Imobiliário

sexta-feira, 10 de dezembro 2021

Empresas do setor são desafiadas a aderir

# Fabricantes têm um papel decisivo na transição digital da fileira da construção

Págs. IV e V

Estudo da JLL

## Residências Sénior apresentam forte potencial de crescimento

Pág. II

## Construção metálica e mista deve ter papel importante na internacionalização

Pág. III

Sócios da Seguramente.pt levam modelo para a construção

## Escolher materiais e ficar a saber quanto vai gastar na remodelação é já possível com site MyBuildIN

Pág. VIII

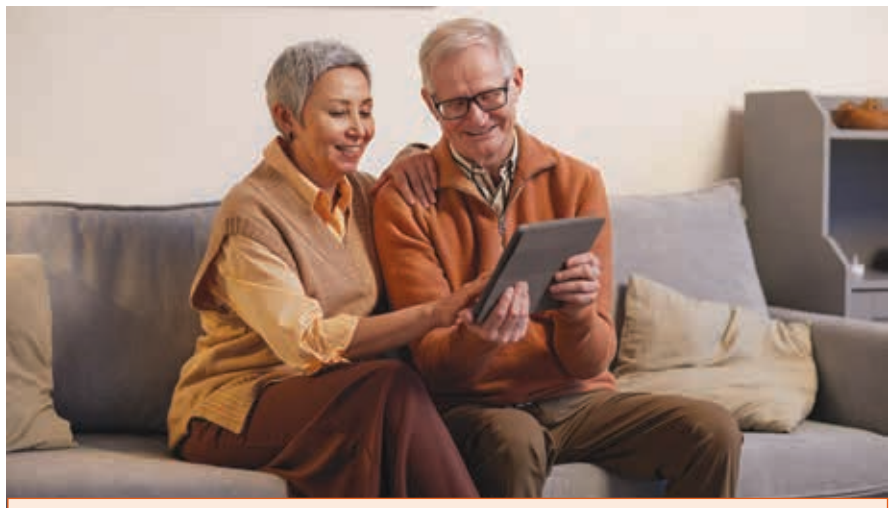
## Notícia

Estudo da JLL

# Residências Sénior apresentam forte potencial de crescimento

Só nos primeiros seis meses de 2021 foram alocados 65,5 milhões de euros ao segmento das residências sénior em Portugal, entre aquisições de produto já concluído e investimento em novos projetos, refere a JLL num estudo lançado recentemente. Este montante equivale a 36% de todo o investimento no segmento desde 2018 e sucede a um ano recorde em que foram transacionados pouco mais de 73 milhões de euros. Nos últimos três anos e meio, a JLL contabiliza 185 milhões de euros investidos neste tipo de ativo, dos quais 63% em aquisição de imóveis já em operação e outros 37% em projetos de desenvolvimento. O distrito de Lisboa recebe 67% deste investimento, seguido pelo distrito de Faro, com outros 24% e o distrito do Porto, com 9%.

O intervalo estimado do investimento comercial por cama em projetos concluídos é de cerca de 100/110.000 euros sendo as yields geradas neste tipo de ativos bastante atrativas, ao estarem associadas a contratos de arrendamento de longo-prazo e ao situarem-se em patamares mais elevados do que os observados noutras classes de ativos tradicionais.



**Estima-se que até 2025 sejam necessárias mais 17.000 camas para atingir a taxa de cobertura de 5% definida pela Organização Mundial de Saúde**

De acordo com a JLL, a prime yield de imobiliário de Senior Living em Portugal foi de 5,5% no 3º trimestre de 2021, que já sofreu uma contração de 25 pontos percentuais desde o início do ano o que reforça o apetite por este tipo de ativo.

A consultora estima que até 2025 sejam necessárias mais 17.000 camas para atingir a taxa de cobertura de 5% definida pela Organização Mundial de Saúde. Este número resulta das previsões de crescimento da população idosa que se estima que chegue a 2.5 milhões de habitantes neste ano. Tendo em consideração o stock atual de camas e o número de camas em pipeline neste horizonte temporal – 8.000 – em 2025 a taxa de cobertura estaria nos 4.3% abaixo do target definido pela OMS. Neste sentido, existe um défice de 17.000 camas para serem desenvolvidas no mercado no curto prazo para Portugal responder ao rácio apontado pela OMS.

Atualmente a oferta deste tipo de equipamentos ascende a cerca de 100.000 camas para um total de 2.700 estabelecimentos, posicionando o rácio de cobertura de camas em 4,3%. Esta oferta é dominada por equipamentos de pequena dimensão (71% tem menos de 50 camas) e muito granular, com o distrito de Lisboa a receber 18% das camas e o Porto outros 9%. Estes dois territórios acolhem as maiores fatias do stock atual, mas continuam a ter a maior escassez de respostas face à população sénior, com rácios de 3,2% e 2,4%, respetivamente. Apenas 10% das camas são geridas por operadores privados internacionais.

## Consultório Jurídico

**Ricardo Campos Amorim**
Associado da **PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados**

# Organismos de Investimento Imobiliário

De acordo com a Lei n.º 16/2015, de 24 de fevereiro, os organismos de investimento coletivo (OIC) são considerados instituições, dotadas ou não de personalidade jurídica, que têm como fim o investimento coletivo de capitais obtidos junto de investidores, cujo funcionamento se encontra sujeito a um princípio de repartição de riscos e à prossecução do exclusivo interesse dos participantes.

Os OIC apresentam duas grandes divisões: os organismos de investimento coletivo em valores mobiliários (OICVM), por um lado; e os organismos de investimento alternativo (OIA), por outro lado. Ora, dos OIA fazem parte, entre outros, os organismos de investimento imobiliário (OII), os quais (podendo ser abertos ou fechados, consoante as unidades de participação sejam, respetivamente, em número variável ou fixo) têm como objeto o investimento em ativos imobiliários, nos quais se compreendem imóveis, unidades de participação em OII e participações sociais em sociedades imobiliárias.

Por sua vez, os OII podem assumir a forma contratual de fundo de investimento (e, neste caso, designar-se-ão por fundos de investimento imobiliário), ou a forma societária de sociedade de investimento coletivo (e, neste caso, designar-se-ão por SICAFI ou por SICAVI, consoante se constituem, respetivamente, com capital fixo ou variável).

No caso dos fundos de investimento imobiliário, devido à falta de personalidade jurídica, os mesmos têm de ser geridos por uma entidade gestora. Já no que diz respeito às sociedades de investimento coletivo (que têm de adotar o tipo de sociedade anónima), as mesmas podem ser hétero-geridas ou autogeridas, consoante designem ou não uma terceira entidade para o exercício da respetiva gestão, entidade esta que será responsável, nomeadamente, por administrar imóveis, gerir instalações e controlar e supervisionar o desenvolvimento doe projetos objeto de promoção imobiliária, caso estes existam.

**Além das vantagens relativas à repartição de riscos e à prossecução do exclusivo interesse dos particulares, os OII apresentam ainda alguns benefícios fiscais que podem ser relevantes**

Os OII, cuja constituição está dependente de autorização prévia da CMVM, podem desenvolver várias atividades, nomeadamente: 1- aquisição de imóveis para arrendamento ou destinados a outras formas de exploração onerosa; 2- aquisição de imóveis para revenda; 3- aquisição de outros direitos sobre imóveis, tendo em vista a respetiva exploração económica, etc.

Além das vantagens relativas à repartição de riscos e à prossecução do exclusivo interesse dos particulares, os OII apresentam ainda alguns benefícios fiscais que podem ser relevantes para investir ou até para constituir alguns destes organismos de investimento, nomeadamente: 1- isenção de derrama municipal e estadual; 2- isenção de IRC nos rendimentos de qualquer natureza obtidos por fundos de investimento imobiliário constituídos entre 1 de janeiro de 2008 e 31 de dezembro de 2013 e nos quais pelo menos 75% dos seus ativos sejam bens imóveis sujeitos a ações de reabilitação realizadas nas áreas de reabilitação urbana; 3- os rendimentos respeitantes a unidades de participação nos fundos de investimento atrás referidos, pagos ou colocados à disposição dos respetivos titulares, quer seja por distribuição ou mediante operação de resgate, são sujeitos a retenção na fonte de IRS ou de IRC, à taxa de 10 %, etc.

Notícia

# Construção metálica e mista deve ter papel importante na internacionalização

"É na internacionalização da economia portuguesa, que este setor tem o papel central e onde nós temos de continuar a apostar," destacou Eurico Brilhante Dias, Secretário de Estado da Internacionalização, no congresso promovido pela Associação Portuguesa de Construção Metálica e Mista, realizado recentemente em formato híbrido. O responsável considera que a pandemia mostrou que a União Europeia tem que ser mais resiliente e que precisa, também, do mercado interno e dos mercados de proximidade para poder reagir de forma mais eficaz a eventos como estes. Acrescentou, "mas não nos podemos esquecer que coletivamente o país sempre foi melhor quando se abriu, que o país sempre foi mais rico quando olhou para fora de si próprio e que foi sempre possível ter uma sociedade portuguesa com mais oportunidades e com mais relevância no contexto geopolítico e até geoestratégico da Europa quando se abriu ao mundo".

Luís Castro Henriques, presidente da AICEP abordou a temática da sustentabilidade, afirmando que "é importante que o setor olhe para esta matéria, porque isso será um reforço de competitividade. Será uma matéria fundamental para poder continuar a exportar esses materiais. Por isso, a melhor abordagem é ponderar, analisar e incorporar esta questão da sustentabilidade o mais cedo possível."

José Gomes Mendes, CEO da Fundação Mestre Casais concluiu que a reciclagem é "um tema crítico em todas as áreas que compõem o setor da construção".

Já o economista João Duque abordou "A Economia Portuguesa Pós-Covid", considerando que "este setor está vocacionado na oferta de produtos de investimento." E como tal, para uma economia de futuro, "é preciso termos uma economia aberta, reformada a pensar no futuro, uma administração pública a pensar nas necessidades do futuro, não é preencher os quadros do passado, porque os quadros do passado não respondem às necessidades do futuro". Ao concluir a sua intervenção, aludiu que "todos temos de exigir, e vamos ter agora um período eleitoral, que isto seja posto em cima da mesa, para nós apoiarmos aqueles que nos trazem ideias, para mudar Portugal."

José Teixeira, presidente da DST, referiu que "a inovação é o foco central do desenvolvimento da nova Bauhaus". No Solar power europe (projeto europeu) relacionado com a utilização e transformação do telhado em sistemas fotovoltaicos, tendo as telhas uma capacidade de produção energética, acaba por substituir a telha tradicional pela telha fotovoltaica e contribuímos para a sustentabilidade e para o autoconsumo energético das habitações. Explicou, ainda, que "o projeto Bauhaus europeu acaba por agregar sempre três vertentes: sustentabilidade, digital e a vertente inclusiva".

Setor da construção metálica deve olhar para a sustentabilidade, reforçando a competitividade.

PUB

A GARANTIA ERA PROTEGE A SUA NOVA CASA MESMO QUE A CASA NÃO SEJA NOVA.

Com a ERA pode comprar uma casa usada como se fosse nova. A **Garantia ERA** assegura a resolução de surpresas com reparações que possam aparecer até 24 meses após a compra. Esta proteção é um exclusivo ERA que acrescenta valor, é grátis e se é bom para quem vende é ainda melhor para quem compra. Fale connosco ou saiba mais em era.pt

ERA IMOBILIÁRIA

## Breve

# Visabeirahouse chega a Lisboa para comercializar Areeiro Select

A Visabeirahouse - sociedade de mediação imobiliária do grupo Visabeira, alargou a sua esfera de influência e atividade empresarial a Lisboa, onde quer dar sólidos passos, consolidando uma posição. Numa parceria com a AG Capital, a Visabeirahouse lançou o empreendimento Areeiro Select, uma obra que está a ser realizada pela Edivisa, empresa de construção também do universo Visabeira.

Assinado pelo arquiteto Frederico Valsassina, este projeto cria, em pleno coração de Lisboa, um condomínio privado de luxo, que conjuga a tradição com a modernidade. Entre as facilidades que oferece, destaque para a piscina.

A empreitada permite o renascer de um edifício clássico lisboeta, com tipologias T1, T2 e T3, além de espaços para comércio e serviços, bem como estacionamento ao nível da cave. O imóvel localiza-se na Praça do Areeiro, uma zona segura e em crescente valorização.

Neste seu percurso, a Visabeirahouse foi responsável por uma boa parte do desenvolvimento imobiliário em algumas das novas zonas habitacionais de Viseu, o que muito contribuiu para o crescimento do número de residentes na cidade.

Desenvolvendo a sua atividade sobretudo em cidades como Viseu, Figueira da Foz e Aveiro, tem vários empreendimentos em comercialização. Em Viseu destacam-se os casos da Urbanização Quinta do Bosque junto ao Montebelo Viseu Congress Hotel, Apartamentos Quinta da Alagoa e Quinta da Alagoa II, localizados junto ao Palácio do Gelo Shopping; Apartamentos Villatrium e Moradias Vilabeira na entrada sul de Viseu e ainda no centro da cidade os Apartamentos Forum Residence.

## Destaque

Empresas do setor são desafiadas a aderir

# Fabricantes têm um papel decisivo na transição digital da fileira da construção

**Elisabete Soares**
elisabetesoares@vidaeconomica.pt

**Os desafios atuais são grandes e as estratégias têm de ser as mais acertadas, consideram os profissionais do mercado da construção**

Para que a digitalização dos materiais de construção e, consequentemente de toda a fileira da construção, é necessário que os fabricantes tomem a iniciativa de fornecer todas as informações sobre os produtos, de forma a que toda a cadeia - desde fornecedores, transportadores, construtores, projetistas e clientes finais – possa aceder a esses dados.

Embora aos poucos esta prática esteja a acontecer, a verdade é que terá de ser muito mais abrangente, de forma que todas as empresas do setor, sobretudo os projetistas e as construtoras, tenham acesso aos dados sobre os produtos, que terão de ser apresentados de uma forma que permita a sua comparação e utilização direta nos processos de construção.

Os desafios atuais são grandes e as estratégias têm de ser as mais acertadas, consideram os profissionais do mercado. É neste contexto, que surgem os projetos de digitalização dos produtos da construção como é o caso do APCMC Datacheck, promovido pela Associação dos Comerciantes de Materiais de Construção (APCMC) ou o projeto GrowingCircle - Construção eficiente e sustentável através da integração da informação.

"Estes projetos são essenciais para quem queira, de forma consistente, abraçar todo o potencial que a digitalização aporta ao setor da construção. Para além destas mais-valias, este processo tem impactos positivos diversos em toda a cadeia de valor da construção e ciclo de vida das construções", considera Pedro Mêda, investigador do Instituto da Construção e coordenador técnico do projeto GrowingCircle.

À partida, a solução parece simples, já que existe uma entidade que possui toda a informação sobre os seus produtos, o fabricante. Se houver um acordo no mercado sobre as informações que são necessárias para cada tipo de produto e a forma como essa informação é preenchida e transmitida dentro da fileira, o problema básico e mais importante para que a digitalização se traduza em melhorias significativas de eficiência em todos os agentes da fileira está resolvido.

"Esse acordo ou norma também já existe. É o APCMC Datacheck", alerta José de Matos, secretário geral da APCMC. Frisa, ainda, que "para funcionar, 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. Tudo no mesmo formato, para todos os fabricantes e para todos os clientes, para todos os tipos de produtos, de forma automática, sem custos, sem erros e quase imediata".

Na sua opinião, "é assim que se faz a transição digital no nosso setor. Só não se faz se os fabricantes não quiserem… ou não estiverem na verdade preocupados em apoiar os seus clientes".

### "Fornecer produtos que respondam às necessidades"

Para Johan Stevens, diretor geral Sanitop, empresa associada da APCMC, "atualmente é indispensável comercializar produtos de elevada qualidade, adaptados às exigências crescentes do mercado. Mas, para além do produto físico, também temos de disponibilizar aos nossos clientes o acesso a informação técnica e comercial, de forma clara e rigorosa, através de canais digitais rápidos e eficazes". Acrescenta que, "com a implementação do DataCheck pela APCMC, toda esta informação estará disponível ao alcance de um clique com grande fiabilidade dos dados disponibilizados".

### "Projeto vem impulsionar transição digital"

Na opinião de Ávila e Sousa, diretor técnico e marketing do grupo Preceram, empresa fabricante de materiais de construção, "a iniciativa da APCMC surge na altura certa e vem impulsionar uma verdadeira transição digital do setor. Sendo certo que parte do caminho já estava a ser percorrido pelos diversos atores é fundamental que estes se cruzem e interliguem no futuro". Acrescenta, que a ferramenta desenvolvida, APCMC Datacheck, permite uma comunicação simplificada, mas eficiente entre todos".

### Importância da informação

Hoje deparamos com uma necessidade crescente de informação sobre os produtos, seja por força dos regulamentos e obrigações administrativas, seja pela própria complexidade dos processos ou pelas solicitações dos clientes e prescritores. Ao mesmo tempo, a concorrência impõe sucessivas melhorias na eficiência com que realizamos as operações que permitem construir uma proposta de valor reconhecida pelo mercado.

Só é possível acompanhar esta crescente complexidade através dos meios informáticos e, para os alimentar, é necessário que o enorme volume de informação esteja disponível em formato digital, com a profundidade e a qualidade adequadas.

Ora, esta informação sobre os produtos vai muito para além das referências, das designações, dos códigos de barras e dos preços. Ela inclui dados técnicos, ambientais, fotografias, normas de utilização, ficheiros de desenho, objetos BIM (Building Information Model ou Modelo da Informação da Construção), etc. Não é possível que cada empresa crie a sua própria informação, não só pela dimensão e custo da tarefa, mas também porque, se cada produto tiver associada uma informação diferente consoante aquele que a introduziu, a comparabilidade seria impossível e o mercado não poderia funcionar eficazmente.

De referir que APCMC Datacheck é uma ferramenta criada no âmbito de desenvolvimento do projeto Speed Up-Materiais de Construção 4.0, que se destina a acelerar a transição dos materiais de construção para uma nova realidade de adoção tecnológica e digital nos processos de negócio das PME, condições essenciais ao desenvolvimento de uma abordagem integral e integrada na fileira da construção nacional.

O projeto conta com o apoio do Compete 2020 no âmbito do Sistema de Apoio a Ações Coletivas, envolvendo um investimento elegível de 571 mil euros o que resultou num incentivo Feder de cerca de 485 mil euros.

Já o projeto GrowingCircle é promovido pelo IC – Instituto da Construção/Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, com a parceria da NTNU – Universidade de Trondheim e financiado no âmbito do EEA Grants 2014/2021 - Programa Ambiente, Alterações Climáticas e Economia de Baixo Carbono.

# Recolha da informação é um dos maiores obstáculos à eficiência do processo construtivo

Consciencializar os agentes do setor da construção para os desafios da digitalização e da economia circular foi o objetivo do primeiro workshop do projeto GrowingCircle Data Template – Awareness, realizado recentemente pelo Instituto da Construção (IC), da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, em parceria Universidade de Trondheim, na Noruega.

O evento online, que contou com a participação de vários convidados de entidades do setor com projetos nas temáticas da digitalização e da sustentabilidade, destinava-se a informar o mercado sobre a importância e o papel dos Data Templates - Fichas de Produtos em formato 'digital real' (não em PDF) que reúnem grupos de propriedades e permitem caracterizar um determinado produto ou sistema.

Contudo, a recolha da informação sobre os produtos e materiais de construção -, que deve ser fornecida pelos seus fabricantes – é, na opinião dos participantes no evento, uma das maiores dificuldades identificadas até ao momento.

"Embora haja uma aposta crescente na partilha digital de informação sobre as características dos produtos, na verdade, neste momento, esta ainda não acontece como seria desejável", destaca Pedro Mêda, coordenador do projeto GrowingCircle.

Acrescenta, "com este projeto e através da utilização de Data Templates, pretendemos demonstrar as mais-valias que a informação verdadeiramente digital pode ter para o processo construtivo. Neste contexto vão ser realizados vários casos de estudo que vão incidir sobre diferentes processos e fases da construção".

O GrowingCircle é uma iniciativa que foca as suas atividades na informação da construção e como, através da sua digitalização, se podem obter melhores resultados em termos de eficiência, sustentabilidade e práticas circulares.

STRUCTURE VALUE
ESPECIALISTAS EM AVALIAÇÃO

# Avaliações imobiliárias em heranças

**Vítor Osório Costa**
**Diretor**

As avaliações imobiliárias podem ter vários objetivos e dar resposta a diferentes propósitos, um dos quais é para efeitos de partilhas entre herdeiros ou em casos de separação/divórcio. Cada vez é mais frequente e verificamos que é comum a solicitação deste serviço, sendo o mesmo percecionado pelas partes interessadas como uma mais-valia e não como um encargo/despesa.

O impacto dos imóveis em muitas famílias/particulares nas heranças é grande, é normalmente uma das verbas/bens correspondente aos valores mais elevados que compõem os bens duma herança por isso tem um impacto muito grande na distribuição de valores entre as partes, assim o apoio duma empresa de avaliação qualificada, profissional e independente faz toda a diferença. Permitindo assegurar aspetos fundamentais para todos aqueles que têm de tomar decisões sobre património imobiliário, tais como:

- Elimina eventuais expetativas infundadas de valor;
- Garante imparcialidade e independência;
- Despreza motivações sentimentais e de foro pessoal;
- Foco racional no valor de mercado de cada imóvel;
- Segurança para as partes envolvidas;
- Organiza e clarifica questões prediais que envolvem o património imobiliário;
- Alerta para eventuais limitações e condicionalismo no valor;
- Dá uma visão global e local do funcionamento do mercado imobiliário;
- Promove a retificação de áreas ou outros aspetos que estão incoerentes com o existente;
- Elaboração de estudo para obtenção do valor, através do potencial e usos alternativos.

A assessoria em avaliação imobiliária é assim mais do que justificada, permitindo sempre comprovar e referenciar valores para que a partilha possa avançar, evitando também em alguns casos o recurso pela via judicial.

Porém e contraditoriamente, somos confrontados no exercício da nossa atividade com limitações e condicionalismos que afetam diretamente o património em análise, por parte dos mesmos proponentes que solicitaram o serviço, especialmente em situações de direitos, ocupações ou visitas ao interior dos imóveis, factos que afetam o valor dos imóveis, cabendo-nos a faculdade de condicionar os relatórios, impondo reservas nos valores de mercado emitidos. A informação na avaliação imobiliária é fundamental, só desse modo é possível fazer um trabalho de qualidade e com segurança para as partes, sem reservas e limitações.

Quase sempre as avaliações são solicitadas em consenso pelos herdeiros, contudo nalguns casos o processo de conflito já decorre e uma das partes é quem nos solicita o serviço, nesses casos a informação é mais escassa e o acesso aos imóveis por vezes mais condicionado. Todavia contamos com muitos anos de experiência e lidamos bem com este tipo de avaliações, em que é necessário conjugar e articular o nosso trabalho com partes em conflito, simultaneamente asseguramos um serviço com o rigor profissional exigido na nossa atividade profissional.

## Entrevista

Jorge Ribeiro, consultor da ERA Guimarães Norte destaca

# "Responsabilidade, honestidade e profissionalismo são aspetos importantes na relação com clientes e colegas"

**Em entrevista, Jorge Ribeiro destaca que o rigor e a ambição são a nossa maior base para o sucesso, todos os dias a equipa exige de cada um de nós o melhor.**

**O que é necessário fazer para conseguir ser um dos melhores agentes ERA do ano?**

Além de muito empenho e trabalho, penso que estar enquadrado numa equipa de sucesso e num projeto ambicioso como este, bem como ter uma gerência e uma direção comercial que nos guia e incentiva para os melhores resultados possíveis são os grandes motivos para atingir a excelência.

**O que o levou a abraçar um projeto ligado à mediação imobiliária com a ERA Portugal?**

Em primeiro lugar, o projeto apresentado pelo gerente José Luís, que muito admiro e me mostrou as possibilidades que esta atividade proporciona em termos profissionais, mas também a nível pessoal. Em segundo lugar, a marca de sucesso que é a ERA, trata-se de uma das maiores imobiliárias a atuar no país. E, por fim, o método ERA que nos leva ao sucesso, pois atuamos por zonas geográficas, somos conhecedores das áreas em que trabalhamos, ao mesmo tempo, que somos impulsionados a fazer sempre o melhor pelo cliente, assim como nos oferecem formação contínua e progressão de carreira.

**Quais são os principais desafios que enfrentou e continua a enfrentar na atividade?**

A inflação do mercado e o negócio particular são, no meu ponto de vista, os grandes desafios da atividade. No entanto, e visto tratar-se de um dos negócios mais importantes da vida do cliente, também lidamos com alguma indecisão durante o processo de compra e venda, em que o que é hoje, amanhã já não o é.

O mercado imobiliário em Guimarães é muito atrativo e movimentado. Há uma grande procura e um grande dinamismo, considera Jorge Ribeiro.

**Até ao momento já conseguiu concretizar os objetivos traçados inicialmente? Quais são os seus desafios futuros?**

Alguns dos objetivos já foram concretizados e tenho muito orgulho em todo o caminho feito para os alcançar. No entanto, na nossa loja e na nossa equipa não existe limite para os bons resultados, pois procuramos sempre fazer mais e melhor. Assim, o desafio futuro é sempre superar o ano e resultados anteriores.

**Qual a importância de estar numa equipa vencedora, como é a ERA Guimarães Norte? Que aspetos privilegia na relação com a sua equipa e com os seus clientes?**

O fazer parte desta equipa de sucesso apenas me faz querer manter o caminho da excelência e continuar a oferecer aos nossos clientes o melhor serviço da região no que toca à compra e venda de casa. O rigor e a ambição são a nossa maior base para o sucesso, todos os dias a equipa exige de cada um de nós o melhor. A responsabilidade, a honestidade e o máximo profissionalismo são também os aspetos mais importantes na relação com os clientes e com os colegas de trabalho.

**Este resultado espelha também a situação do mercado imobiliário de Guimarães? Que tipo de operações se destacaram e quais as suas características?**

O mercado imobiliário em Guimarães é muito atrativo e movimentado. Foco-me, por exemplo, no centro histórico da cidade, onde os prédios se vendem hoje e amanhã se voltam a vender. Há uma grande procura e um grande dinamismo. Neste momento, a angariação é a ferramenta para o sucesso e é nessa base que temos de trabalhar para podermos ter o produto certo para os nossos clientes compradores.

### Chaves recebe o novo empreendimento Valley Village com 12 moradias

A ERA Chaves está a comercializar, em exclusivo, o empreendimento Valley Village, localizado em Chaves, no distrito de Vila Real, e a 5 minutos do centro da cidade. Com preços a partir de 235 mil euros, o projeto disponibiliza 12 moradias, 10 casas geminadas e duas independentes, de tipologia V3. A promoção de vendas está a cargo da Carrico e Alves, Lda. num investimento total de 2,6 milhões de euros.

Espaços amplos, modernos, luminosos e funcionais, que oferecem um ambiente ideal para o convívio em família são algumas das caraterísticas que se destacam nestas moradias. O exterior caracteriza-se por uma arquitetura moderna, baseada na simplicidade do uso de linhas retas, no qual se destaca o espaço exterior com uma generosa zona de lazer, tanto na frente como nas traseiras. As moradias beneficiam ainda de uma excelente exposição solar, que possibilita um elevado aproveitamento da luz natural.

Cada moradia contempla uma área total de cerca 300m2, distribuída por três pisos, garantindo divisões espaçosas que oferecem bem-estar e conforto às famílias. As moradias isoladas dispõem de uma zona social com 60 m2, em formato -open space-, com acesso a um exterior com churrasqueira e jardim. Além disso, disponibilizam também garagem para dois carros e escritório, tendo o piso superior uma oferta de três suites. Já as moradias geminadas, destacam-se pela zona social totalmente ampla, com mais de 50m2 e acesso a um exterior com alpendre e jardim. O projeto tem conclusão prevista para março de 2023.

## Breve

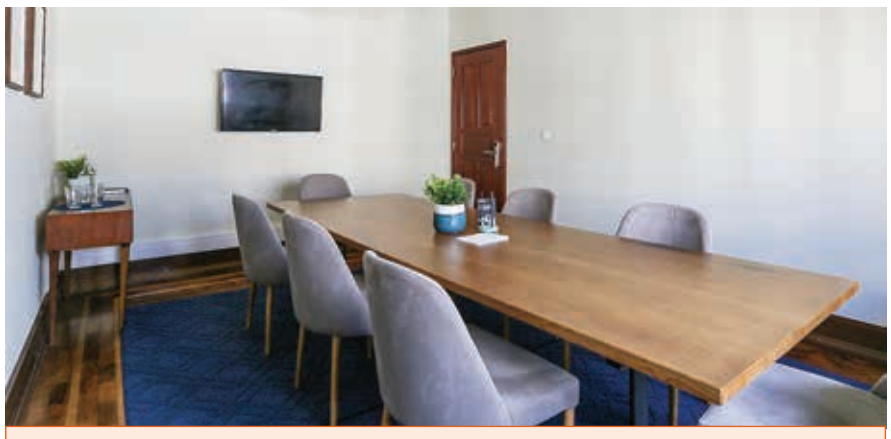
# Grupo Legendre obtém financiamento de 150 milhões de euros

O grupo Legendre, presente no mercado nacional, concluiu, com sucesso, a criação de um novo empréstimo sindicado de 115 milhões de euros, bem como um empréstimo participativo de recuperação de 35 milhões de euros, destinados a refinanciar uma parte da sua dívida e a financiar os seus projetos de desenvolvimento em França e no estrangeiro. O grupo foi acompanhado e aconselhado nesta operação pela Hottinguer Corporate Finance. A criação deste novo empréstimo tinha como objetivo simplificar e flexibilizar a estrutura da dívida do grupo Legendre. Estes diferentes financiamentos, que totalizam 150 milhões de euros, permitem aumentar significativamente os recursos do grupo para apoiar o seu desenvolvimento futuro, nomeadamente no setor imobiliário. Também oferecem mais flexibilidade para o seu funcionamento no dia a dia, tendo em consideração as especificidades, associadas à diversidade das suas atividades: construção, promoção imobiliária, exploração, hotelaria e gestão de ativos, e energia (produção de energias renováveis e manutenção).

"O resultado deste refinanciamento é uma verdadeira satisfação porque nos permitirá prosseguir a nossa estratégia de desenvolvimento e de estruturação das nossas atividades. O grupo regista um crescimento contínuo e esta operação irá permitir-nos acelerar a concretização das nossas novas ambições, reforçando, em simultâneo, a nossa liquidez", destaca Grégoire Charmetant, diretor administrativo e financeiro do grupo.

Notícia

# Sitio lança conceito 'hybrid office' ajustado às necessidades das empresas



O novo produto 'hybrid office' responde à procura de soluções de utilização de um escritório próprio, oferecendo condições competitivas.

Considerando a tendência crescente por parte das empresas, da procura por espaços de trabalho mais flexíveis e adaptados aos novos formatos de trabalho, o Sitio, empresa do grupo Himo especializada na gestão de espaços partilhados – work e live, desenvolveu um novo produto, o 'hybrid office'. "Trata-se de um novo produto que responde à procura de soluções de utilização de um escritório próprio, mas que oferece condições competitivas quer ao nível dos custos associados ao aluguer de espaço, quer à flexibilização do número de dias a contratar", destaca Miguel Ricardo, General Manager da rede Sitio.

O novo produto permite que as empresas escolham o escritório que querem utilizar, dentro da rede Sitio disponível – 13 localizações em Lisboa e três no Porto -, bem como a quantidade de dias por semana que pretendem ocupá-lo e quais os dias da semana nos quais pretendem fazê-lo, em regime de exclusividade.

Atualmente, a empresa disponibiliza esta solução em escritório privado até 14 pessoas, no Sitio Bairro Azul, localizado na Rua Marquês da Fronteira, em Lisboa.

Com contratos de um período mínimo de um mês, os valores desta solução variam conforme o número de pessoas e o número de dias de utilização por semana, começando nos 500€/mês.

Miguel Ricardo destaca que "os novos produtos como o 'hybrid office' têm como objetivo responder à procura, por parte das empresas, por soluções que permitam criar novos espaços de trabalho, nos quais a flexibilidade, a mobilidade dos colaboradores e a redução de custos, assumem posições estratégicas".

Os serviços abrangidos por este novo produto incluem mobiliário, morada fiscal, wifi, sala de reunião (4h), CCTV, eletricidade, água, impressora (pack 50 impressões/mês), ar condicionado/climatizado, copa, limpeza, chá, bolos, fruta, descontos/parcerias na rede de parceiros, acesso à app Sitio network, 30% desconto em salas de reunião, receção e notificação de correspondência.

### Habita reforça presença na região do Algarve

A Habita, empresa especializada em mediação imobiliária, integrada no grupo Himo, reforçou a sua operação na região do Algarve. O primeiro espaço da empresa surgiu em Faro, em 2019, localizado no centro empresarial, sendo anunciada agora, a sua nova localização, resultado de uma vontade crescente da empresa de estar mais próxima da população e da cidade, com uma localização geográfica mais estratégica.

A cultura de proximidade e a estreita relação com os clientes são os dois grandes pilares que definem a missão da Habita. Com uma equipa agora mais robusta, a empresa pretende oferecer uma resposta transversal e mais qualificada nesta geografia, disponibilizando nesta região, todos os seus segmentos de negócio - investimentos, empreendimentos e prime.

Segundo Rita Apolinário, diretora geral da Habita, "pretendemos reforçar o acompanhamento aos clientes, promotores e investidores, que veem na região do Algarve uma geografia com grande potencial de crescimento, em valor e em potencial de requalificação territorial. Por outro lado, o potencial do Algarve revela-se também interessante do ponto de vista do talento, apresentando-se como um momento atraente para quem pensa abraçar este segmento profissional."

A equipa qualificada de consultores da Habita, aconselha, acompanha e apoia os clientes nas suas decisões, cumprindo em pleno um serviço pautado pelo conhecimento, pela transparência e integridade. Além da região do Algarve, a Habita tem também operação em Lisboa, Porto, Alentejo e Oeste.

# Simplificando a gestão de condomínios

## Orçamento anual do condomínio é responsabilidade dos condóminos

O orçamento anual do condomínio é essencial para que as contas do edifício decorram sem desvios durante o ano, garantindo que, deste modo, todas as intervenções são implementadas em segurança e conforme previsto. No entanto, surge muitas vezes a dúvida sobre de quem é a responsabilidade deste orçamento. A resposta é simples: é de todos.

De facto, os condóminos devem participar ativamente na elaboração do orçamento anual do condomínio para ajustar de forma equilibrada as despesas com as necessidades do edifício. Mas esta intervenção dos condóminos deve cumprir determinados passos e critérios.

É, antes de mais, função do administrador do condomínio convocar a assembleia ordinária para propor o orçamento com as receitas e as despesas relativas a cada ano. E, juntamente com a convocatória, o administrador deve fazer o envio do orçamento proposto e de um relatório explicativo.

Este é, portanto, o momento propício para se fazer as atualizações e mudanças necessárias, sendo por isso fundamental que os condóminos analisem cuidadosamente a informação recebida e que façam as suas sugestões fundamentadas. Pode ser pertinente, por exemplo, verificar se há rubricas onde se possa poupar, adjudicando serviços a outros fornecedores ou renegociando os serviços já contratados, sem prejudicar a qualidade e as necessidades do condomínio.

Para além disso, é essencial ter em conta o estado do edifício e lembrar que, mais cedo ou mais tarde, será necessário fazer obras de manutenção e de conservação, pelo que poderá ser também importante contemplar valores adicionais para este efeito.

Igualmente importante é verificar se os aumentos anuais dos valores dos contratos celebrados em nome do condomínio estão contemplados no orçamento, assim como garantir no mínimo 10% sobre o valor da quota-parte com que os condóminos contribuem para as restantes despesas do edifício.

O orçamento anual do condomínio é uma previsão, mas, pela sua importância, deve procurar-se que o mesmo corresponda o mais possível à situação real do prédio, evitando-se, deste modo, que mais tarde seja necessário pagar quotas extra para fazer face aos gastos imponderados.

**Os condóminos devem participar ativamente na elaboração do orçamento anual do condomínio para ajustar de forma equilibrada as despesas com as necessidades do edifício**

Já se sabe que as despesas do condomínio são necessárias e obrigatórias, pelo que os condóminos – a quem cabe tomar as decisões no condomínio - têm realmente a responsabilidade de verificar a correção e a adequação do orçamento ao estilo de vida e às necessidades do seu edifício.

Com a contribuição e o acompanhamento de todos, o orçamento anual do condomínio será muito mais eficazmente definido e, no decorrer do ano, será minimizado o risco de os condóminos se depararem com gastos extra que poderiam ter sido evitados.

*A rubrica Simplificando a Gestão de Condomínios é elaborada pela Loja do Condomínio (LDC) e tem publicação mensal*

ldc loja do condomínio®
www.ldc.pt

Notícia

Sócios da Seguramente.pt levam modelo para a construção

# Escolher materiais e ficar a saber quanto vai gastar na remodelação é já possível com site MyBuildIN

ELISABETE SOARES
Elisabetesoares@vidaeconomica.pt

Conceber um site que permita a qualquer pessoa encontrar os materiais necessários para a remodelação de um imóvel, sabendo imediatamente quais os custos envolvidos nessa operação, foi a ideia que esteve na origem do MyBuildIN (MBI), criado em 2016, após dois anos de trabalho intenso de equipas de arquitetura e digitais.

"O desafio era criar um site onde fosse possível construir o orçamento de uma obra com um grande grau de detalhe (que depende do utilizador, pois para tanto é preciso o tipo de imóvel, como as medidas precisas, e escolher ou não os materiais) e documentos de suporte também com todos os pormenores, como o caso do caderno de encargos", conta Carlos Queirós, que com Celso Laires, sócios da Seguramente.pt, tiveram a ideia de aplicar o conceito na área da construção, que tinham testado com sucesso na área dos seguros.

Isto porque, em 2004, a empresa Seguramente.pt, a operar na área de serviços de mediação de seguros desde 1998, inaugurou um site com funcionalidades que permitem analisar e tomar decisões sobre os seus seguros, a qualquer hora e em qualquer lugar.

"Compilamos centenas de catálogos de materiais e escolhemos os mais interessantes para a área de remodelações, o que deu origem a uma biblioteca digital de materiais enorme, e que responde a 95% dos casos", destaca.

Este projeto veio colmatar duas situações que são uma realidade no mercado e bem conhecidas para quem pretende fazer obras. "Há duas realidades garantidas: ninguém na área da construção gosta de orçamentar; é raro serem os donos de obra a escolherem os materiais", frisa o responsável. O site é inovador e foi finalista de um concurso de construção civil em São Paulo e do Prémio Inovação NOS, além de ter contado com o apoio da maioria das marcas de materiais de construção logo desde o início.

**Site MyBuildIN permita a qualquer pessoa encontrar os materiais necessários para a remodelação de um imóvel, sabendo imediatamente quais os custos envolvidos nessa operação**

### Site é fácil de operar

Para quem quer tomar uma 1ª decisão, avaliar se avança ou não para uma obra, pode introduzir o tipo de imóvel - o simulador gera as áreas automaticamente de acordo com as médias nacionais - e só é necessário dizer em que divisões se pretende intervir e em que áreas, e escolher a gama de preços dos materiais.

Guarda-se a simulação no site, e recebe-se um PDF com os materiais e o orçamento parcelar por divisão e no total. Para se afinar esta simulação, é possível voltar a carregá-la, inserir as medidas reais do imóvel e começar a escolher os materiais, que estão identificados com fotografias, descrições e para o que devem ser aplicados/usados.

O grau de detalhe aumenta exponencialmente após esta operação de escolha dos materiais. Até aqui, é tudo grátis. A partir daqui, é possível adquirir o caderno de encargos que o site esteve a gerar, por 150 euros.

Nessa compra são fornecidos dois cadernos de encargos, um com os preços, e outro sem preços, para que seja possível ao utilizador consultar os empreiteiros para obter os orçamentos referentes ao valor da obra. De referir que nos cadernos de encargos a obra estará toda descrita e pormenorizada.

### Simulador trabalha com cinco mil materiais

"O simulador (www.mybuildin.pt) está neste momento a trabalhar com mais de 5.000 materiais e a empresa conta com 10 construtores em Lisboa, 10 no Porto e cinco em Faro", destaca Carlos Queirós. Explica, contudo, que estes construtores não têm qualquer ligação à MBI, "são empresas em quem confiamos pelo histórico de obras que têm connosco". O objetivo é "alargar a rede, porque cada vez mais a posição da MBI é de independência relativamente ao construtor, e é, por isso, que passámos a fazer fiscalização e 'project management' (este último só para obras acima de 500.000 euros e em contexto de construção ou remodelação de raiz), trabalhando para o dono da obra".

Frisa, esta vertente tem-se revelado de "grande sucesso, desde há dois anos para cá".

Na sua opinião, o facto de indicarem normalmente três construtores significa que "são empresas que conhecem os preços do simulador e os reconhecem como bons, o que faz com o que o cliente não tenha que ainda ir negociar o orçamento".

Contudo, alerta, que "o cliente é livre de escolher um construtor, e é precisamente para isso que disponibilizamos o caderno de encargos sem preços".

### Serviços externos

Os serviços que não são feitos pelo site resumem-se a projetos de arquitetura e à fiscalização e 'project management' de obras, que podem ser prestados por equipas da própria MBI e do Atelier Central Arquitectos. As equipas da MBI fazem projetos de arquitetura de obras de pequena e média dimensão, enquanto que as de maior dimensão são da responsabilidade do Atelier Central Arquitectos. A fiscalização e o 'project management' são feitos pela equipa da MBI e asseguram ao dono de obra a negociação de orçamentos, nomeadamente de materiais; negociação de empreitadas; coordenação de subempreitadas; coordenação técnica de arquitetura e de especialidades.

"Todos os serviços da MBI têm garantia de qualidade, mas convém não esquecer que não estamos a falar da garantia de qualidade da obra, essa é da responsabilidade do empreiteiro, que tem a estrutura e os meios para a executar e a responsabilidade de dar garantias sobre ela", destaca Carlos Queirós. Frisa, ainda, que a MBI pode contribuir para a qualidade da obra ao ficar encarregue da fiscalização ou do próprio 'project management', ajudando o dono de obra a gerir, de uma fonte independente, o andamento da obra com o empreiteiro.

Segundo o responsável, o serviço de 'project management' tem tido um crescimento muito acelerado porque se paga praticamente a si próprio, pois é "comum na negociação de orçamentos conseguirem-se reduções de 40% e mais". E porque, "para quem vai investir acima de meio milhão de euros, é um descanso saber que tem alguém independe a controlar a qualidade da obra e a validar o que pagar, e quando", confidencia Carlos Queirós.

Ficha Técnica: **Edição e coordenação:** Elisabete Soares | **Paginação:** Flávia Leitão | **Periodicidade:** Quinzenal