



Este suplemento faz parte integrante da Vida Económica, número 1952, de 21 de outubro 2022, e não pode ser vendido separadamente.

Importância das parcerias estratégicas

## Empresas devem preparar-se para ultrapassar o momento desafiante que vive o mercado

Pág. IV



Dados do Imovirtual

**Casas para venda com aumentos de preço de 2,5% no 3º trimestre**

Pág. V

Nuno Garcia, diretor-geral da GesConsult destaca

**“A reabilitação tem sido uma área de foco, sendo que é nosso objetivo continuar a acrescentar valor nesse segmento”**

Pág. VII

Investimento de 300 milhões de euros

**Projeto imobiliário Campo Novo nasce junto ao estádio do Sporting**

Pág. VIII



## Notícia

# Componentes em cortiça da Amorim ajudam a reduzir a pegada de carbono dos pavimentos

Os componentes de cortiça NRT@62 com e sem barreira de vapor by Amorim, especialmente desenvolvidos para a indústria de pavimentos, contribuem positivamente para reduzir a pegada de carbono do processo produtivo dos fabricantes de pavimentos. Isto porque ambos os componentes, produzidos a partir da matéria-prima cortiça, têm um balanço de carbono negativo.

Os produtos da Amorim Cork Composites, Unidade de Negócio de Aglomerados Compósitos da Corticeira Amorim, evitam, simultaneamente, a transmissão de vibrações para a laje, reduzindo consequentemente o ruído de impacto.

Segundo um estudo de análise levado a cabo pela consultora EY, o balanço de carbono do componente para pavimentos NRT@62 sem barreira de vapor by Amorim é de -11,8 kg CO<sub>2</sub> eq/m<sup>2</sup>. O balanço de carbono do componente NRT@62 com barreira de vapor by Amorim, por seu turno, é de -10,5

**Matéria-prima 100% natural, reciclável e renovável, a cortiça consegue reduzir, assim, os possíveis impactos ambientais dos pisos que integrem os componentes da Amorim**



kg CO<sub>2</sub> eq/m<sup>2</sup>. Promovendo então um sequestro de carbono no montado superior às emissões de CO<sub>2</sub> resultantes da sua produção, estas soluções surgem como uma excelente opção para os fabricantes de pavimentos que procuram o equilíbrio entre performance e sustentabilidade ambiental.

Matéria-prima 100% natural, reciclável e renovável, a cortiça consegue reduzir, assim, os possíveis impactos ambientais dos pisos que integrem os componentes da Amorim. Diferenças, essas, sobretudo visíveis quando comparamos estas referências da Amorim Cork Composites com outros compo-

nentes que utilizam matérias-primas cuja única fonte é de origem sintética. São disso exemplo as espumas de poliuretano e/ou de polietileno.

“As mais-valias da cortiça vão muito para além das suas características intrínsecas que a elegem como um dos materiais mais sustentáveis conhecidos pela humanidade”, sublinha António Rios Amorim, presidente e CEO da Corticeira Amorim.

Acrescenta que “a cortiça contribui também para mitigar em larga escala o balanço de carbono de todos os produtos que a utilizam na sua composição. Aliás – prossegue –, dando corpo em toda a sua plenitude à máxima democratizada por Vieira da Natividade a propósito do sobreiro: nenhuma outra árvore dá tanto exigindo tão pouco”.

O estudo de pegada ambiental dos componentes para pavimentos NRT@62 by Amorim foi conduzido pela EY segundo uma perspetiva de ciclo de vida.

## Consultório Jurídico

### Suspensão do Alojamento Local

O fenómeno do Alojamento Local, em Portugal, tem vindo a crescer de modo progressivo, a par da afluência turística. A prova estará no número de estabelecimentos com licenciamento para Alojamento Local (AL) registados junto do Registo Nacional de Turismo, que, atualmente, se fixa em 106.933 estabelecimentos, face ao número inferior registado no pretérito ano de 2019, o qual se estimava em 88.634 estabelecimentos para o idêntico fim.

De forma a providenciar algum enquadramento de como se processa, na prática, o registo do estabelecimento de AL, dá-se nota da tramitação (de cariz essencialmente burocrático) que origina o registo oficial do estabelecimento.

O processo de registo do AL começa com uma comunicação prévia endereçada ao cuidado do presidente da câmara municipal (competente em matéria territorial), a qual poderá (ou não) ser passível de oposição ao registo por parte do respetivo município, sob uma das seguintes prerrogativas: (1) a incorreta instrução da comunicação prévia com prazo; (2) vigência do prazo

resultante de cancelamento de registo; (3) a falta de autorização de utilização adequada do edifício; e (4) a violação das restrições à instalação de estabelecimentos de AL impostas pelo município (como, por exemplo, as áreas de contenção).

De tal comunicação deverá, sob pena de recusa do pedido, constar toda a listagem de documentação estabelecida pelas normas reguladoras da matéria, nas quais se encontram os documentos referentes à identificação do imóvel, a registar como AL, bem como do titular da sua exploração – que, por sua vez, terá de subscrever termo de responsabilidade sobre garantia do respeito pelas normas legais e regulamentares aplicáveis no edifício ou fração autónoma para prestação de serviços de alojamento; o alvará do qual resulte a afetação do imóvel; o título que dê origem à legitimidade do titular de exploração ao exercício da atividade, declaração de início ou alteração de atividade do titular da exploração do estabelecimento para o exercício da atividade de prestação de serviços de alojamento, apresentada junto

da Autoridade Tributária; o comprovativo de celebração de seguro de responsabilidade civil extracontratual com condição própria, entre outros.

Em corolário, o tema não é de dificuldade técnica, mas burocrático e de acesso exponencial e em crescendo, nomeadamente nos últimos 3 anos. Perante tal crescimento de AL, por decisão dos municípios de Lisboa e do Porto, deparamo-nos com a Suspensão do Alojamento Local; o que se traduz nas afamadas zonas de contenção – que suspendem de forma imediata a autorização de novos registos de AL.

O Município de Lisboa deliberou, em 22 de março de 2022, que estariam sujeitas à dita contenção 14 freguesias (Santa Maria Maior, Misericórdia, Santo António, São Vicente, Arroios, Estrela, Avenidas Novas, Alcântara, Belém, Campo de Ourique, Parque das Nações, Penha de França, Ajuda e Areeiro) pelo prazo de 6 meses, prorrogável por iguais períodos, até à entrada em vigor da alteração prevista ao Regulamento Municipal de Alojamento Local. Tal deliberação terá sofrido a primeira prorrogação no dia 14 de setembro de 2022,

com a adição da freguesia de Campolide – após esta ter atingido o rácio de 2,5% entre o número de estabelecimentos de AL e o número de fogos de habitação (método de adição de freguesias à área de contenção).

Por sua vez, nos Paços do Município da cidade do Porto, no dia 10 de outubro, surgiu deliberação no sentido de implementar a suspensão do Alojamento Local na cidade, mais concretamente na freguesia do Bonfim e nas freguesias que compõem o Centro Histórico do Porto, mais concretamente, a União de Freguesias de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória. O edital que dá nota da deliberação estabelece o prazo de 6 meses de vigência, prorrogável por períodos de igual duração ou até à entrada em vigor do Regulamento de Alojamento Local no Porto.

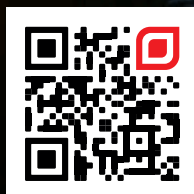
Em suma, ambos os poderes municipais (Porto e Lisboa) tomam medidas de suspensão aos pedidos de estabelecimento de AL, de modo a dirimir a falta de fogos habitacionais nas áreas metropolitanas, por períodos de tempo que tanto poderão ser fugazes como prolongados.



**Filipa Ramos de Carvalho**  
Advogada estagiária  
da PRA – Raposo, Sá Miranda  
& Associados

# Dizem que é impossível comprar casa. É mesmo?

Escolha um banco que lhe dá  
a resposta em menos de 1 minuto



Saiba mais sobre  
as nossas soluções

Banco Santander Totta, S.A.

 **Santander**



## Destaque

Importância das parcerias estratégicas

# Empresas devem preparar-se para ultrapassar o momento desafiante que vive o mercado

Elisabete Soares  
elisabete.soares@vidaeconomica.pt

O atual momento é desafiante para o mercado imobiliário e para ultrapassar a atual situação económica - onde são visíveis algumas quebras de atividade -, é necessário que as empresas e profissionais tomem as medidas adequadas, que passam, em muitos casos, por estabelecer parcerias estratégicas entre elas.

Esta é a principal mensagem deixada por profissionais e empresários presentes na Grande Conferência APCMC – Associação dos Comerciantes de Materiais de Construção, realizada no âmbito da Concreta, que decorreu na última semana na Exponor, Matosinhos.

“Nunca na minha vida vivemos uma situação tão desafiante como esta”, começa por destacar na sua intervenção José Luís Alvim, consultor e professor da Porto Business School, com uma larga experiência na atividade profissional.

Confessando-se como adepto e defensor das inúmeras vantagens das empresas se aliarem e partilharem os riscos, José Luís Alvim destaca que na atividade do comércio de materiais de construção, se deve olhar para o “fornecedor como um cliente”, com objetivos “estratégicos e operacionais partilhados”, com “contratos de duração relativamente alargados”, e com “partilhas equilibradas, de competências e de benefícios”.

Assim, para o consultor, a mentalidade prevalecente entre os parceiros deve ser: “eu ganho, tu ganhas”, e isto só se conseguirá com “confiança com base na transparência e nos valores”.

Para José de Matos, secretário geral da APCMC, a ferramenta Datchek – desenvolvida no âmbito do projeto Speed Up Materiais de Construção 4.0,

“é uma excelente parceria entre os fabricantes e os comerciantes de materiais de construção”.

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

### A importância da confiança entre parceiros

Outro dos pontos altos da con-



ferência da APCMC foi o debate – Parceria Fabricante Distribuidor é o Caminho Certo?, que contou com Manuel Nogueira, como moderador.

Jorge Vieira, diretor geral da Roca – fabricante de material sanitário, destacou o facto de este grupo utilizar “sempre o canal da distribuição nos materiais de construção”, apostando “na formação de pessoas”, que devem estar preparadas “para agarrar o cliente”, reforçando também a importância do canal online.

Já Américo Campos, CEO da Sanipower – distribuidor de materiais de climatização, destaca a importância de ter “uma equipa de vendas especializada” e “do apoio técnico especializado no pós-venda”.

Alfonso Bugallo, diretor geral da Onduline – fornecedor de soluções para coberturas, destaca a “importância da confiança com o distribuidor”, que depois se reflete no cliente final.

Luís Rio, CEO da Reconco – fornecedor de materiais de construção com sede em Bragança, alerta que “não se fazem grandes negócios sem confiança”.

Para este jovem empresário, que lidera um grupo que é agora uma referência nacional, a estratégia de crescimento passou por uma parceria com uma empresa local – do outro lado da fronteira – “que funcionou bem para nós e para eles”, destaca.

Na sua opinião, cada vez mais a relação entre fabricante, distribuidor e instalador é importante para o sucesso e para fazer face a uma crise que pode vir aí”.

Para António Ricardo Oliveira, Administrador da OLI – fabricante nacional de material sanitário, é muito importante “criar confiança no mercado interno e externo, onde é mais difícil”, apostando nos “espaços criativos nas lojas”, na importância “da formação e do serviço pós-venda”.

Álvaro Pinto, CEO da Álvaro Co-

**É necessário que as empresas e profissionais dos materiais de construção tomem as medidas adequadas, que passam, em muitos casos, por estabelecer parcerias estratégicas entre elas**

velo & Pinto, destaca que se “os distribuidores não se unirem”, não conseguirão fazer face à concorrência e pode acontecer neste setor o que “aconteceu no ramo alimentar”, adverte.

### Lojas distinguidas

No encontro da APCMC o destaque também para a entrega do prémio para a Melhor Exposição de Cerâmica, Banho e Cozinha 2022 (patrocínio Recer) que este ano distinguiu com o galardão da melhor loja a Macovex, que comercializa inúmeras soluções de materiais de construção para casas de banho e cozinhas, instalada em Viseu.

A Matobra – localizada em Coimbra, recebeu o prémio de melhor loja de Inovação.

Filipe Sampaio Rodrigues, professor no Instituto Universitário da Maia – ISMAI – membro do júri, destacou que “a loja ainda é o lugar onde a magia acontece” e, por isso, os comerciantes de materiais de construção devem apostar e trabalhar na apresentação das suas lojas porque “a concorrência é muito grande”.

De destacar que o Prémio Melhor Exposição de Cerâmica, Banho e Cozinha 2022 foi aberto a todos os distribuidores de materiais de construção associados da APCMC e as candidaturas decorreram até dia 8 de julho passado.

A manhã terminou com a distinção ao Mérito Comercial e Associativo dos associados que perfizeram 25, 50, 75 e 100 anos de atividade, com a entrega da distribuição e atribuição de diplomas a dezenas de empresas.

A CONCRETA que teve este ano um número recorde de expositores e de visitantes, continua a ser considerada uma grande oportunidade para os profissionais encontrarem soluções e produtos inovadores.

### IC fez balanço da GrowingCircle na Concreta

O projeto GrowingCircle, promovido pelo IC-Instituto da Construção, da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, em parceria com a NTNU – Universidade de Trondheim, Noruega, esteve também em destaque na Concreta.

Idealizado com o objetivo de promover avanços práticos no cumprimento dos desafios da economia circular no setor da construção, o projeto GrowingCircle apresentou os resultados do seu desenvolvimento e das ações realizadas, num evento que contou com a presença dos promotores do IC, da Universidade de Trondheim e representante do operador do programa EEA Grants Ambiente, a Secretária-Geral do Ambiente, Susana Escária, num intervenção por vídeo conferência.

De acordo com Pedro Mêda, engenheiro civil/investigador do IC e coordenador técnico do projeto, os resultados do projeto demonstram que é possível conciliar as transições digital e ambiental no setor da construção. As lições aprendidas permitirão a implementação de processos mais digitais que além de se traduzirem em ganhos de eficiência contribuem para uma transição para a processos mais circulares, tanto em obras de edifícios como de infraestruturas.



## Notícia

Dados do Imovirtual

# Casas para venda com aumentos de preço de 2,5% no 3º trimestre

**Lisboa, Faro e Madeira, assim como Setúbal e Porto, são os distritos mais caros para comprar. No entanto, o maior aumento do preço ocorre em Évora e na Madeira**



O preço médio de venda de casa subiu na maioria dos distritos, face ao mesmo período do ano passado. De acordo com o portal Imovirtual, em relação ao trimestre anterior, também sobe +2,5%. Lisboa, Faro e Madeira, assim como Setúbal e Porto, são os distritos mais caros para comprar. No entanto, o maior aumento do preço ocorre em Évora e na Madeira.

Os dados do Imovirtual concluem que, no caso da venda, "o 3º trimestre de 2022 registou um preço médio de venda anunciado de 403.340€, o que representa um aumento de 34 mil euros no preço e um crescimento de +9,3% em comparação com o 3º trimestre do ano passado, quando o valor médio de venda se fixava em 369.172€. Em relação ao trimestre anterior, que registou o valor médio de 393.664€, o aumento foi de +2,5%".

Lisboa (642.488€), Faro (565.008€) e Região Autónoma da Madeira (458.869€), seguidos por Setúbal (376.925€) e Porto (367.300€), são os distritos mais caros para comprar casa no 3º trimestre deste ano. Os mais baratos são Guarda (108.118€), Portalegre (118.600€) e Castelo Branco (123.367€).

Évora (+8,8%) e Madeira (+7%) foram os distritos com maior aumento do preço médio de venda no 3º trimestre de 2022, comparando com o 2º trimestre, com os valores a fixarem-se agora, respetivamente, em 264.986€ e 458.869€.

A maior quebra do preço médio de venda no 3º trimestre, em relação ao trimestre anterior, foi Bragança (-7,1%), que desce de 210.387€ para 195.503€.

Relativamente ao período homólogo do ano passado, o 3º trimestre regista um maior aumento de preço de venda na Madeira (+24,1%), Setúbal (+22,9%) e Faro (+16,4%), que se encontram entre os locais mais caros para comprar.

Bragança (-10,4%) e Portalegre (-7,5%), que é um dos distritos mais baratos para comprar casa neste momento, regista a maior quebra do valor médio de venda no 3º trimestre, face ao mesmo período de 2021.

### Rendas aumentam 8,1%

O Imovirtual destaca que o valor da renda média teve um aumento de +9,9% no 3º trimestre de 2022, em relação ao período homólogo do ano passado, o que represen-

ta um encarecimento de cerca de 110€ na despesa mensal. Em comparação com o 2º trimestre deste ano, as rendas também sobem +8,1%.

Há cinco distritos com a renda média acima dos mil euros no 3º trimestre de 2022, que são Lisboa (1711€), Porto (1164€), Faro (1107€), Madeira (1097€) e Setúbal (1058€). Por outro lado, os distritos mais baratos para arrendar são Portalegre (363€), Guarda (449€) e Bragança (462€).

Castelo Branco (+26,1%) é o distrito com maior aumento da renda no 3º trimestre do ano, face ao 2º trimestre, subindo de 453€ para 572€. Segue-se Setúbal, que com um aumento de +18,2% sobe de 895€ para 1058€.

As maiores quebras de renda no 3º trimestre, em comparação com o trimestre anterior, são Viana do Castelo (-9,4%), que desce de 759€ para 688€, e Portalegre, que desce de 397€ para 363€.

Comparativamente ao 3º trimestre de 2021, é em Castelo Branco que se verifica o maior aumento da renda média (+37,9%), que passa de 415€ para 572€. Também em Faro (+22%), Setúbal (+21,6%) e Beja (+20,2%) registam-se aumentos significativos.

## Breve

### Casavo expande-se para França

**CASAVO**

Após a sua entrada em Portugal, em janeiro de 2022, a Casavo, plataforma tecnológica, chega agora ao quarto país – França – com uma oferta única de "venda garantida". A operação, que começa por arrancar em Paris com uma equipa de nove pessoas, surge na sequência da ronda de financiamento de 400 milhões de euros em "equity" e em dívida, anunciada em julho, e da aquisição da francesa Proprioo, uma das maiores tecnológicas do setor a nível nacional.

Com 1,2 milhões de transações por ano, França representa a maior oportunidade de negócio da Casavo e já integrava os planos de expansão da empresa para 2022. A capital, que regista anualmente 45.000 transações residenciais e onde mais de 65% das vendas estão integradas em processos de compra de habitação, apresenta um mercado muito mais líquido do que outras cidades europeias, uma vez que, em média, o tempo de venda de uma casa em Paris é entre 40% a 50% mais baixo do que em Lisboa, Milão ou Madrid.

A Casavo disponibilizará uma proposta de valor desenhada à medida deste mercado, aplicando a sua tecnologia em todas as fases do processo. Depois de avaliar o imóvel na plataforma, a Casavo encontrará no mercado o comprador perfeito. Se após cinco meses o vendedor não estiver satisfeito com nenhuma das ofertas recebidas, a Casavo comprará o imóvel diretamente ao preço acordado no início do processo.

## ALP tem 17 propostas para relançar o mercado de habitação

A ALP - Associação Lisbonense de Proprietários apresentou ao Governo e aos partidos com representação parlamentar um pacote de medidas a inscrever no OE23, que tem como objetivo "estabilizar e relançar o mercado de habitação em Portugal e salvar o arrendamento", refere em comunicado.

O pacote de 17 propostas apresentado pela ALP – que representa no país cerca de dez mil proprietários – destina-se a promover uma

maior justiça fiscal na tributação sobre os rendimentos e a garantia de que existe uma efetiva 'neutralidade fiscal' na sequência das limitações impostas pelo Governo no âmbito do arrendamento, em sede das atualizações das rendas em 2023 e do prolongamento indefinido do congelamento de rendas.

A ALP refere que é necessário "inverter a estratégia política e fiscal até agora seguida, pois acredita que a reversão da crise da habitação passa inquestionavelmente

pela reposição da confiança dos proprietários no Estado de Direito e nas instituições democráticas".

A ALP prepara este contributo anualmente para discussão tendo como base uma "cuidadosa análise das estatísticas oficiais – quer da AT (Autoridade Tributária), quer do INE (Instituto Nacional de Estatística) – e dos dados do universo da ALP, que é a maior associação de proprietários do país", destaca a ALP, frisando que estas propostas "refletem o profundo conheci-

mento que a associação tem sobre a real situação dos proprietários urbanos portugueses".

Destaca ainda que "os proprietários portugueses ambicionam que a proposta de OE 2023, no que concerne à fiscalidade sobre o património imobiliário, possa reverter de imediato o impacto perverso que causou a imposição de um teto de 2% à atualização anual das rendas em 2023, face aos 5,43% de inflação apurada pelo INE em agosto".



## Opinião

# O mercado imobiliário é e sempre será um investimento de refúgio

**A** pesar da manifesta imprevisibilidade e alguma incerteza em relação ao futuro, o mercado imobiliário em Portugal tem demonstrado – através dos vários ciclos económicos que passou ao longo dos anos – que é resiliente, consistente e não deixa de ser um investimento seguro. Apesar do aumento da inflação e das subidas das taxas de juro, os nossos resultados mostram que, até agora, o mercado continua dinâmico e os imóveis continuam a ser transacionados.

A ERA Imobiliária registou o seu melhor terceiro trimestre da história com uma faturação de mais de 23 milhões de euros, um aumento de 10% face ao período homólogo. Só no mês de setembro de 2022, os resultados mostram um acréscimo de 8% face ao mesmo período em análise de 2021. Isto significa que em 2022, mesmo num contexto económico mais desafiante face ao futuro, a ERA teve, além do seu melhor terceiro trimestre, o seu melhor mês de setembro.

Em relação à procura, nacional e internacional, não se assistiu

a nenhuma quebra, com os dados trimestrais a revelarem um aumento de 5% nos clientes compradores que não foi acompanhado por um crescimento significativo dos clientes vendedores. Podemos e devemos concluir, por isso, que o mercado continua comprador e que o contexto económico não afetou, até agora, o setor imobiliário da forma quase trágica que se vaticinava. Estes dados são assim representativos da confiança que os clientes têm no setor imobiliário português.

E o futuro?

Há duas certezas inabaláveis no setor imobiliário. A primeira é que comprar casa é um bem de primeira necessidade. Por sua vez, comprar casa também significa investir de forma inteligente porque o investimento num imóvel, seja para habitação própria permanente ou para arrendamento, continua a ser uma decisão financeiramente rentável, tornando-se num ativo valorizável ao longo do tempo.

A segunda certeza é a de que a incerteza é bem pior do que uma má notícia nos mercados

financeiros e, conseqüentemente no investimento imobiliário. Acredito que, a partir do momento em que as entidades e as próprias pessoas tiverem consciência do teto máximo a que podem efetivamente chegar as taxas de juro e a inflação, começa aquilo a que posso apelidar de “período de ajuste” e que irá caracterizar o ano de 2023. Ajuste para as empresas, para a banca e para os clientes.

Apesar de otimista, também estou consciente que a atual imprevisibilidade poderá fazer com que num futuro próximo se registre algum arrefecimento na procura e algumas famílias possam ser afetadas, sobretudo as que adquiriram casa a contar apenas com as despesas mensais correspondentes a taxas de juro negativas. Esta situação poderá levar a um ajustamento nos preços das casas e não a uma desvalorização abrupta, como alguns especulam.

Não acredito que vivamos uma situação semelhante à crise do “subprime”. Desde logo porque aprendemos com esse período da história e o contexto atual é radicalmente diferente. O Banco

de Portugal tem-se precavido para o surgimento de novas crises imobiliárias, através de medidas como a redução da duração de empréstimos ou maior controlo das taxas de esforço das famílias. Aliás, mitigar situações de incumprimento no pagamento do crédito habitação ao banco é também uma das prioridades do Governo refletidas em algumas medidas do Orçamento de Estado.

Por sua vez, a própria banca também começa a dar sinais de resposta, com novas e mais competitivas soluções de crédito para ajudar os seus clientes. Além de tudo isto, a verdade é que o desemprego se encontra em níveis estáveis, a procura é maior do que a oferta e o nosso país vai continuar a manter as características intrínsecas que o colocam num patamar de grande atratividade.

Para terminar, resta-me reforçar que acredito que os relatos de crise imobiliária são manifestamente exagerados. Tenho confiança que o mercado imobiliário irá, como sempre fez em situações de incerteza, adaptar-se à nova realidade.

RUI TORGAL  
CEO ERA Portugal



## Breve

# ERA Portugal bate recorde e fatura mais de 23 milhões de euros

**A** ERA Imobiliária faturou 23.100.000€ no terceiro trimestre deste ano, representando um crescimento de 10% face ao período homólogo de 2021. Neste período, a rede de mediação imobiliária transacionou imóveis com um valor total de 455 milhões de euros, fazendo deste trimestre o melhor 3º trimestre dos quase 25 anos de história da empresa.

Concretamente em relação a setembro, os dados recolhidos fazem deste mês de 2022 o melhor mês de setembro da empresa em termos de faturação, com um crescimento de 8% em relação a setembro de 2021.

Rui Torgal, CEO da ERA, afirma que, “apesar da imprevisibilidade em que vivemos, o mercado de compra e venda de imóveis continua dinâmico, traduzindo-se em resultados recorde para a ERA Portugal. Estamos, obviamente, conscientes dos desafios do contexto em que vivemos, mas mantemos o otimismo de fazer de 2022 o melhor ano de sempre da nossa história.”.

Prova de que continuamos a vi-



**No que diz respeito à angariação de imóveis, a ERA Portugal encontra-se em linha com o mercado, que é pautado pela escassez de oferta**

ver num cenário de mercado fortemente comprador é o facto de se ter registado um crescimento de 5% nos clientes compradores que não foi acompanhado por um crescimento significativo de clientes vendedores. Por sua vez, o valor médio de venda registou um crescimento de 17% face ao período homólogo de 2021.

No que diz respeito à angaria-

ção de imóveis, a ERA Portugal encontra-se em linha com o mercado, que é pautado pela escassez de oferta, registando-se uma redução de 4% no número total de angariações. Ainda assim, e para responder a esta lacuna do mercado, o departamento de Novos Empreendimentos da ERA lançou, este trimestre, mais de 15.000 novas unidades, um aumento de 3%

em comparação ao período homólogo. O peso dos novos alojamentos no portefólio habitacional da rede ERA neste trimestre corresponde assim a 26%.

### Convenção Nacional

No passado dia 1 de outubro, juntaram-se em Portimão mais de 2000 colaboradores e parceiros na Convenção da ERA Portugal para celebrar os resultados obtidos. Foram distribuídos 23 troféus e 58 medalhas para as melhores agências. Entre os vencedores, destaque para as seguintes agências: Prémio Maior Faturação: Agência Ponto Delgada; Prémio Maior número de Transações: Agência Ponta Delgada; Prémio Maior Número de Angariações: Agência Rio Tinto; Rookie do Ano: Agência Rio Tinto; Obra Nova: Agência Rio Tinto.

Entre os presentes destaca-se a banca, que aproveitou a oportunidade para reforçar a parceria com a ERA Portugal. Esta parceria visa disponibilizar as melhores soluções de crédito para os clientes da imobiliária, propostas que se revelam cada vez mais importantes no contexto económico que se vive.

## Notícia

Nuno Garcia, diretor-geral da GesConsult, destaca

# “A reabilitação tem sido uma área de foco, sendo que é nosso objetivo continuar a acrescentar valor nesse segmento”

**A GesConsult iniciou a sua expansão para o Norte, sendo visível, segundo Nuno Garcia, uma tendência clara de descentralização, começando os investidores a apostar em outras cidades, em busca de oportunidades interessantes em termos de produto habitacional a valores que sejam viáveis.**

ELISABETE SOARES  
elisabetesoares@vidaeconomica.pt

**Quais as suas expectativas em relação à expansão para o Norte do país?**

A zona Norte encontra-se em franco crescimento, com oportunidades interessantes em vários segmentos em que a GesConsult presta serviços especializados, seja no segmento comercial, residencial ou industrial. O nosso objetivo é conseguir dar resposta em todo o país e esta expansão é um passo muito importante nesse sentido.

Em termos de volume de negócio, pretendemos atingir, até ao final do primeiro semestre de 2023, entre os 200.000€ e os 300.000€ para a delegação Norte. A concretizar-se esta expectativa, teremos uma carteira de obras capaz de alavancar o crescimento contínuo da equipa e do portfólio.

**Em que zonas e em que segmen-**

**tos do mercado tem mais potencial de conseguirem aumentar a carteira de encomendas?**

O crescimento da empresa tem sido bastante sustentável e constante, e acreditamos que Porto,



Quando falamos em sustentabilidade, tudo o que é feito parece insuficiente, considera Nuno Garcia, diretor-geral da GesConsult.

Braga, Guimarães, Vila do Conde, Espinho e Famalicão são, por exemplo, zonas com muito potencial. O segmento comercial é uma das áreas mais fortes da GesConsult e no qual existem sempre mui-

tas oportunidades de crescimento. Destacamos, também, o segmento residencial, uma vez que a procura de novas centralidades para investimento tem aumentado.

**A empresa vai apostar na reabilitação e na renovação de edifícios ou focar-se mais na construção nova?**

A reabilitação tem sido uma área de foco da GesConsult desde o início, sendo que é nosso objetivo continuar a acrescentar valor nesse segmento. Trata-se de um mercado para o qual existem vários incentivos, o que também contribui para um maior número de projetos. A construção nova constitui um segmento muito atrativo, e a que também damos resposta, mas que nesta fase funciona mais como nicho.

**Considera que a zona Norte continuará a ser atrativa em termos de investimento na construção?**

A construção começa a voltar-se para mercados em ascensão e o Norte é disso exemplo. Assiste-se a uma tendência clara de descentralização e os investidores começam a apostar em cidades como as que referi, em busca de oportunidades interessantes em termos de produto habitacional a valores que sejam viáveis.

**A subida de preços e a maior escassez de materiais de construção e de mão de obra têm criado cons-**

**trangimentos vários. De que forma as empresas estão a resolver esta situação?**

O investimento em formação contínua da mão de obra e na adoção de novos modos de construção têm sido algumas das formas de contrariar a escassez de recursos especializados e de incentivar a evolução da construção tradicional para modelos cada vez mais competitivos em termos de custos e de concretização mais rápida dos projetos.

**O que está a ser feito em termos de sustentabilidade e certificação energética dos edifícios é suficiente ou fica aquém do que será necessário para garantirmos um futuro diferente?**

Quando falamos em sustentabilidade, tudo o que é feito parece insuficiente, até porque as metas definidas para a reabilitação e construção do edificado nos próximos anos são bastante ambiciosas. A meu ver, embora seja um tema recorrente na agenda noticiosa, tem ainda um longo caminho a percorrer. É necessário um investimento considerável por parte dos proprietários na conservação, bem como incentivos e soluções massificadas do lado da tutela, para conseguirmos começar a vislumbrar um futuro em que os edifícios são, de facto, um contributo para a sustentabilidade – e não um fator agravante para a situação do planeta.

## Notícia

# Sanitop reúne 50 marcas na Exponor

**A** Sanitop – empresa líder de mercado no setor da distribuição de sistemas sanitários e de climatização – realiza hoje, na Exponor, Matosinhos, o evento anual que, nesta edição, conta com a presença de mais de 50 marcas, nacionais e estrangeiras, que irão expor as mais recentes soluções.

O tema da edição de 2022 é a “Sustentabilidade nas soluções e no nosso sector”, assunto que levará também as marcas presentes a privilegiarem esta vertente ao exporem as suas soluções. Simultaneamente, o destaque vai para a realização de um conjunto de 16 palestras que decorrem durante o dia, que culminam com a intervenção de um orador convidado, José de Almeida, da Ideias e Desafios, que vai apresentar aos presentes a sua perspetiva sobre o futuro do setor.



**O Fórum Sanitop abriu as portas pelas 9h30, estando previsto o encerramento do espaço da feira pelas 20h00 e do evento pelas 23h00**

“Em 2018 estivemos em Matosinhos, na Casa da Arquitetura, em 2019, em Sintra, na Quinta das Cruzadas, e, após a paragem forçada

pela pandemia, os contactos presenciais ganharam uma maior importância para as pessoas. Por isso, estamos expectantes que esta edição vai ter uma forte adesão, contando com a presença de mais de 50 fabricantes de marcas nacionais e internacionais reconhecidas no mercado”, destaca Johan Stevens, Diretor Geral da Sanitop.

**Aberto aos profissionais e clientes**

O Fórum Sanitop está aberto aos profissionais do mercado, sendo que a sua adesão é a chave para o seu sucesso, sendo reconhecido, atualmente, pelos profissionais do setor como um evento de referência.

O evento constitui, assim, um encontro nacional dos profissionais de instalação e de projeto e permite estabelecer a ponte entre fa-

bricantes e clientes profissionais da Sanitop.

Johan Stevens refere que o Fórum Sanitop, que vai já na décima edição, tem três grandes objetivos: “o primeiro é trazer temas da atualidade; o segundo é fazer a ponte entre os fabricantes e os nossos clientes e colaboradores; o último, e não menos importante, é fomentar o convívio entre todos, num momento relacional, onde, presencialmente, se trocam ideias, experiências e até novidades. Um evento que tem crescido ao longo dos anos e que, anualmente, está presente na agenda dos nossos parceiros”.

De referir que a Sanitop nasceu há quase 30 anos e atualmente trabalha também com outros mercados, como é o caso de Cabo Verde, tendo presença física, com loja e rede de comerciais, em Moçambique.



## Notícia

Investimento de 300 milhões de euros

# Projeto imobiliário Campo Novo nasce junto ao estádio do Sporting

Com um investimento de 300 milhões de euros, assegurado, na sua maioria, pelo fundo norte-americano King Street Capital Management, juntamente com o grupo Arrow Global, que detêm o terreno, o Campo Novo terá 80.000 m<sup>2</sup> de construção acima do solo.

Está prevista a construção de três condomínios residenciais (30.300 m<sup>2</sup>) e quatro edifícios de escritórios (37.600 m<sup>2</sup>), unidos por uma zona de comércio com 12.100 m<sup>2</sup>, composta por 18 lojas, 15 restaurantes, sete quiosques e um supermercado, promovendo a convivência entre o comércio tradicional e o retalho atual. Além destes espaços, o Campo Novo contemplará uma área de jardins com 20.000 m<sup>2</sup> e mais de 2200 lugares de estacionamento.

A Norfin – empresa de desenvolvimento imobiliário detida pelo grupo Arrow Global que é a responsável pela gestão – destaca que este pretende ser “um novo conceito de bairro alfacinha, que promete ser um polo de atração pioneiro no centro da cidade, revolucionando a área do Campo Grande, em Lisboa”.

Francisco Sottomayor, presidente executivo da Norfin, adianta que “este é um projeto histórico pela sua dimensão e por trazer a Lisboa um novo conceito de bairro, um polo residencial, empresarial e comercial renovado e vibrante, e ao Campo Grande uma centralidade



**Está prevista a construção de três condomínios residenciais e quatro edifícios de escritórios, unidos por uma zona de comércio**

e uma vivência de grande praça, que convida os residentes e toda a envolvente a usufruir de um espaço que conjuga zonas de habitação, de trabalho, de restauração e de retalho”.

Os três condomínios contam com 245 apartamentos com amplas varandas, cujas tipologias variam de T1 a T4, com preços de venda a partir de 380 mil euros.

Os apartamentos têm diferentes layouts que pretendem responder às diferentes necessidades dos residentes, dispondo, também, de layouts internos flexíveis e modulares. O projeto de arquitetura da área residencial é de Miguel Saraiva, da Saraiva & Associados.

### Escritórios e retalho

O projeto de escritórios prevê a construção de quatro edifícios com certificação Leed Gold, cada um dispondo de um “rooftop” de 450 m<sup>2</sup>, projetados pela Reify, da Sonae Sierra.

A zona comercial será o ponto de união entre a área residencial e empresarial deste novo bairro e pretende ser o ponto de encontro para quem vive, trabalhe ou visite o Campo Novo, conjugando a qualidade, a proximidade do comércio tradicional e a conveniência do retalho moderno. A área comercial do Campo Novo será gerida pela Sonae Sierra.

## Breve

### Oriente Green Campus com reforço na certificação

O novo edifício de escritórios que iniciou a construção na zona do Parque das Nações, em Lisboa, resulta da alteração de uma construção já existente, mas que será agora desenvolvida de acordo com um novo projeto de arquitetura que irá aplicar princípios de sustentabilidade, flexibilidade e integração no meio envolvente.

Na gestão dos trabalhos, a Engexpor terá a cargo não só o acompanhamento e fiscalização da obra como também a coordenação BIM (Building Information Modeling), além de ter atuado anteriormente ao nível da gestão de projeto e de procurement. A primeira fase da empreitada, que agora se iniciou, consiste na demolição parcial, reforço e adaptação da estrutura existente.

O Oriente Green Campus – que é propriedade do Orion European Real Estate Fund, que é gerido pela Norfin através do fundo Multiusos Oriente FEIIF – vai disponibilizar 41.100 m<sup>2</sup> de escritórios distribuídos por quatro pisos acima do nível do solo. O projeto contempla ainda 18.700 m<sup>2</sup> de zonas exteriores e três pisos subterrâneos (55.820 m<sup>2</sup>) para estacionamento com um total de 1667 lugares.

Com projeto de arquitetura dos ateliês Kohn Pedersen Fox Associates (KPF) e Saraiva + Associados, os escritórios irão funcionar em open space com uma configuração totalmente flexível, quer na sua ocupação quer na rápida adaptação a futuras necessidades ou aos requisitos de novos inquilinos.

Organizado em torno de três grandes pátios exteriores, o Oriente Green Campus é servido por três lobbies de entrada, um restaurante e auditório multiusos para uso exclusivo dos colaboradores e ainda quatro grandes open spaces para escritórios, tudo localizado no piso 0. Os pisos superiores acolhem os restantes escritórios, havendo lugar a pátios interiores (piso 1) e terraços exteriores (piso 2). A cobertura do edifício oferece ainda um enorme espaço comum ao ar livre com zonas ajardinadas.

## Greens Vilamoura com 40% dos apartamentos já vendidos

A Portugal Sotheby's International Realty e a Garvetur International, do grupo Enolagest, são responsáveis pela comercialização do empreendimento Greens. O condomínio fica localizado em Vilamoura e aposta na sustentabilidade.

Com 87 apartamentos, conta já com mais de 40% dos mesmos vendidos. O projeto tem a assinatura do ateliê de arquitetura Ventura+Partners.

Localizado entre o Pinhal Velho e o Anantara Vilamoura Algarve Resort, o Greens Vilamoura está rodeado pelo parque ambiental, uma área protegida de 170 hectares. Projetado para que os seus residentes experienciem o que é viver na natureza, com os caminhos pedestres e trilhos para bicicleta,



Com 87 apartamentos, conta já com mais de 40% dos mesmos vendidos. O projeto tem a assinatura do ateliê de arquitetura Ventura+Partners.

tais como o Caminho da Roupeira, o Percurso da Falésia ou a Ribeira da Quarteira, a localização do condomínio combina a conveniência da proximidade urbana com a serenidade que apenas se consegue encontrar na natureza.

“O empreendimento Greens é uma experiência residencial única de sofisticação na zona do Algarve, com um grande foco na sustentabilidade. Verificou-se uma forte procura no pré-lançamento do ‘projeto’ e prevemos que assim continue destaca Duarte Marques, diretor da Portugal Sotheby's Realty.

“A qualidade do projeto e a seleção criteriosa dos materiais de construção e acabamentos garantem a excelência do empreendimento. O Greens Vilamoura irá implementar soluções tecnológicas com foco na eficiência e sustentabilidade, reduzindo assim a pegada de carbono. Tem sido muito positiva a reação do mercado”, salienta Ana Abrantes, da Garvetur.

### Ficha Técnica:

Edição e coordenação:  
Elisabete Soares  
Paginação: Flávia Dias  
Periodicidade: Quinzenal