



Candidaturas ao IFRRU a partir de outubro

Banco Santander Totta e BPI têm 920 milhões de euros disponíveis para a reabilitação

Págs. 4 e 5

Preços entre 700 e um milhão de euros

CleverBuild construiu imagem de qualidade na renovação de moradias

Pág. 3

Comercialização em exclusivo da ERA Porto Baixa

Casa da Laranjeira com apartamentos de 180 mil a 320 mil euros

Pág. 6

Dos 16 apartamentos falta vender apenas quatro

Predilethes constrói edifício de habitação no centro de Ponte de Lima

Pág. 7

Renovação dos shoppings com mais 100 milhões

Sonae Sierra investe 300 milhões e aposta na expansão em África e América Latina

Pág. 8



Opinião

Querem acabar com o mercado do arrendamento?

José de Matos
Secretário-geral da APCMC
– Associação Portuguesa dos
Comerciantes de Materiais
de Construção



Primero foi o ataque feroz ao alojamento local porque ameaçava o arrendamento tradicional, agora é a cruzada contra os proprietários, acusados de praticarem rendas especulativas.

Por incrível que pareça, a mesma cegueira que foi responsável por décadas de congelamento das rendas habitacionais que conduziu à desertificação e ruína dos centros urbanos, está a regressar em força, pelas mãos do populismo de uns e apadrinhada pela má consciência de outros que, convenientemente, procuram disfarçar a falta de ação ou mesmo a incompetência demonstrada na gestão das cidades.

Toda a gente sabe que os centros históricos são caros. É uma localização que só alguns e alguns negócios têm condições para pagar. Os imóveis aí localizados são ativos com grande valor ou potencial de valorização e, foi exatamente isso que tornou a sua reabilitação possível, a partir do momento em que os

turistas começaram a afluir e os investidores estrangeiros identificaram a oportunidade.

Os centros históricos nunca serão locais de residência para famílias de rendimento médio, muito menos para famílias de rendimentos mais modestos. Até os residentes proprietários que não sejam ricos não deixarão de aproveitar a oportunidade para tirar partido de um ativo que entretanto se valorizou e que lhe poderá proporcionar, pela venda ou por via do arrendamento local, uma melhoria substancial do respetivo padrão de vida.

Se quisermos atacar verdadeiramente o problema da falta de habitação acessível nas grandes cidades de Lisboa e Porto, quer pela via da compra, quer pela via do arrendamento, temos que tomar em consideração os dois grandes fatores que influenciam a oferta: a escassez e o preço do terreno urbano.

Dito isto, não restam dúvidas de que a forma mais eficaz de ter casas com preço acessível é a de

aumentar a oferta e desagravar os fatores de custo que se refletem nos preços. Embora haja uma restrição fundamental que é da do terreno urbano que é possível utilizar para construção, temos que admitir que os municípios têm uma ampla margem de manobra, cujos instrumentos essenciais são os PDM e as taxas de urbanização e de construção. Terrenos e taxas valem metade, ou mais, do custo da habitação! Esta é que é a questão essencial.

No curto prazo, é claro, poderíamos aumentar um pouco a oferta no mercado do arrendamento através do desagravamento fiscal, reduzindo a taxa da tributação autónoma em IRS de 28%, para 15% e eliminando a dupla tributação do IMI (e do AIMI!).

Reduzir a tributação aumentaria o número de fogos colocados no mercado e permitia reduzir substancialmente o valor das rendas, mantendo, naturalmente, um rendimento aceitável para os proprietários.

O que não é adequado é aumentar a tributação para quem não pratique rendas condicionadas, baixando-a para quem se sujeitar a essa regra. O efeito será exatamente o inverso do que se pretende. Haverá menos casas no mercado do arrendamento e as rendas tenderão a subir.

É fácil de perceber porquê. Apenas em situações marginais a renda condicionada é compatível, em termos de garantia de rentabilidade, com a redução fiscal proposta. Passar a tributação para metade só dá um desconto de 20% na renda. Depois, não é geralmente bem acolhido por qualquer proprietário aceitar uma limitação aquilo que pode ganhar no futuro. Pode servir no presente, mas no futuro todos queremos alguma liberdade...

Ao mercado o que é do mercado, dos políticos e autarcas temos que exigir mais responsabilidade e compromisso com os eleitos.

Consultório Jurídico

Terraço de cobertura: são partes comuns? Quem paga as despesas?

MÁRCIA MOREIRA
SILVA
Advogada estagiária da
PRA – Raposo, Sá Miran-
da & Associados



As partes comuns do prédio são aquelas que vêm elencadas no art. 1421.º do Código Civil (CC). Todavia, e ainda que consagradas pelo legislador, não é pacífico na jurisprudência nem na doutrina, a aceitação de determinadas zonas como partes comuns do prédio. Referimo-nos mais concretamente aos terraços de cobertura quando afetos a uma só fração, quando o acesso é exclusivo a algum condómino. Será no título constitutivo da propriedade horizontal onde se poderá obter a confirmação de que os terraços não fazem parte integrante da fração, sendo, portanto, partes comuns, apesar de acesso exclusivo a determinados condóminos, tal como resulta da norma consagrada no n.º 3 do art. 1421.º do CC.

Não obstante a sua qualificação como de uso exclusivo por certos condóminos, a verdade é que essas zonas revestem o carácter de parte comum. No mesmo sentido, veja-se o douto Acórdão do STJ, onde se estabelece que “o legislador ao considerar os

terraços como coisas comuns teve em vista a integração dos mesmos na estrutura do prédio e afetos à função de cobertura como de telhado se tratasse, seja de parte seja da totalidade do edifício. Fundamentalmente interessa a função de proteção do edifício contra os elementos atmosféricos”, de 09.06.2016, www.dgsi.pt.

Na verdade, o que se pretende consagrar ao definir o terraço de cobertura como parte comum é tão somente atribuir-lhe uma função construtiva, de cobertura e de resguardo do próprio edifício, porquanto é parte integrante da estrutura do mesmo. Apesar de a maior parte das coisas comuns serem utilizadas por todos os condóminos, tal não obsta a que determinadas partes, cujo acesso esteja afeto a apenas alguns deles, possam ser consideradas partes comuns, uma vez que a sua função de proteção estrutural interessa a todo o universo dos condóminos, sendo inclusive, propriedade dos mesmos. Tudo depende do que consta no título

constitutivo.

Nestes termos, considerado o terraço como parte comum do prédio, ainda que de acesso exclusivo, surge outra questão: a quem pertence a obrigação de conservação, manutenção e pagamento das respetivas despesas? De acordo com o disposto no n.º 3 do art. 1424.º do CC, as despesas ficariam a cargo dos condóminos cujas frações beneficiam do acesso ao terraços. Todavia, a jurisprudência maioritária tem defendido que as despesas inerentes à impermeabilização de terraços de cobertura, com o fim último de evitar infiltrações e deteriorações e de manter a adequada funcionalidade que lhes foi atribuída na construção, sejam da responsabilidade de todos os condóminos, porquanto todos eles usufruem das suas potencialidades. Assim o pressuposto consagrado naquela disposição legal não se verifica quando se trata de uma parte comum que funciona como cobertura do prédio, mesmo na

hipótese de estar afeto ao acesso exclusivo de algum condómino. A responsabilidade do condómino respeita apenas às despesas de manutenção decorrentes do uso normal dessas partes.

Por outro lado, também não seria concebível que os terraços de cobertura ficassem na dependência da vontade unilateral de algum condómino, na medida em que se incorreria no risco de este vir a ser negligente na sua conservação. Nessa medida, a sua qualificação como parte comum implica necessariamente o reconhecimento de certos limites no exercício de direitos pelo respetivo condómino.

Assim, será de concluir que os terraços de cobertura, ainda que de uso exclusivo por certos condóminos, são considerados partes comuns do prédio, e, nessa medida, as despesas de conservação, mormente aquelas indispensáveis e urgentes, são da responsabilidade da administração do condomínio e, por isso, de todos os condóminos.

Notícia

Preços entre 700 e um milhão de euros

CleverBuild construiu imagem de qualidade na renovação de moradias

Elisabete Soares
elisabetssoares@vidaeconomica.pt

Passo a passo, a CleverBuild – Engenharia e Construção Lda. construiu uma imagem de qualidade que faz com que cada vez mais interessados a selecionem quando procuram construir a sua casa de sonho.

Vocacionada para um segmento médio alto de clientes, a CleverBuild foi criada, em 2008, por quatro sócios ligados à construção e ao imobiliário – dois deles vindos da Bascol –, numa altura em que o mercado vivia na pior fase da depressão que afetou o setor.

Na opinião de Tiago Spratley, há várias razões que explicam este facto. A começar, “a estratégia de marketing inovadora”, com a colocação de outdoors nas casas que estão em fase de reabilitação. Outra, o facto de atuarem especialmente numa zona que engloba quatro das mais emblemáticas freguesias do Porto Foz, Nevogilde, Aldoar e Ramalde. E, especialmente, o contacto pessoal com o cliente, desde o início e durante todo o processo, mas que conti-



Embora a empresa tenha crescido muito desde 2008 até agora, Tiago Spratley (na foto) garante que o objetivo é mantê-la num patamar que permita acompanhar todos os clientes de forma pessoal, como atualmente acontece

nua mesmo depois da entrega da casa. Não admira pois que muitos dos clientes seguintes sejam os familiares e amigos que recomendam a CleverBuild”, destaca.

“Nós aparecemos no mercado numa altura em que as empresas fechavam as portas, porque os bancos não emprestavam dinheiro”, diz. Acrescenta que “estivemos sozinhos num nicho de mercado, em que os clientes vinham ter connosco para aplicar as suas economias”.

Embora a empresa tenha crescido muito desde 2008 até agora, Tiago Spratley garante que o objetivo é mantê-la num patamar que permita acompanhar todos os clientes de forma pessoal, como atualmente acontece. Ou seja, ter em simultâneo 12 obras, escalonadas de forma que todos os meses entre uma nova e outra fique concluída.

cado da renovação e reabilitação de moradias, Tiago Spratley explica que os clientes que os procuram “definem o produto e depois nós fazemos um levantamento do que existe e recorremos aos mediadores, ou diretamente aos proprietários, quando identificamos uma boa solução”.

Na sua opinião, a grande dificuldade é comprar as casas usadas, tendo em conta os preços atuais pedidos pelos proprietários. E, ao mesmo tempo, explicar às pessoas que fazer a renovação de uma casa, com os elevados padrões de qualidade exigidos, tem o seu custo. “Não estou a competir com um cliente pouco informado e não posso aligeirar na qualidade”, destaca.

Em média, as moradias renovadas pela CleverBuild apresentam preços entre os 700 mil euros e um milhão de euros. Neste momento renovam, em média, cerca de 15 a 16 moradias por ano, um número muito superior às três ou quatro moradias que renovavam no início da década.

Moradias de “700 a um milhão de euros”

Atuando no segmento de mer-



Os aspetos a ter em conta na renovação de uma moradia

Ter uma casa de sonho é um projeto que cada vez mais famílias conseguem concretizar. Contudo, há alguns aspetos que as pessoas devem ter em conta quando avançam para a sua concretização. Para além dos preços atuais pedidos pelas casas usadas, já identificado, Tiago Spratley, destaca:

- O prazo de análise dos processos nos serviços de urbanismo da Câmara do Porto que tendem a alongar-se. Há um aumento do número de processos: mais cerca de 250 novas entradas por dia;
- Positiva é a atual atitude dos serviços de fiscalização da CMP: “Proactiva e transparente”;
- Papel do Igespar (Direção Geral de Cultura do Norte) é positivo e é visível uma mudança do paradigma nos serviços.
- Maior abertura da banca na concessão de crédito, embora com maior rigor na análise dos processos.

Entrar no capital das empresas parceiras

Criada há perto de um década, a CleverBuild tem como desafio, para os próximos dois, o estabelecimento de parcerias com as empresas fornecedoras de materiais e serviços. “Não trabalhamos com subempreiteiros, mas sim com empresas parceiras, especializadas e com credibilidade no mercado”, destaca Tiago Spratley. Uma situação que retira alguma competitividade em termos de preços, mas que garante a qualida-

de do trabalho e do produto final.

Por isso, o objetivo para 2018 e 2019 é o estabelecimento de parcerias, com a entrada no capital (com pequenas quotas) de algumas das empresas fornecedoras de serviços e materiais, mas que apresentem desempenhos acima da média.

A CleverBuild destaca que, desde a criação até 2011, concentrou os seus esforços na criação da estrutura da empresa, estabelecendo laços de confiança com os clientes. Nesse período promoveram os primeiros projetos.

De 2011 a 2016, registaram um

crescimento muito forte, cativando muitos clientes, o que permitiu a afirmação da marca.

De 2016 até ao momento, foi a fase de reorganizar a equipa, o espaço e a imagem, que levou à criação do grupo CleverBuild, agora com outras valências, mas alargando também o número de colaboradores. Uma situação que levou também à abertura dos novos escritórios, junto ao Jardim do Passeio Alegre, com área de exposição para os materiais e um espaço com excelentes condições para receber os clientes.

Notícias

Candidaturas ao IFRRU a partir de outubro

Banco Santander Totta e BPI têm 920 milhões de euros disponíveis para a reabilitação

Elisabete Soares
elisabete.soares@vidaeconomica.pt

Os bancos Santander Totta e BPI têm disponíveis 920 milhões de euros para o financiamento de projetos de reabilitação no âmbito do IFRRU 2020 – Instrumento Financeiro para a Reabilitação e Revitalização Urbana. As duas instituições, em conjunto com o Millennium bcp e o Banco Popular, constituem as entidades financeiras que vão fazer a gestão dos fundos disponíveis para a reabilitação urbana, disponibilizando – de acordo com os dados do Governo – um total de 1,4 mil milhões de euros, dos quais 703 milhões de fundos públicos.

De acordo com as informações disponibilizadas pelo departamento de comunicação do Banco Santander Totta, “esta instituição tem 548 M€ (255 M€ fundos IFRRU2020 + 293 M€ de fundos BST) para comercializar”.

A linha de apoio do BPI para a reabilitação urbana “totalizará 372 M€ (186 M€ fundos públicos + 186 M€ fundos BPI)”, segundo uma fonte da instituição.

As duas instituições confirmam

O Banco Santander Totta e o BPI, em conjunto com o Millennium bcp e o Banco Popular, constituem as entidades financeiras que vão fazer a gestão dos fundos disponíveis para a reabilitação urbana no âmbito do IFRRU

que este produto estará disponível nos seus balcões a partir de outubro.

O Banco Popular confirmou também que “durante as próximas semanas” terá disponível este produto nos seus balcões. Não adianta, contudo, o montante de investimento público e os capitais próprios que vão ser disponibilizados ao abrigo do IFRRU.

O banco Millennium bcp refere que não tem para já informações sobre este dossier.

Criado no âmbito do Portugal 2020 (acordo de parceria adotado entre Portugal e a Comissão Europeia), o IFRRU 2020 é um instrumento financeiro que visa “contribuir para a revitalização das cidades e para a reabilitação integral de edifícios, com uma forte aposta na efi-



O que é o IFRRU?

O IFRRU é um instrumento financeiro composto por **empréstimos hipotecários e empréstimos com garantia SGM** para apoiar **projetos de reabilitação e revitalização urbanas**, e de eficiência energética, em todo o **território nacional** – continente e ilhas e localizados em **áreas definidas como prioritárias por cada câmara municipal**.

- **Reabilitação integral de edifícios com idade igual ou superior a 30 anos** (ou, no caso de idade inferior, que demonstrem um nível de conservação igual ou inferior a 2, nos termos do Decreto-Lei n.º 266-B/2012, de 31 de dezembro);
- **Reabilitação de espaços e unidades industriais abandonadas;**
- Reabilitação de frações privadas inseridas em edifícios de habitação social que sejam alvo de reabilitação integral;
- Os edifícios reabilitados podem destinar-se a **qualquer uso, nomeadamente habitação** (própria, para arrendamento ou para venda), **atividades económicas** (comércio, serviços,

turismo, entre outros) e **equipamentos de utilização coletiva**.

- Se o edifício se **destinar a habitação**: tem de estar em PARU (centro histórico, zona ribeirinha ou zona industrial abandonada), zona similar nas regiões autónomas;
- Se o edifício **não se destinar a habitação**: basta estar localizado numa zona ARU;

Se a operação incidir numa fração privada inserida num edifício de habitação social: tem de estar localizada na área delimitada pelo município no Plano de Ação Integrado para as Comunidades Desfavorecidas

Quais os requisitos de candidatura ao IFRRU?

1 Parecer de enquadramento à Câmara Municipal:

Contactar a Câmara Municipal da localização do imóvel a reabilitar a fim de obter o parecer prévio vinculativo do Município sobre o enquadramento do projeto.

No pedido do parecer deverá apresentar os

elementos de informação par instrução do pedido de parecer.

2 Certificado Energético:

Deverá existir aumento do desempenho energético do imóvel reabilitado, sendo por isso necessário proceder à certificação energética antes e depois da intervenção.

Proceder à certificação do imóvel ou à atualização de certificado energético já existente, recorrendo a um dos peritos qualificados pela ADENE.

A auditoria realizada pelo perito permitirá identificar as medidas que lhe permitem obter os melhores ganhos em termos de eficiência energética. A despesa para a realização da certificação energética é uma despesa elegível para financiamento pelo IFRRU 2020.

3 Pedido de financiamento às entidades bancárias:

Formulário de candidatura do beneficiário final (site dos bancos aderentes);
“Check list” de documentos (site dos bancos).

ciência energética, através da disponibilização de empréstimos com condições mais favoráveis face às existentes no mercado (em termos de taxas de juro, maturidades e períodos de carência)”.
Neste sentido, o IFRRU 2020 reúne diversas fontes de financiamento, quer fundos europeus, quer fundos provenientes de outras entidades, como o Banco Europeu de

Investimento e o Banco de Desenvolvimento do Conselho da Europa. Na área da habitação e reabilitação urbana, além do IFRRU 2020, o atual Executivo tem em curso o Fundo Nacional de Reabilitação do Edifício (FNRE), o programa Casa Eficiente, o programa Reabilitar para Arrendar – Habitação Acessível e os instrumentos para áreas urbanas (PEDU e PARU).



Produto financeiro disponibilizado pelo Banco Popular

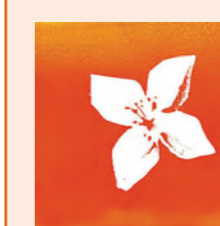
De acordo com fonte do banco, a percentagem de financiamento será em função da capacidade de libertação de meios e o valor das garantias associado ao financiamento.

Condições do financiamento; montantes mínimos e máximos, taxa de esforço exigida?

Não existem montantes mínimos e o máximo é o definido pelo próprio instrumento: 20.000.000€. Com maturidade máxima de 20 anos – mas ajustável ao que se apresenta mais adequado ao tipo de projeto e rentabilidade estimada do imóvel –, a percentagem de financiamento será em função da capacidade de libertação de meios e o valor das garantias associado ao financiamento. A taxa de juro final resulta da combinação das diferentes fontes de financiamento associadas a este instrumento, sendo no entanto mais baixas que as habitualmente praticadas pela banca em projetos de condições equivalentes.

Data prevista para o início da análise de projetos?

Durante as próximas semanas.



Linha de apoio à reabilitação urbana do BPI

Totalizará 372 M€ (186 M€ fundos públicos + 186 M€ fundos BPI)

1) Condições exigidas para a análise e aprovação dos projetos?

O IFRRU 2020 define várias condições a cumprir pelos projetos, pelos promotores e pelas despesas, que se aplicam a todas as entidades que estejam a financiar estas soluções. Destacam-se:

- Obrigatoriedade de viabilidade económico-financeira dos projetos associados a atividades económicas;
- Idade e nível de conservação dos edifícios: idade > = 30 anos, ou nível de conservação < = 2 (conforme conceito de conservação estabelecido na legislação)

2) Condições do financiamento; montantes mínimos e máximos, taxa de esforço exigida?

Montante de financiamento máximo por operação: 20 M€ (10 M€ em projetos de Eficiência Energética)

Montante mínimo do pedido de financiamento: Particulares: 15 m€; Empresas: 200 m€

Prazo maturidade máximo: 20 anos

Período de carência máximo: prazo estimado de execução dos projetos acrescido de 6 meses, com máximo de 4 anos, contados desde a data da contratação

Garantias: definidas caso a caso, cumprindo rácio garantia/financiamento mínimo de 100%

Estruturação do empréstimo: regra geral, “tranche” IFRRU (fundos públicos) 50%/ “tranche” BPI 50%

Spreads: condições favoráveis, atendendo a que 50% do crédito (“tranche” IFRRU) beneficia de spreads reduzidos

3) Data prevista para o início da análise de projetos?

O produto estará disponível nos Centros de Empresas e Balcões BPI em Outubro.

4) Outras informações importantes?

As condições financeiras são atrativas, uma vez que, para minimizar a taxa de juro da operação, o BPI estruturou a solução financeira considerando que a “tranche” de fundos públicos (com spread próximo de 0%) só é reembolsada, sendo que depois de a “tranche” BPI estar integralmente reembolsada as comissões beneficiam de uma redução de até 50% face ao preço geral do BPI.



Linha de apoio à reabilitação urbana do Banco Santander Totta

Totalizará 548 M€ (255 M€ fundos IFRRU2020 + 293 M€ fundos BST)

Data prevista para o início da análise de projetos: meados de Outubro.

Banco Santander Totta IFRRU 2020			
Segmento Empresas e Setor Público		Segmento Particulares	
Finalidade: Comercialização	Finalidade: Rendimento	Finalidade: Comercialização	Finalidade: Rendimento/ Habitação
Maturidade: Até 7 anos	Maturidade: Até 20 anos	Maturidade: Até 7 anos	Maturidade: Até 20 anos
Montante máximo de Investimento : 20.000.000€ *			
Montante Máximo de Financiamento: 20.000.000€			
Carência: Até 4 Anos			
Taxa de Juro: BST Spread em função do Risco da operação IFRRU próximo de 0%			
Comissões: Up front (engloba comissão de dossier de avaliação e de formalização): 0,65% do capital		Comissões: Up front (engloba comissão de dossier de avaliação e de formalização): 1% do capital	
Restantes comissões de acordo com o preço em vigor		Restantes comissões de acordo com o preço em vigor	
Garantias: 100% da operação; Hipotecária; outras a definir casuisticamente			



Notícia

Comercialização em exclusivo da ERA Porto Baixa

Casa da Laranjeira com apartamentos de 180 mil a 320 mil euros

A ERA Porto Baixa está a comercializar oito apartamentos na Rua Alexandre Herculano, nº 169, e que resultam da reabilitação de um prédio com as características da típica casa burguesa do Porto, de início do séc. XX.

De acordo com Paulo Branco, diretor comercial da ERA Porto Baixa, "a Casa da Laranjeira é constituída por oito unidades independentes, de tipologias entre T0 e T2, servidas por elevador, aliando padrões de conforto e qualidade dos nossos dias ao charme e encanto de outrora, numa abordagem cuidada que demarca este empreendimento da restante oferta no mesmo segmento".

Com projeto de arquitetura da autoria de Manuel Coreia Fernandes, Arquitetos e Associados (MCF. A&A), tem a obra a cargo da construtora TPS.

De acordo com o responsável da agência ERA, os apartamentos apresentam valores base entre 180 e os 320 mil euros, estando sujeitos a 5% de desconto durante a fase de lançamento, a decor-



Todas as frações da Casa da Laranjeira apresentam características peculiares, quer seja o generoso pé-direito, os tetos em gesso trabalhado ou as vistas para a Serra do Pilar

rer. "Todas as frações apresentam algumas características peculiares, quer seja o generoso pé-direito, os tetos em gesso trabalhado ou as vistas para a Serra do Pilar. Metade das frações são duplex, sendo que uma das frações apresenta um logradouro privativo", acrescenta Paulo Branco.

Procura por clientes estrangeiros

O empreendimento está a ser mediado em exclusivo pela ERA Porto Baixa. A comercialização teve início no final de agosto de 2017 e recentemente foi efetuado um evento Casa Aberta, em que foi dado a conhecer o imóvel à comunidade. "Cerca de metade dos clientes que têm visitado o empreendimento são estrangeiros (maioritariamente franceses e brasileiros) que procuram uma segunda habitação no nosso país com características que lhes permitam também rentabilizar o investimento", destaca o responsável. Na sua opinião, as suas características permitem que as frações sejam adequadas, quer para a colocação no mercado de arrendamento (de

longa ou curta duração), quer para servirem como habitação própria.

A Casa da Laranjeira encontra-se em obra e tem previsão de conclusão no final de janeiro de 2018. "Encontra-se, neste momento, em fase de assentamento de soalhos de madeira, execução das instalações elétricas e rede predial e conclusão da execução de paredes divisórias", destaca Paulo Branco.

A nível de acabamentos estão previstos os pavimentos em soalhos de pinho, tetos trabalhados com molduras em gesso a recriar os pré-existentis; carpintarias recuperadas, caixilharias em madeira com vidro duplo; móveis de cozinha termolaminados com tampo e resguardo em mármore de Estremoz.

A nível de equipamentos destaca-se o elevador, cozinhas equipadas com placa de indução, forno, exaustor, frigorífico, máquina de lava-louça. Nas frações 2, 7 e 8 prevê-se também a inclusão de máquina de lavar-roupa. As frações terão também videoporteiro e portas de entrada em madeira com fechadura de segurança.



Procura de habitação desde o T0 ou T3

De acordo com Paulo Branco, existe muita procura de tipologias mais pequenas (T0/T1) para exploração na vertente de alojamento local. A oferta tem acompanhado esta procura. Contudo, existe também, por parte das famílias que querem viver no centro, procura de tipologias maiores (T2/T3). Mas no centro da cidade a escassez destes tipos de tipologia é grande.

Situada no coração da Baixa Portuense, na Praça Gomes Teixeira, n.º 10, a ERA Porto Baixa desen-

volve o seu trabalho de angariação nas freguesias de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, São Nicolau, Miragaia e Vitória. Abrangendo várias Áreas de Reabilitação Urbana (ARU) com benefícios fiscais de incentivo à reabilitação muitos dos clientes são investidores que apostam na compra de imóveis degradados com vista à sua reabilitação e transformação em unidades independentes de tipologias pequenas para revender ou para explorar no mercado de arrendamento de curta e longa duração.

Na opinião do responsável comercial da agência ERA, "assiste-

-se a um interesse crescente por parte de investidores portugueses que terão em consideração as elevadas taxas de rentabilidade dos investimentos imobiliários face às alternativas e de investidores estrangeiros que terão em linha de conta os incentivos à reabilitação urbana e o regime fiscal para residentes não habituais". Cada vez mais se assiste, também, à procura, por parte de clientes finais, de frações para habitação própria no centro da cidade. "A este facto não será alheio o crescimento da concessão de crédito à habitação", alerta.

Breves

Mérito de Rui Loza entre as figuras do ano



Na cerimónia que celebrou o 4º Aniversário da Revista Magazine Imobiliário e onde foram atribuídos os Prémios Personalidade 2017, o Prémio de Mérito foi atribuído a Rui Ramos Loza, vereador do pelouro do Urbanismo na Câmara Municipal do Porto, com um percurso ligado à recuperação e reabilitação do seu centro histórico. Gilberto Jordan, Carlos Bigode, figura nacional desta área, especialista de primeiro plano da moderna indústria do Vidro, Mário Ruivo, 'Grande Embaixador das Políticas dos Oceanos' (1927-2017) e Eduardo Abreu, sócio-gerente e consultor da Neoturis, foram as outras personalidades distinguidas.

Pestana investe 50 milhões em hotel inovador

O Pestana Hotel Group vai construir uma nova unidade na Quinta da Amoreira, no Alvor. O novo projeto tem uma forte vocação sustentável, tratando-se de um projeto pioneiro em Portugal concebido de raiz para o segmento all inclusive de 5 estrelas. Com um investimento na ordem dos 50 milhões de euros, o futuro Pestana Quinta da Amoreira irá gerar 300 postos de trabalho diretos na região.

MAP constrói do condomínio em Cascais

A MAP Engenharia vai construir o condomínio de luxo Santa Marta Residences, em Cascais. Trata-se da construção integral de um condomínio residencial de luxo, em Cascais, de apartamentos exclusivos de tipologias T3 a T4+1, com áreas entre os 191 e os 351 m2. Este empreendimento diferencia-se pela qualidade dos acabamentos, áreas amplas, grandes envidraçados, terraços e piscinas privadas. O atelier de arquitetura responsável pela coordenação deste projeto é a Fragmentos de Arquitetura.

Notícias

Dos 16 apartamentos falta vender apenas quatro

Predilethes constrói edifício de habitação no centro de Ponte de Lima

A Predilethes Imobiliária está a promover um empreendimento de habitação, localizado no centro histórico de Ponte de Lima, que em breve vai iniciar a fase de execução dos revestimentos exteriores.

De acordo com Paulo Nunes, administrador da Predilethes Imobiliária, “trata-se de um edifício de linhas modernas e retas — que foi de encontro à nossa ideia —, que fica inserido muito perto do centro histórico de Ponte de Lima, usufruindo de todas as suas comodidades”. O objetivo, acrescenta, foi o de procurar “uma arquitetura simples mas que permitisse realizar uma obra final que se destaca pela beleza e que estivesse em harmonia com toda a sua envolvente arquitetónica, tentando sempre fazer sobressair os pormenores de execução e acabamentos”.

O edifício, em fase de constru-



O empreendimento tem disponíveis apartamentos T2 e T3, cujos preços poderão variar entre os 100 000 e os 160 000 euros, de acordo com as suas características

pologia mais pequena, a 133 m², no caso do apartamento maior. As áreas de logradouro vão dos 10 m² aos 100 m².

Neste momento o edifício encontra-se com a estrutura de be-

das frações, Paulo Nunes refere que esta encontra-se já numa fase avançada, sendo que, neste momento, estão vendidas 12 das 16 frações. Em fase de venda estão disponíveis apartamentos T2 e T3,

Relativamente ao aspecto ambiental e energético do empreendimento, destaca a classificação energética de todas as frações, que serão de Classe A. “Para isso irá contribuir o recurso ao uso da energia solar para aquecimento de águas e climatização através de painéis solares com o devido apoio de caldeiras de condensação de classe A e a aposta na qualidade de isolamentos das frações, desde os paramentos exteriores isolados interna e externamente e os vãos envidraçados dotados de perfil de alumínio com rotura térmica e vidros duplos com proteção solar melhorada”, enumera o responsável.

Relativamente aos acabamentos, destacam-se, na envolvente exterior do edifício, as fachadas, traseira e laterais, em ETIC e a fachada frontal ventilada com granito amarelo de Ponte de Lima, mármore branco Estremoz e um compósito de alumínio. Procuram, assim, obter um resultado final moderno, conjugando os tradicionais materiais da região, a beleza da cantaria portuguesa e os avanços da tecnologia de materiais de construção.

No interior das frações do empreendimento vamos encontrar paredes com divisórias em placas de gesso cartonado. Em relação aos isolamentos, foi dada grande importância ao bem-estar térmico e acústico dos futuros habitantes. Assim, entre pisos, foram colocadas mantas acústicas e isolamentos em lã de rocha nos paramentos (paredes) horizontais e verticais, de forma a obter o melhor conforto possível.

Os principais equipamentos são as caldeiras de condensação e os painéis solares que assegurarão as necessidades dos habitantes.



ção, é constituído por 16 frações, divididas por duas entradas, com três pisos (RC, 1º, 2º) e cave com garagem coletiva. Algumas das frações do R/C são contempladas com área de logradouro exterior ajardinado.

As tipologias dos apartamentos são de T0, T1, T2 e T3, com áreas que vão de 47 m², no caso da ti-

ção armado e alvenarias exteriores prontas, estando agora a ser iniciada a entrada das especialidades de pichelaria e eletricidade, bem como execução das divisórias interiores entre frações e das próprias frações. Estima-se para breve o início da execução dos revestimentos exteriores.

Relativamente à comercialização

cujos preços poderão variar entre os 100 000 e os 160 000 euros, de acordo com as suas características.

Parceria com banco Santander Totta

A Predilethes Imobiliária celebrou uma parceria com o banco Santander Totta no investimento para a construção do empreendimento e na comercialização das frações.

“A parceria com o banco Santander Totta foi muito positiva, demonstrando desde o início vontade de colaborar connosco e com os clientes, procurando as melhores soluções e taxas favoráveis, fomentando a execução dos negócios e parcerias entre o banco, promotor imobiliário e clientes”, destaca Paulo Nunes.

A aposta na construção de habitações na região

A Predilethes está a iniciar a construção de um conjunto de cinco moradias, de tipologia T3, junto ao empreendimento do centro de Ponte de Lima. “As moradias destacam-se pelo seu nível de áreas, materiais, design e acabamentos de qualidade, de forma a servir quem procura uma habitação nesta cidade”.

Procurando responder à procura que existe, a Predilethes está a construir habitações unifamiliares numa freguesia próxima do centro da vila. “Localizam-se numa zona urbanizada extremamente agradável e com ótimos acessos”, destaca Paulo Nunes.

Em fase de estudo está a construção de um conjunto de outras habitações unifamiliares e multifamiliares na região.

Uma situação que procura responder ao aumento da procura de habitação para compra e arrendamento, em comparação com os últimos anos. “Esta procura faz-se sentir na população já residente no concelho e na população não residente que procura habitação permanente”, destaca.

Paulo Nunes acredita que, tendo em conta a apetência do mercado e a situação económica nacional, as expectativas relativas ao futuro são positivas.





Notícia

Renovação dos shoppings com mais 100 milhões

Sonae Sierra investe 300 milhões e aposta na expansão em África e América Latina

A Sonae Sierra está a investir cerca de 300 milhões de euros na promoção de novos centros comerciais e na renovação de alguns dos mais emblemáticos, casos do Norteshopping e do Centro Colombo. Atualmente tem 14 projetos em desenvolvimento, seis deles de outros clientes, e quatro projetos em carteira, com um investimento total de 800 milhões de euros.

Fernando Guedes de Oliveira, presidente executivo da Sonae Sierra, considera que o que crescimento da empresa passa cada vez mais por África e América Latina, "mercados emergentes", alargando a promoção e o desenvolvimento de centros comerciais em países onde já está presente, como é o caso de Marrocos. Neste continente estão já a estudar a promoção de centros comerciais em "outras geografias", destaca.

Na América Latina, a aposta passa agora pela Colômbia, país onde estão a construir o centro comercial Jardín Plaza Cúcuta. "Agora um mercado estável, onde estamos a analisar outras oportunidades para novos projetos e aquisições", destaca Fernando Guedes de Oliveira.

No Brasil, os indicadores são agora melhores, com o abrandamento do ciclo negativo, e com as vendas nos shoppings da Sonae Sierra a crescerem 10%, no primeiro semestre do ano. Este facto leva a que a Sonae Sierra esteja atenta a futuros negócios que resultem da venda de ativos resultantes do facto de o mercado de centros comerciais ser "muito fragmentado".

Ao nível da prestação de serviços, área em que a Sonae Sierra atua já em 14 países, as recei-



As obras de modernização do Centro Vasco da Gama contemplaram a renovação de todo o interior, num investimento de 12 milhões de euros



tas são atualmente de 70 milhões de euros, mas o "objetivo é duplicar este valor nos próximos cinco anos", assegura o responsável.

Nesta área de prestação de serviços, a Sonae Sierra está presente em quase todos os países de África

(Angola, Moçambique, Argélia, Egito, entre outros), e em vários países da Europa.

A Sonae Sierra fechou o primeiro semestre do ano com lucros de 64,2 milhões de euros, um crescimento de 9%, face ao mesmo período do ano passado.

Controlada em 50% pela Sonae SGPS e 50% pelo grupo Grosvenor do Reino Unido, detém e co detém 48 centros comerciais, com um valor de mercado de sete mil milhões de euros. Em Portugal a Sierra detém 23 centros e retail parks, sete em Espanha, três em Itália, três na Alemanha; um na Grécia, dois na Roménia e nove no Brasil.

2300 lugares de investimento num investimento de 47 milhões de euros em parceria com a Central Control. Em Espanha, está o McArthurGlen Designer Outlet Málaga, um centro feito em parceria com a McArthurGlen que contará com 30 mil metros quadrados de área bruta alocável, 100 lojas e 1200 lugares de estacionamento e um investimento de 115 milhões de euros.

Em Marrocos, a Sonae Sierra detém uma participação de apenas 11% no Zenata Shopping Centre (Marrocos), um centro comercial com 90 mil metros quadrados, 250 lojas e 3650 lugares de estacionamento.

O projeto de Nuremberga (Alemanha), que envolve a reabilitação de um edifício de 250 mil metros quadrados e que está em fase de licenciamento.

Projetos em desenvolvimento na Colômbia, Marrocos e Espanha

Neste momento a Sonae Sierra tem quatro projetos próprios em desenvolvimento, embora em fases diferentes. Destaca-se o Jardín Plaza Cúcuta, na Colômbia, um centro que terá cerca de 43 mil metros quadrados, 150 lojas e

Architects@Wicanders reuniu 50 arquitetos internacionais

A Amorim Revestimento realizou recentemente a Architects@Wicanders é uma iniciativa da Amorim Revestimentos, organizada com a curadoria do arquiteto Nuno Grande, que, na primeira edição, juntou 50 arquitetos, de 16 nacionalidades.

Com uma ampla programação, o evento desenvolveu-se em torno de três painéis principais: "Jornada pela Wicanders" - apresentação da marca premium de pavimentos da Amorim Revestimentos, incluindo portfólio, obras de referência e vetores diferenciadores deste tipo de pavimentos -, "Jornada pela Cortiça" - Importância do material no desempenho técnico dos pavimentos, a que se juntam robustas credenciais de sustentabilidade -, e "Jornada pela Arquitetura Contemporânea do Porto".

Para António Rios de Amorim, presidente da Corticeira Amorim, "o Architects@Wicanders cumpriu os três grandes objetivos inicialmente preconizados, ou seja, permitiu dar a conhecer a cortiça a líderes de opinião de 16 países, com ênfase no mercado dos pavimentos; motivou um fórum de networking, potenciando a troca de experiências e as visões sobre as diferentes possibilidades de utilização da cortiça; e, dada a sua amplitude, possibilitou a credibilização da cortiça, do Porto e de Portugal".

Acrescenta, "os arquitetos mostraram interesse em aprofundar o conhecimento sobre esta matéria-prima e ficaram surpreendidos com a qualidade dos produtos, designadamente do novo pavimento Hydrocork", referindo-se ao primeiro pavimento de cortiça do mundo totalmente à prova de água e cujas características o tornam ideal para projetos de renovação.

O arquiteto Nuno Grande, que liderou o painel "Jornada pela Arquitetura Contemporânea do Porto", considerou que "é muito interessante que uma iniciativa de índole empresarial se tenha transformado num evento de índole cultural. "A cortiça possui uma forte ligação a Portugal e à tradição da indústria nacional, o que fez com que este evento tenha ultrapassado a apresentação de produto e tenha estabelecido uma ligação genuína com diferentes geografias e culturas".