o máximo de investimento possível", considera Reinaldo Teixeira, CEO da Garvetur SA para quem todas as características do país mantêm a sua atratividade.

O executivo refere ainda que "o país está a atrair outro tipo de investidores, com capacidade para ficarem em Portugal", com destaque para os mercados americanos (EUA e Brasil) e exemplifica com o facto de os investidores dos EUA estarem em segundo lugar dos vistos gold.

E se país que oferece condições extraordinárias para as pessoas viverem, pelo custo de vida que Portugal oferece, o Algarve é uma marca reconhecida mundialmente, com condições geográficas e climáticas únicas, pela gastronomia, hospitalidade, e uma boa relação qualidade/preço, ou antes, uma excelente relação qualidade de vida/custo de vida.

Entre as últimas novidades do seu portefólio a Garvetur apresentou como imobiliária exclusiva, o Alvor Beach Hotel, de características apelativas, particularmente de cidadãos de mercados de procura não tradicionais no turismo residencial de Portugal. A mediadora imobiliária sediada no Algarve, em atividade desde 1983, e com escritórios também em Lisboa e na Beira Baixa, junta este empreendimento de características únicas, ao seu portefólio com exclusivo da comercialização.

O Alvor Beach Hotel está localizado junto da famosa praia de Três Irmãos, com acesso pedestre à praia e vista sobre o mar que pode ser apreciada dos 149 apartamentos excecionalmente espaçosos. O Hotel também possui restaurante, instalações de reunião, piscina e estacionamento privado. Os 149 apartamentos, para fins turísticos de exploração, estão disponíveis para aquisição, possibilitando aos investidores estadias amenas ou um retorno crescente garantido sobre o valor de sua propriedade.

Outra das vantagens deste empreendimento é o valor para acesso ao regime de autorização de residência para investimento, através da compra de um imóvel que realiza obras de reabilitação.

A Garvetur continua a apostar no segmento premium e em novos produtos e iniciou, em abril deste ano, a comercialização do condomínio de luxo Vilamoura Lakes. São 32 apartamentos numa das zonas mais privilegiadas da área de expansão de Vilamoura, com garantia de privacidade e amplos cenários que abarcam a Praia da Falésia e o Laguna Golf Course. A comercialização está a ser efetuada em planta, com início da construção previsto para setembro de 2022 e prazo de conclusão 30 meses. O cliente pode também escolher o sistema chave na mão. O complexo terá duas piscinas, estacionamento privado e jardins na envolvente dos edifícios de três andares. Os apartamentos são de tipologia T2 e T3, com amplas varandas e zona social em open space.

Ver a Ria Formosa no centro de Faro

Entretanto, prossegue a bom ritmo a comercialização do Palácio BR Avenida em Faro, a capital do Algarve. Com vistas panorâmicas sobre a Ria Formosa trata-se de um complexo que associa as vantagens de residir no centro da capital algarvia, usufruindo o espaço e as comodidades de um resort.

O Palácio BR apresenta um conceito arquitetónico excecional, com o edificado rodeado por um amplo jardim que garante privacidade e zona dedicada às crianças. Na cobertura, será implantada uma piscina aquecida, um amplo deck e área de fitness. Os apartamentos oferecem várias tipologias, desde o T2 ao T4, este último com oferta de piso único ou duplex. O conforto e a funcionalidade das áreas são as palavras-chaves de todas as tipologias.

Oportunidade única na frente de mar de Vilamoura

Por sua vez, o empreendimento Dom Pedro Residences, localizado no passadiço da frente de mar que liga Quarteira a Vilamoura, vocacionado para o Turismo Residencial, já tem a maioria dos apartamentos vendidos.

O Dom Pedro Residences é o único resort com exposição em frente de mar, na nova área de expansão de Vilamoura. A construção iniciou-se em 2021, respeitando o calendário inicial dos promotores e está já em adiantado estádio de execução a fase I do complexo, cuja comercialização foi realizada em planta, com as vendas em prazos inferiores à média do escoamento do mercado.

O CEO da Garvetur diz que não somos um país com grandes dificuldades, oferecemos a maioria dos requisitos da procura, mas sublinha ser imperativo agilizar os licenciamentos para ultrapassar algumas dificuldades burocráticas e manter o atual dinamismo.

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

O último paraíso do Algarve. Este é o Verdelago Resort.

Este é o único resort de natureza de 5 estrelas, a nascer na linha da costa do Sotavento Algarvio. É uma oportunidade única para entrar nesta viagem. Uma viagem com vista para o mar, onde a natureza espreita.

. Baixa densisade construtiva (8,7%);
. Primeiro resort no país a aderir à certificação Green Globe desde a fase da construção.

APARTAMENTOS T1 A T3
TOWNHOUSES T2 E T3

VERDELAGO
RESORT . ALGARVE

Monte Vale da Velha, Vale da Velha.
8950-438 Altura.
Algarve. Portugal

www.verdelago.com info@verdelago.com +351 931 660 106

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Verdelago Resort: um exemplo de sustentabilidade

Entre Altura e a Praia Verde nasce o Verdelago Resort, um projeto que pretende ser uma referência no que diz respeito ao lazer e à natureza tornando-se, assim, num exemplo de sustentabilidade.

O Verdelago Resort é o único resort de natureza de 5 estrelas a nascer na linha da costa do Sotavento Algarvio. Entre Altura e a Praia Verde, compreende uma área de mais de 80 hectares, com acesso direto à praia e em harmonia com a natureza, que permanece intacta, compassada pelo seu próprio ritmo e plena na sua beleza.

O resort está inserido numa vasta zona verde, composto por diversas infraestruturas de apoio e uma oferta de serviços e comodidades, alinhadas com um estilo de vida saudável, holístico, onde a natureza tem um papel central. Aqui, tudo é pleno. De sentidos, de experiências, de bem-estar. A vida desfruta-se de forma suave e harmoniosa ao longo dos dias, tornando este resort numa oportunidade de investimento única.

A meros passos do mar, e próximo de tudo, o Verdelago Resort oferece o ambiente perfeito, antisstress, e alinhado com os elementos da natureza que o envolvem. Todas as decisões tomadas respeitam, protegem e fazem parte do projeto sustentável que aqui está a nascer. Um projeto de baixa densidade construtiva (8.7%), onde todas as opções consideram uma gestão ambiental, social, cultural e económica positiva.

Certificação Green Globe

O Verdelago é o primeiro resort turístico no País a aderir à certificação Green Globe desde a fase da construção, tendo a sustentabilidade como prioridade em todas as operações. Esta é uma das mais exigentes certificações internacionais de turismo sustentável, com afiliação da Organização das Nações Unidas para o Turismo e do Green Globe Standard, atualizado anualmente, com reconhecimento atribuído pelo Global Sustainable Tourism Council.

O Verdelago Resort pretende ser uma referência no que diz respeito ao lazer e à natureza tornando-se, assim, num exemplo de sustentabilidade. E, por isso, toda a sua construção (apartamentos T1 a T3 e townhouses T2 e T3) foi planeada detalhadamente para que o resort se fundisse com a paisagem, permitindo uma vivência, pelos seus residentes e hóspedes, de forma orgânica. Onde a sombra e o sol dialogam em harmonia, onde as dunas comunicam com o mar ameno, onde as pessoas são acolhidas num espaço com uma linguagem contemporânea e respeito pelos valores locais, apresentando elevados padrões de sustentabilidade – como o baixo consumo energético e a construção de baixo impacto – e em perfeita integração com a natureza envolvente, o que contribuirá para valorizar a orla costeira.

DR

O Verdelago Resort é um lugar de prazer e descoberta. Um lugar que explora os conceitos de sofisticação, luxo, conforto, equilíbrio e experiência, espelhados na sua arquitetura e nas soluções definidas para cada uma das áreas, onde as melhores práticas de construção são consideradas de acordo com o mais elevado nível de consciência ambiental, preservação e defesa da biodiversidade.

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Plataforma APCMC Datacheck aposta na digitalização dos materiais de construção

A plataforma APCMC Datacheck aposta na digitalização dos materiais de construção e permite, de forma gratuita, que todos os fabricantes partilhem com os seus clientes o acesso a toda a informação sobre os respetivos produtos.

DR

Concorrer com Amazon e Ikea é o grande desafio

Para os distribuidores e comerciantes de materiais de construção o desafio passa cada vez mais pela informação de qualidade que possam prestar ao cliente final. Só desta forma podem concorrer com grupos internacionais como a Amazon ou a Ikea, que oferecem "soluções simples e a preços mais baixos", destacou, na sua intervenção, Geert Nieuwenhuizen, da Content4all ebm b.v., um profissional com uma larga experiência internacional.
"Não é possível aos retalhistas terem uma boa base de dados sem o apoio dos fornecedores", frisando, "que para competir é preciso apostar cada vez mais no online". Mensagem semelhante foi deixada por Estanislau Montesinos Gomez, responsável digital da Grohe –fabricante mundial de torneiras –, que destacou o grande desafio que é "oferecer conteúdos online", sobretudo devido, "ao grande número de normativos exigidos na Europa". Contudo destaca a importância desta informação, referindo que entre 2020 e 2021 o crescimento de pedidos sobre dados e conteúdos dos produtos da empresa aumentou 28%.

A plataforma APCMC Datacheck, criada para fazer a digitalização dos materiais de construção, está a avançar a bom ritmo. Neste momento, conta com a inscrição de cinco fabricantes, contudo mais de 30 empresas estão a preparar os dados para avançar com a adesão.

As novidades foram deixadas pela direção da APCMC – Associação Materiais de Construção, no seminário internacional Speed Up Materiais de Construção 4.0, realizado no Porto, no dia 31 de maio e que teve como ponto alto a apresentação da plataforma APCMC Datacheck.

Neste momento, os cinco grupos que disponibilizaram a informação detalhada sobre os seus produtos na plataforma são a Volcalis – Isolamentos Minerais; Sanitana – Louças Sanitárias; Viega – Tecnologias de Instalação; Roca – Soluções de Banho, e a Saint-Gobain Portugal – fabricante e distribuidor de materiais de construção.

Digitalização dos materiais de construção

A plataforma APCMC Datacheck, que aposta na digitalização dos materiais de construção, permite, de forma gratuita, que todos os fabricantes partilhem com os seus clientes o acesso a toda a informação sobre os respetivos produtos, permitindo que esta chegue também aos construtores, projetistas e clientes finais.

Assim, para que este processo de digitalização aconteça basta que os fabricantes tomem a iniciativa de preencher um ficheiro Excel e que façam o upload do mesmo e das sucessivas atualizações na plataforma APCMC Datacheck, autorizando os distribuidores seus clientes a aceder à mesma.

O projeto Datacheck - uma parceria estratégica entre fabricantes, distribuidores e a APCMC, insere-se, segundo Carlos Rosa, presidente da direção, na "ambição deste setor em crescer de forma sustentável".

O responsável destaca que, do lado do fabricante, a plataforma apresenta-se "numa perspetiva ganhadora, já que permite colocar todas as informações dos produtos, apresentando-se como um serviço de qualidade, tanto em relação aos dados, como às imagens fornecidas". Do lado do distribuidor "permite ter acesso a uma mensagem sem erro, com informações e preços corretos".

Esta plataforma vai também de encontro à digitalização das empresas do setor dos materiais de construção. O objetivo da plataforma Datacheck é, assim, ambicioso: representar em breve "80% dos negócios das associadas da APCMC. Neste momento representa, ainda, 20%", referiu.

De um modelo tradicional para um modelo industrial

José de Matos, secretário-geral da APCMC, destaca que o que está em causa é a necessidade de fazer a transição de um modelo tradicional de construção em obra, para um modelo mais industrial e moderno com recurso à pré-fabricação e à construção modular, com uso mais intensivo das novas tecnologias da informação a todos os níveis: da produção, da logística, do projeto e da gestão da obra. Isto é, temos que digitalizar a construção, ou de forma mais compreensiva, os diversos processos que são assegurados pelos diferentes agentes da fileira.

Assim, "digitalizar os processos na fileira da construção é uma tarefa inadiável, que tem inúmeras áreas de intervenção, quer ao nível das empresas, quer do tipo de atividades, quer da comunicação entre todas elas". Mas para isso se concretizar não pode faltar a componente essencial, que é a digitalização da informação relativa aos produtos e materiais.

"São milhões de referências que é preciso identificar, classificar e caracterizar, com todos os seus atributos, desde o preço aos dados técnico e de desempenhos físicos, as embalagens, a informação para a logística, as imagens, os catálogos, os desenhos e todos os metadados que possam ser utilizados para os softwares de projeto, nomeadamente para outra ferramenta essencial para atingirmos maior eficiência e sustentabilidade na construção, o BIM", refere.

Desde logo, acrescenta, porque é essencial aos processos logísticos, de marketing e de vendas dos comerciantes de materiais de construção (incluindo vendas pela internet), mas também porque garante a todos os outros agentes da fileira o acesso à informação completa sobre os produtos e que é necessária para os seus próprios processos, em formato digital e num formato standard e inequívoco, utilizado internacionalmente. Foi com esta perspetiva que a APCMC, com o apoio do Compete 2020, avançou para a criação desta plataforma digital.

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Sintra e IHRU acordam resolução de carências habitacionais de 3 mil famílias

O município de Sintra estabeleceu um acordo com o IHRU para resolver as carências habitacionais de 3 mil famílias.

Um acordo entre a Câmara Municipal de Sintra e o IHRU foi assinado no Palácio Valenças, esta segunda-feira, tendo em vista a resolução de carências habitacionais de 3 mil famílias. Na assinatura do acordo para a concretização do ELH, estiveram presentes a secretária de Estado da Habitação, Marina Gonçalves, Isabel Dias, presidente do IHRU, e o autarca Basílio Horta.

De acordo com informações fornecidas pela agência Lusa, com este acordo, a Câmara Municipal de Sintra "está a zelar por um direito fundamental, o direto de acesso a uma habitação", referiu Basílio Horta. A autarquia enfatizou que "serão beneficiadas mais de 3.000 famílias, com intervenções que pretendem combater no terreno as dificuldades sentidas pelos mais desfavorecidos e zelar por melhores condições de vida dos munícipes".

Ainda de acordo com a autarquia "este acordo agora celebrado vai permitir financiar a execução das medidas definidas na Estratégia Local de Habitação e beneficiará mais de 3.000 famílias, mais de 9.000 pessoas, num investimento de cerca 179 milhões de euros em seis anos".

A ELH, assinada no final do ano passado, tem como finalidade responder a situações de emergência social e de extrema carência e precariedade habitacional, promovendo assim a melhoria das condições de acesso à habitação na região.

O acordo vai permitir financiar a execução das medidas que beneficiarão mais de mais de 9 mil pessoas

Este documento estratégico do município de Sintra, centra-se também na formulação de um quadro de suporte à elaboração de futuras candidaturas aos diversos programas nacionais de habitação, como é o caso do PRR.

DR

Mais habitação mais verde

Hugo Santos Ferreira
Presidente da APPII – Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários.
www.appii.pt

Decorreu na semana passada a III COPIP - Conferência da Promoção Imobiliária em Portugal e esta foi a grande conclusão que saiu desse dia de intensa reflexão sobre os desafios dos promotores imobiliários nacionais: tem que ser viabilizada a construção de mais Habitação aos portugueses e que ela seja mais verde. É essencial tornar possível a colocação de mais oferta, nas vertentes da venda e arrendamento e que ela aconteça de forma mais rápida, baixando custos, bem como ainda, solidários com o combate às alterações climáticas, que ela seja verde.

As exigências em matéria de construção são muitas e crescem todos os anos, a par infelizmente do aumento das incertezas e dos custos associados. Desde logo, mantém-se a incerteza gerada pela Pandemia e quanto à resposta e evolução da economia em cenários pós-pandémicos. Porém, um dos grandes desafios com que nos deparamos é mesmo a dificuldade de fornecimentos e o aumento do custo das matérias-primas e com isso o aumento do custo de construção. Dramática também é a escassez de mão-de-obra na construção, que não só agrava o seu valor, mas que acima de tudo impede os projetos de manterem um ritmo célere e os novos de avançar. Faltam-nos trabalhadores de todos os escalões e a capacidade instalada no nosso País é insuficiente. Estão em falta mais de 80 mil trabalhadores no sector da construção. A fileira perde trabalhadores e os que há muito emigraram (desde a crise financeira de 2008) não veem neste País um aliciante para voltar, mesmo que isso signifique voltar à terra natal ou à família. Os baixos salários e as fracas condições que Portugal oferece, quando comparados com outros destinos, ou a perspetiva de um trabalho pesado e cujas profissões não estão ainda dignificadas, não são atrativos para voltar.

Pior é que todos estes constrangimentos tenderão a agravar-se com a execução dos PRR nacional e estrangeiros. Há décadas que não havia investimento público na construção e mesmo assim já há uns anos que vínhamos sentindo estes problemas. Ora, se agora juntarmos à construção privada a construção pública, o resultado está à vista. Tudo se agravará com a execução dos PRR estrangeiros. Com melhores condições de trabalho e melhores salários, é fácil perceber para onde irão todos aqueles trabalhadores que ainda ficaram em Portugal, bem como as consequências que esta concorrência vai levar no preço da construção e das matérias-primas a nível europeu.

Mas também a sustentabilidade é um importante desafio *per si*. Desde logo, a legislação verde é avulsa, complexa e não harmonizada. Torna-se difícil entrosar todas as suas vertentes. Preocupa-nos se tudo isso não poderá acabar por se tornar num monstro, fazendo com que todas as métricas europeias se venham a revelar uma mão cheia de nada. Importa, por isso, que os governantes, o Parlamento e as autarquias realizem a importante tarefa de adequar as diretivas europeias à realidade nacional, além de desburocratizar processos, facilitar a implementação destas normativas, viabilizar a criação de mais oferta habitacional verde, em especial na criação de mais linhas de financiamento bonificado verde e reduzir custos e impostos.

Em Portugal, o mau desempenho energético dos edifícios ocorre porque temos um parque habitacional envelhecido e com mau isolamento térmico. A habitação nova colocada no mercado tem caminhado para uma sustentabilidade cada vez maior. Mas para que, em 2030, tenhamos mais edifícios NZEB, o desafio é conseguir financiar as medidas para alcançar esse objetivo, quer através de financiamento público, quer através de financiamento privado. À semelhança do que acontece noutros países, devem ser criadas nomeadamente, com recurso ao Banco de Fomento e ao PRR, linhas de financiamento bonificadas para a implementação de medidas de eficiência energética nos edifícios, como as *Greens Bonds*.

Temos que construir mais habitações verdes, mas ajustadas ao que os portugueses podem pagar. Sem a viabilidade de mais projetos verdes adequados à procura, não teremos mais habitação, os preços continuam a subir, não combateremos a pobreza energética do edificado e tão pouco haverá mais edifícios verdes.

Hoje o desafio da sustentabilidade é ainda maior por causa do agravamento do preço da construção, da falta de mão-de obra, da inflação, taxas de juro, da recessão. Se antes era premente baixar custos de produção, agora ainda com mais custos e incertezas, ao mesmo tempo que temos novas metas e com isso novos custos, torna-se urgente a criação de mais condições para viabilizar mais projetos habitacionais verdes. Há uma grande parte dos custos de contexto que podemos resolver, para contrabalançar os pratos da balança: Encurtar licenciamentos, permitindo ter mais casas novas, com melhor desempenho energético e de forma mais rápida, com o consequente aumento da oferta, do baixar dos preços e do aumento da eficiência do novo edificado. Acabar com o AIMI, ou mesmo o IMT (seguindo a recomendação da OCDE), que são um fardo que pesa na construção e arrendamento de habitação e na mobilidade habitacional das pessoas para casas mais verdes. A nossa carga fiscal é absurda, comparando com o nosso país vizinho. Prever a generalização da taxa reduzida do IVA ou a sua dedutibilidade na construção de casas verdes para os portugueses. Trazer os 80 mil trabalhadores em falta na construção, porque sem isso não há construção, nem edifícios verdes.

Os promotores imobiliários estão disponíveis em ajudar o País na construção de mais habitações verdes aos portugueses, mas para isso precisam ver viabilizados este tipo de projetos.

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

Preços consistentes

Paulo Caiado
Presidente da Direção Nacional da APEMIP
www.apemip.pt

Será a cadência de transações imobiliárias severamente impactada pelos anunciados fenómenos de teor económico?

Quanto aos "fenómenos" em si, talvez não devam existir grandes dúvidas, principalmente porque já ocorreram, tal como uma tempestade, aquilo que se desconhece são os estragos que pode provocar, quando e se o seu impacto for grande.

É indispensável proteger os mais vulneráveis e para isso o estado tem um papel decisivo, principalmente neste momento em que ainda não são conhecidos os níveis de impacto económico que poderão ter:

- A inflação;
- A subida das taxas de juro;
- A alteração dos programas de compra de dívida soberana;
- A disrupção de algumas cadeias logísticas de fornecimentos globais;
- A indispensável conversão energética.

Como sempre, haverá criatividade, capacidade de adaptação, resistência, resiliência, entre tantas e tantas capacidades fantásticas que todos têm evidenciado ao longo dos tempos.

É certo que também temos:

- Uma bazuca;
- Uma reduzida taxa de desemprego;
- Muitas novas cabeças pensantes;
- Um Pais fantástico e genericamente unido.

De volta à cadência das transações imobiliárias. Eventualmente e felizmente se assim for, esta não irá ser impactada como tantas outras atividades, por motivos simples e práticos.

A vontade, o desejo ou a necessidade de alguém vender uma casa para comprar outra, não vai desaparecer com as taxas de juro ou com a inflação, quando muito poderá significar um "downgrade" para alguns ou um "upgrade" para outros.

Quem decidir comprar e para o fazer necessitar de apoio de um Banco, não irá desistir, poderá quando muito ter de reajustar as suas escolhas a uma nova realidade.

A minoria que tem condições financeiras para por vezes ir às compras imobiliárias, vai continuar a fazê-lo.

Os encantos, a atratividade, as condições que Portugal oferece aos que pensam investir no nosso País, não irão desaparecer com a inflação ou com as taxas de juro.

A cadência irá manter-se. Pessoas que vão querer vender a sua casa para comprar outra. Que irão utilizar o proveito da venda para enfrentarem uma nova aquisição.

Pessoas que irão iniciar o seu projeto de vida e vão procurar comprar uma casa, pessoas que se irão afastar e refazer as suas vidas, pessoas que irão herdar uma casa e algo terão de fazer...

Pessoas que vão querer viver fora dos centros urbanos porque a vida se tornou muito cara, outras que finalmente vão viver o sonho de viver na capital da Freguesia, do Concelho do Distrito do País.

E lá no mercado, que mais não é do que o reflexo da vontade das pessoas, teremos escassa oferta, significativos fluxos de procura e preços que para já, chamaria de consistentes.

Um semestre determinante para o futuro do País

Manuel Reis Campos
Presidente da CPCI e da AICCOPN
www.aiccopn.pt

O semestre que agora estamos a iniciar é particularmente decisivo para o nosso País e, consequentemente, para o Setor da Construção e do Imobiliário, uma vez que, tal como acontece na restante Europa, lhe cabe um papel determinante na recuperação da economia e do investimento. A pandemia, a guerra na Ucrânia, a conjuntura macroeconómica marcada por elevadas pressões inflacionistas e, à escala nacional, o próprio ciclo político que determinou a ausência, até há bem poucos dias atrás, de um Orçamento aprovado para o ano em curso, são fatores, em larga medida, inesperados e com impactos significativos. Porém, ultrapassada a instabilidade política e resolvido o problema do Orçamento do Estado, este já não é o momento para diagnosticar os problemas que enfrentamos, mas, antes, o de implementar as soluções que são necessárias.

Perante um contexto de elevada incerteza sobre o rumo da economia global, assumem uma especial relevância a estabilidade e a previsibilidade das políticas públicas, sobretudo no que diz respeito aquelas sobre as quais o Governo tem maior capacidade de atuação. Desde logo, em matéria de investimento público, é essencial estabelecer uma calendarização adequada e assegurar o seu rigoroso cumprimento.

Os indicadores relativos ao volume de concursos promovidos e de contratos celebrados apontam para um primeiro semestre com um forte abrandamento, que tem de ser revertido. A execução dos fundos europeus não é, apenas, uma obrigação, já que o nosso País não pode desperdiçar estes recursos financeiros, mas constitui uma oportunidade para reposicionar competitivamente a sua economia, dando resposta a desafios prementes como a transição digital, o combate às alterações climáticas e à necessidade de redução da dependência energética.

É necessário que, ao longo deste semestre, se defina um planeamento rigoroso para os investimentos estruturantes, que permita ao tecido empresarial e a todos os agentes económicos preparar o seu posicionamento competitivo.

Por outro lado, no que diz respeito ao investimento privado, também compete ao Governo um papel decisivo.

O País não controla a conjuntura externa, nem a evolução das taxas de juro ou os preços das matérias-primas, mas pode criar condições para assegurar um posicionamento competitivo favorável para os investidores.

A fiscalidade incidente sobre o imobiliário, a atratividade dos programas de captação do investimento estrangeiro e os apoios à reabilitação e à melhoria da eficiência energética do parque edificado, são alguns exemplos.

Portugal tem de ocupar um lugar cimeiro enquanto destino para o investimento nacional e estrangeiro e, simultaneamente, dinamizar segmentos estratégicos de mercado como a reabilitação urbana e o arrendamento.

Em breve, estaremos a debater o Orçamento do Estado para 2023. Precisamos de centrar este debate no futuro, mas não se pode descurar o presente. As soluções têm de ser delineadas e precisam de avançar já. Não temos margem para discussões intermináveis sobre diferentes estratégias para o reforço da competitividade e do crescimento económico, mas sim para implementar medidas concretas e para assegurar, à generalidade dos agentes económicos, a confiança que é necessária.

PUBLICIDADE

TODA A INFORMAÇÃO JURÍDICA DO IMOBILIÁRIO
www.imojuris.com
20% DESCONTO para assinantes VIDA IMOBILIÁRIA
PARCEIROS:
IMOJURIS · Abreu advogados · GARRIGUES · MORAIS LEITÃO · PLMJ · RSA · SRS · LENA MENÉNDEZ · VdA

Os direitos de propriedade intelectual de todos os conteúdos do Público – Comunicação Social S.A. são pertença do Público.
Os conteúdos disponibilizados ao Utilizador assinante não poderão ser copiados, alterados ou distribuídos salvo com autorização expressa do Público – Comunicação Social, S.A.

NECESSITA FAZER OBRAS?

A AICCOPN criou a marca **R.U.-I.S. - Reabilitação Urbana Inteligente e Sustentável,** que garante o cumprimento de requisitos fundamentais para a reabilitação urbana.

Não corra riscos. **Contrate Empresas Qualificadas R.U.-I.S.**
Um Símbolo de Confiança no Mercado da Reabilitação Urbana.

O FUTURO ESTÁ NAS SUAS MÃOS.

Saiba mais em
RUIS.AICCOPN.PT

AICCOPN
Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas

Cofinanciado por:
COMPETE 2020 PORTUGAL 2020 UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional