Imobiliário

sexta-feira, 6 de agosto 2021

Estimativas da APCMC

Construção prevê crescimento anual de 3% e impulsiona negócio do comércio de materiais

Pág. IV

Resultados Censos 2021

Construção de casas cresceu na última década mas a um ritmo mais lento

Págs. VIII

Sto Ibérica dá algumas dicas

Como reabilitar de forma sustentável e duradoura as casas de campo

Pág. II

Prolongamento das moratórias bancárias publicado em Diário da República

Pág. III

Novos projetos em construção

Residências universitárias no Porto continuam a atrair investidores internacionais

Pág. IV

Entrevista

STO IBÉRICA DÁ ALGUMAS DICAS

Como reabilitar de forma sustentável e duradoura as casas de campo

O crescimento do teletrabalho e a vontade de refúgio estão a aumentar o interesse em ter um imóvel em zonas rurais ou nos arredores das grandes cidades. Com o crescimento do trabalho remoto, os profissionais do sector imobiliário têm vindo a notar um aumento na procura de casas de campo em locais afastados dos grandes centros urbanos.

Para fomentar este tipo de reabilitação, a Sto Ibérica, empresa especializada no desenvolvimento de materiais e soluções de construção sustentável, explica alguns dos aspetos fundamentais a ter em consideração durante o processo.

- Melhorar o isolamento térmico de paredes, solos e tetos. Ter um bom isolamento térmico pode significar uma poupança em custos energéticos de até 60% e, de um ponto de vista sustentável, pode levar a uma poupança anual de energia de 16 milhões de toneladas de gases de combustão. Além disso, também contribui para o isolamento acústico dos locais. Neste sentido, a melhor opção é utilizar materiais isolantes sustentáveis: lã mineral, fibra de madeira, espuma rígida mineral.
- **Substituir as janelas por outras mais eficientes.** O vidro duplo com uma câmara de ar de pelo menos 10 mm é o melhor para um maior isolamento térmico e acústico. Da mesma forma, é preferível que sejam de estrutura batente ou oscilo batente, uma vez que as janelas de correr não são tão herméticas, e que sejam fabricadas em madeira, alumínio ou PVC. Também será importante, neste caso, garantir o isolamento das caixilharias, para evitar perdas de calor.
- **Eliminar as tintas plásticas e apostar pelas naturais não tóxicas.** A tinta plástica impede a transpiração das paredes e emite substâncias nocivas para o ambiente, como o formaldeído, um gás tóxico prejudicial à saúde. Por este motivo, nos últimos anos foram desenvolvidas outras opções de natureza sustentável e amiga do ambiente. Por exemplo, a tinta de cal (impermeável e com capacidade fungicida e antisséptica, que impede a formação de algas e fungos), de silicato (de elevada durabilidade e resistência aos raios UV, e também com propriedades antibacterianas, desinfetantes e fungicidas), de argila (natural, fácil de aplicar e especialmente indicada para interiores devido à sua baixa resistência à água), ou vegetal (obtida a partir do processamento de matéria de origem orgânica e mineral, como folhas, cascas de árvores, óleos, e também adequada para utilização em interiores).
- **Aposta no condicionamento acústico.** Tendo em conta que a qualidade acústica é um aspeto decisivo para o conforto dos utilizadores, as intervenções neste sentido são, agora mesmo, uma grande aposta. Embora a aplicação de sistemas de condicionamento acústico seja mais comum em locais dedicados à música ou à palavra (teatros, salas de concerto, discotecas, restaurantes, salas de aula ou cinemas), os meses de confinamento devido à Covid-19, em que houve mais pessoas do que o habitual no interior das casas e durante mais tempo e, ainda por cima, constantemente em videochamadas, aumentaram o interesse por este tipo de soluções no contexto habitacional. Graças às mesmas, é possível absorver o som e regular os tempos de reverberação, eliminando ruídos incómodos.
- **Revisão das instalações elétricas.** Inicialmente, as instalações elétricas foram projetadas para níveis de consumo inferiores ao atual, pelo que hoje em dia as condições de segurança são, muitas vezes, precárias e perigosas para os utilizadores. Por este motivo, é importante verificar se a instalação elétrica está preparada para a demanda de potência que vai ser necessária, verificar se possui ligação à terra para todas as tomadas e se há cabos e fios em mau estado. Caso seja necessário, deve-se mesmo considerar uma mudança total da instalação elétrica. Além disso, será de aproveitar a reabilitação da casa para substituir as lâmpadas incandescentes e de halogéneo por lâmpadas LED, e optar pela utilização de eletrodomésticos de baixo consumo.
- **Substituição das canalizações e instalação de soluções de poupança de água.** Neste sentido, é importante substituir as canalizações antigas de chumbo e cobre por outras mais atuais de aço inoxidável, cerâmica ou, em última instância, de polietileno ou polipropileno. Relativamente aos sistemas de poupança de água, deve ser considerada a instalação de torneiras com filtros de poupança, de descalcificadores à entrada de cada instalação para prolongar a vida útil dos eletrodomésticos e de sanitas com autoclismos de descarga controlada.
- **Mudar ou atualizar o sistema de aquecimento e água quente.** O mais comum é apostar na instalação de uma caldeira com baixa emissão de óxidos de azoto - NOx - (com um índice de poluição inferior ao exigido pela regulamentação europeia), de condensação (além de recuperar o calor dos gases produzidos durante a combustão, regula o consumo de energia em função da procura) ou de biomassa (como as de pellets feitos a partir de resíduos vegetais comprimidos que, quando queimados, não poluem o meio ambiente). No entanto, se se quiser fazer uma reforma ainda mais sustentável, o ideal é esquecer as caldeiras que consomem energia elétrica ou que queimam combustíveis fósseis e apostar em energias renováveis, como, por exemplo, a instalação de um termossifão solar para a água quente e placas fotovoltaicas para gerar calor.

Ter um bom isolamento térmico pode significar uma poupança em custos energéticos de até 60% e pode levar a uma poupança anual de energia de 16 milhões de toneladas de gases de combustão.

Em novas construções: a madeira é a melhor opção

Se pretender um projeto 100% personalizável e construir do zero, Sto Ibérica considera que a opção mais económica são as casas de madeira: execução rápida, leves (peso médio de apenas 400 Kg/m3, em comparação com o betão, que tem um peso aproximado de 2500 Kg/m3 ou com o aço, de 7000 Kg/m3), sustentáveis (a madeira gera um saldo positivo de CO2 no imóvel), menor custo e com soluções que permitem obter uma aparência e desempenho semelhantes, ou até melhores, do que as construções tradicionais.

Alguns dos pontos chave a ter em conta ao optar por este tipo de construção é que tenham uma orientação virada a sul, que a obtenção da madeira seja local e que possuam um isolamento térmico adequado. Isto porque as casas de madeira não são capazes de acumular o calor do sol e, portanto, a espessura do isolamento térmico deve ser suficientemente capaz de regular a temperatura com um elevado grau de eficiência.

Notícia

Prolongamento das moratórias bancárias publicado em Diário da República

O prolongamento das moratórias bancárias, na componente capital, entre 1 de outubro e 31 de dezembro, por lei do parlamento, foi publicado na última sexta-feira, sujeitando a execução das medidas a regulamentos e supervisão da Autoridade Bancária Europeia (EBA).

As regras excecionais para pagamentos de empréstimos, aplicadas à luz da crise da Covid-19, a particulares e empresas de setores especialmente afetados pela pandemia, foram criadas há mais de um ano, no final de março de 2020, por decreto-lei alterado pela quinta vez em dezembro do ano passado.

A lei publicada agora adita dois novos artigos a esse decreto-lei, um sobre a execução do regime, dependente da EBA, e outro sobre a "prorrogação suplementar, desde 01 de outubro até 31 de dezembro" de 2021, das medidas no que, exclusivamente, respeitem a suspensão do reembolso de capital, desde que a atividade principal esteja abrangida pela lista de CAE (código de atividade económica) definidos no anexo do decreto-lei.

"As entidades que pretendam beneficiar da prorrogação prevista no presente artigo devem comunicar às instituições esse facto no prazo mínimo de 20 dias anteriores à data de cessação da medida de apoio de que beneficiam", lê-se no diploma.

O prolongamento das moratórias foi aprovado pela Assembleia da República em 18 de junho, na componente de reembolso de capital, em resultado de um projeto de lei do PCP aprovado com a abstenção do PS e votos a favor do PSD, Bloco de Esquerda, PCP, CDS-PP, PAN, PEV, Chega, Iniciativa Liberal e as deputadas não inscritas Joacine Katar Moreira e Cristina Rodrigues.

Os deputados aprovaram, em 9 de junho, na especialidade, propostas de alteração do PSD e de aditamento do PS ao projeto do PCP sobre o prolongamento de moratórias até ao final do ano, na componente de reembolso de capital.

O alargamento do regime aplica-se, contudo, apenas aos "particulares e para as empresas que desenvolvem a sua atividade em setores especialmente afetados pela pandemia de covid-19", como os do alojamento, restauração, cultura e transportes.

"O grupo parlamentar do Partido Socialista considera que a prorrogação da moratória pública bancária apenas deverá ocorrer no contexto do quadro prudencial europeu, ao abrigo das orientações da EBA. Nesse sentido, a presente lei visa abrir a possibilidade de a moratória pública bancária ser prorrogada, se as orientações da EBA assim o permitirem", explicaram na altura os socialistas.

Em 31 de março, o Parlamento aprovou, na generalidade e apenas com o voto contra do PS, o projeto do PCP, estabelecendo "a prorrogação e alargamento das moratórias bancárias" por mais seis meses daquelas cujo período de carência terminasse no primeiro semestre de 2021.

As moratórias bancárias foram criadas, fez em março um ano, para ajudar famílias e empresas afetadas pela crise causada pela pandemia do novo coronavírus.

PUB

300+ empreendimentos
lançados anualmente.
1.000+ casas novas
vendidas anualmente.
€200.000.000
transacionados anualmente em casas novas.
Isto é obra. É obra nova.
Obra Nova ERA é uma parceria inovadora da ERA para Promotores e Investidores Imobiliários. Identifica as melhores oportunidades de construção, partilha relatórios com o perfil do comprador da zona e as tipologias mais desejadas, e promove os novos imóveis com as ferramentas de marketing mais eficazes. Com tudo o que sabemos fazer para crescer o seu negócio, quando é que metemos mãos à obra?
Saiba tudo em era.pt/obranova
ERA IMOBILIÁRIA
obra nova ERA

Destaque

ESTIMATIVAS DA APCMC

Construção prevê crescimento anual de 3% e impulsiona negócio do comércio de materiais

ELISABETE SOARES
elisabetesoares@vidaeconomica.pt

Em 2020, o setor da construção apresentou um comportamento positivo, visível no crescimento do 1,8% do volume de negócios, demonstrando ser este um dos mercados mais resiliente aos efeitos económicos provocados pela pandemia de Covid-19.

As estimativas para ano de 2021 são mais favoráveis e reforçam o crescimento do volume de negócios da construção, tendo por base o comportamento positivo esperado nos diferentes segmentos que o constituem, e, por conseguinte, no aumento do total do volume de negócios do comércio e distribuição dos materiais de construção.

A APCMC - Associação Materiais de Construção, estima, para 2021, um crescimento de 3%, do volume de negócios da construção. As previsões apontam para um pequeno decréscimo da intensidade de crescimento em 2022, para 2,9%, e um aumento novamente, em 2023, para os 3,1%.

As previsões de crescimento do setor da construção baseiam-se no estudo "Evolução dos Negócios no Comércio de Materiais de Construção", elaborado por Manuel Carlos Nogueira, economista e docente universitário, para a APCMC.

Assim, as previsões apresentadas para este ano e seguintes foram agora revistas em alta, face às anteriores estimativas publicadas no final do ano passado.

Quanto ao volume de negócios dos materiais de construção, o estudo elaborado por Manuel Carlos Nogueira prevê para este ano um crescimento de 2,3%, e para 2021 e 2023 de, respetivamente, 2,5% e 2,7%.

Em 2020, o volume de negócios do setor do comércio e distribuição dos materiais de construção apresentou um crescimento de 2,1%.

Na opinião de José de Matos, secretário-geral da APCMC, a resistência destas atividades à pandemia demonstrou ser maior que o esperado. Na verdade, nem a construção, nem o comércio de materiais de construção pararam e o próprio confinamento, a que muitos portugueses foram obrigados, terá sido mesmo aproveitado para fazer pequenas obras em casa. Com o setor imobiliário a demonstrar uma grande resiliência, a que não é estranha a situação das taxas de juro baixas, sobretudo, e nos tempos mais recentes, no domínio da construção de habitações, a maior limitação ao crescimento está a ser a falta de mão de obra".

Em termos de construção habitacional nova - que em 2020 registou um crescimento de 2,1% -, estima-se que esta situação continue a acontecer até 2023, com 2,5%, 3,1% e 3,2%, respetivamente.

Frisa, ainda, "o PRR, entretanto aprovado, também contribuirá para a sustentabilidade do crescimento da construção nos próximos anos, sobretudo no subsector da engenharia civil".

Segmentos com crescimentos diferentes

O estudo sobre o comportamento do setor da construção contempla a previsão sobre os volumes de produção dos seus diferentes segmentos.

Assim, em termos de construção habitacional nova - que em 2020 registou um crescimento de 2,1% -, estima-se que esta situação continue a acontecer este ano e nos próximos dois anos, com 2,5%, 3,1% e 3,2%, respetivamente.

Em relação à construção habitacional – reabilitação, a expetativa aponta para o crescimento, nos próximos dois anos, de 2,8 e 3%, respetivamente. Em 2020, o crescimento foi de 2% e a previsão para este ano é de 2,3%.

No que se refere à construção não habitacional nova, estão previstos crescimentos entre os 2,6%, 1,8% e os 2,1% em relação aos três anos em análise. Enquanto na componente de construção não habitacional - reabilitação, os crescimentos previstos são ainda mais expressivos, sobretudo para este ano, de 4,5%. Nos próximos dois anos espera-se um menor crescimento de 2,6% e 2,8%.

De referir que o segmento da construção não habitacional nova e reabilitada, mais dependente do nível de atividade económica, apresentou, em 2020, um crescimento mais reduzido, de 0,2% e 0,1%, respetivamente.

Em relação ao segmento da engenharia civil nova e de reabilitação, o crescimento esperado este ano é significativo, de 3,7% e 3,9%.

Nos próximos dois anos os crescimentos esperados superam as estimativas feitas no final de 2020. Assim, para 2022 e 2023, a engenharia civil nova espera um crescimentos de 3,8% e 3,9%, enquanto que na reabilitação se perspetiva um crescimento de 3,5% e 3,4%, nos dois anos.

De destacar que estas previsões são elaboradas com base num modelo econométrico com cerca de 40 variáveis que foi desenvolvido pela APCMC em 2018, sob a direção de Manuel Carlos Nogueira, com apoio do COMPETE 2020.

Breve

iad ultrapassa os 10 milhões em ano de pandemia

A iad Portugal obteve este ano um crescimento 62% no que diz respeito à faturação, atingindo os 10 413 733 euros. Em mais um ano de pandemia a rede de consultores imobiliários independentes tem motivos para estar otimista em relação ao futuro.

Registou mais 32% no número de angariações e mais 69% de transações faturadas em comparação com o ano transato. Também o número de consultores da rede cresceu 44%, sendo atualmente 738 em todo o país.

"Estes números deixam-nos otimistas e claro muito orgulhosos do trabalho que desenvolvemos, já que os nossos objetivos para este ano, não só foram alcançados como superaram as expetativas. O último ano trouxe-nos muitos desafios devido à situação pandémica, mas estes resultados provam que conseguimos adaptarmo-nos ao 'novo normal', dar continuidade ao nosso negócio e fazê-lo crescer", refere Alfredo Valente, CEO da iad Portugal. Quanto ao futuro, o responsável afirma: "A curto prazo, o nosso objetivo é continuar a crescer, tanto em número de consultores como em volume de transações, a um ritmo próximo dos 40%, juntando a isso um muito significativo investimento na notoriedade da marca e na melhoria das soluções disponibilizadas aos nossos consultores. Seremos, assim, cada vez mais um player incontornável no mercado da mediação imobiliária em Portugal."

Crescimento do grupo imobiliário

O grupo iad registou igualmente um crescimento notável: mais de 40% no volume de negócios num mercado imobiliário resiliente, apesar da crise sanitária. O que se traduz numa faturação de 400 milhões de euros.

O grupo – que este ano passou a estar representado na Alemanha - está também a entrar no clube muito seletivo de unicórnios franceses, depois de ter garantido em maio de 2021 um investimento de mais de 300M€ da Insight Partners, um player global de investimentos em empresas tecnológicas. Especializada em construir líderes mundiais nos seus setores, a Insight Partners apostou na campeã europeia das redes imobiliárias digitais.

Notícia

NOVOS PROJETOS EM CONSTRUÇÃO

Residências universitárias no Porto continuam a atrair investidores internacionais

ELISABETE SOARES
elisabetesoares@vidaeconomica.pt

Apresentado no início de 2018, pela Câmara Municipal do Porto, como o projeto emblemático da rede Porto Innovation District - iniciativa que reunia universidades, escolas de negócios e centros de pesquisa com o objetivo de promover a inovação e o empreendedorismo na cidade – o megaprojeto imobiliário da Round Hill Capital/MEFIC, para a antiga fábrica de curtumes da Rua do Amial, tinha tudo para dar certo.

O designado Tawny Project incluía a "construção de 1.200 acomodações para estudantes, 200 apartamentos residenciais, um hotel, zonas comerciais, espaços para escritórios, um mercado, um supermercado (o único que avançou), estacionamentos e jardins e previa a conclusão em 2020, exatamente 100 anos após a construção da fábrica de curtumes", destacava na altura o comunicado da autarquia.

Os primeiros edifícios - destinados às residências universitárias - foram iniciados, mas a construção parou e a construtora Mota-Engil abandonou a obra, alegadamente por dificuldades de financiamento do grupo de investidores. Dois anos depois, o projeto bandeira do Porto Innovation District continua parado e sem perspetiva de avançar tão breve, de acordo com as últimas informações confirmadas pelo Imobiliário.

Num segmento competitivo, visível sobretudo no Polo Universitário da Asprela, nesta altura os principais "players" tem já em funcionamento várias unidades residenciais, com um oferta superior às 2500 unidades residenciais.

De fora ficou também a oferta das mais de mil camas destinadas a suprir a lacuna das cinco a seis mil camas para estudantes internacionais, estimada em 2019.

Novos "players" entram no jogo

Diz o povo e com razão que "o mal de uns pode ser o bem de outros", e, neste caso, a máxima pode aplicar-se ao que está a acontecer neste mercado.

Num segmento competitivo, visível sobretudo no Polo Universitário da Asprela, nesta altura os principais players tem já em funcionamento várias unidades residenciais, como é o caso da Milestone e da Temprano (as primeiras a abrir em 2019), seguindo-se, em 2020 e 2021, a U-Hub/Xior e a Valeo/Liv-Student, apenas para citar alguns dos principais, com um oferta superior às 2500 unidades residenciais.

Embora a sustentabilidade económica destes projetos esteja adiada, no minino, dois a três anos - tendo em conta os efeitos da pandemia de Covid-19 que reduziu as taxas de ocupação para 30 a 40% - e sendo já conhecido no mercado o facto de alguns dos promotores nacionais estarem a procurar vender os seus negócios no segmento das residências -, nos últimos meses foram também vários os novos operadores internacionais que anunciaram o avanço de projetos que o mercado considerava já se terem afastado da corrida. São os casos dos britânicos da Amro Partners, da Tabat Capital e, mais recentemente, dos holandeses da Promiris.

Consultório Jurídico

Licença de utilização para cervejeira artesanal

RICARDO CAMPOS AMORIM
Associado da equipa de Imobiliário, da **PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados**

A produção e o consumo de cerveja artesanal têm aumentado significativamente nos últimos anos a nível nacional. A procura por este tipo de bebida tem resultado na criação de várias microcervejeiras nacionais que, devido à falta de legislação concreta e desconhecimento geral das entidades municipais sobre as necessidades efetivas de produção, são frequentemente confrontadas com o tipo de licenciamento que os seus espaços necessitam para a produção desta bebida.

Conforme é do conhecimento geral, todos os edifícios construídos após 1951 devem ser detentores de uma licença de utilização, a qual fixa os usos e utilizações admissíveis, nomeadamente para habitação, comércio, serviços, indústria, etc.

Para a fixação de uma cervejeira artesanal num determinado imóvel importa ter em atenção, além do Regime Jurídico da Urbanização e Edificação, o Sistema da Indústria Responsável, regulado pelo Decreto-Lei n.º 169/2012, de 1 de agosto, pois, de acordo com a Divisão 11, da Secção C, da Parte I, do Anexo I deste diploma legal, a fabricação de cerveja é considerada uma atividade industrial (subclasse 11050). Assim, regra geral, para a fixação de uma cervejeira artesanal num determinado imóvel, este deve ser detentor de uma licença de utilização para indústria.

Ora, segundo o diploma referido, os estabelecimentos industriais classificam-se, em função do grau de risco potencial inerente à sua exploração, para a pessoa humana e para o ambiente, em três tipos, numerados de 1 a 3, sendo de maior risco os estabelecimentos de tipo 1 e de menor risco os de tipo 3. Tendo em consideração que a produção de cerveja, a nível artesanal, não parece estar incluída nas listagens dos estabelecimentos de tipo 1 e 2, tudo indica que, para a fixação de uma cervejeira artesanal num determinado imóvel, este terá de possuir uma licença de utilização destinada a indústria de tipo 3.

A instalação e a exploração de um estabelecimento industrial de tipo 3 são as mais simplificadas, pois, bastará ao interessado realizar uma mera comunicação prévia no Balcão do Empreendedor, inserindo, entre outros, os dados necessários à caracterização do estabelecimento industrial e respetiva atividade, juntando o termo de responsabilidade do cumprimento das exigências legais aplicáveis à atividade industrial. Assim que a mera comunicação prévia seja submetida, o Balcão do Empreendedor emite automática e imediatamente o título digital de exploração e a guia para pagamento da taxa devida, podendo a exploração da cervejeira artesanal ter início a partir do momento em que é paga a respetiva taxa.

Não obstante o referido, caso não exista um impacto relevante no equilíbrio urbano e ambiental, a câmara municipal territorialmente competente pode declarar compatível com o uso industrial a licença de utilização destinada a comércio, serviços, armazenagem ou habitação. Nos três primeiros casos, a cervejeira artesanal deve ter uma potência elétrica igual ou inferior a 99 kVA, uma potência térmica não superior a 4×106 kJ/h e um número de trabalhadores não superior a 20. No último caso (licença de utilização para habitação), a potência elétrica não pode ser superior a 41,4 kVA, a potência térmica não pode ser superior a 4×105 kJ/h, o número máximo de trabalhadores é de cinco e a produção anual não pode ultrapassar os 2500 L.

Entrevista

IMOBILIÁRIA DISTRIBUIU MAIS DE 10 000 CHAPÉUS DE SOL

ERA desafia agências a fazerem diferente e a pintar de vermelho as praias portuguesas

É nos meses de verão que muitas famílias decidem comprar ou vender casa, pelo que é neste período que a ERA costuma registar um elevado interesse por parte de clientes nacionais e estrangeiros.

"T0 com vista para o mar é de se tirar o chapéu" é o mote da nova campanha publicitária da ERA Portugal, que tem como principal objetivo reforçar a relação de proximidade com os clientes ao longo da época de verão.

Esta iniciativa tem como ponto de partida a boa vizinhança da ERA com os seus clientes, que rumam agora às praias para desfrutarem das férias de um ano particularmente atípico e desafiante.

Com o objetivo de promover uma relação duradoura com a sua comunidade, para além do processo de venda, compra e arrendamento de casa, as agências ERA estão a oferecer centenas de chapéus de sol personalizados pelas praias portuguesas de norte a sul do país, bem como nas regiões autónomas da Madeira e dos Açores.

No total, a imobiliária vai distribuir mais de 10.000 chapéus de sol em mais de 60 locais em Portugal, nomeadamente praias marítimas, fluviais, jardins e outros locais com maior afluência nesta altura do ano.

"Estamos a fazer diferente"

"Temos ótimas expetativas em relação a esta campanha. Arriscámos e estamos a fazer diferente ao desafiarmos as nossas agências a participarem nesta nova campanha estratégica, que acreditamos que impacte fortemente o nosso público-alvo", destaca Rui Torgal, CEO da ERA Portugal.

Acrescenta que, "ao sugerirmos aos nossos consultores imobiliários trocarem a prospeção porta-a-porta pela distribuição de chapéus de sol personalizados nas praias ou, como gostamos de chamar - T0s com vista mar - estamos a criar uma nova abordagem e a pintar com o vermelho da ERA os locais de maior afluência durante a época de verão. Com esta iniciativa estamos a aproximarmo-nos cada vez mais do cliente e a mostrar que queremos acompanhá-lo para além do processo de compra, venda ou arrendamento de uma casa".

O objetivo é o de levar "as nossas 'casas' para as praias portuguesas pretendemos estimular a relação de proximidade com os nossos clientes, aumentar a nossa notoriedade e 'top of mind' da marca, colocando a ERA nas praias portuguesas ao lado dos clientes e impactando milhares de pessoas em território nacional e ilhas. Queremos ainda reforçar a dinâmica da rede ERA em Portugal e fazer transparecer a nossa cultura interna", acrescenta.

Segundo Rui Torgal, estão a receber um excelente feedback por parte dos clientes e dos próprios colaboradores, nomeadamente das equipas comerciais, que se têm mostrado bastante motivadas com esta iniciativa. Além disso, algumas das agências têm alargado esta campanha e desenvolvido exercícios de 'team building' e passatempos para os clientes.

Foco está na notoriedade

Esta é uma campanha focada essencialmente na notoriedade, reputação e aproximação da ERA ao cliente, mas acreditam que irá certamente trazer bons resultados, sendo que esperam registar um aumento de pedidos de contacto no website e também um incremento nas vendas. Apesar das zonas turísticas serem as mais impactadas por esta ação, a iniciativa está a ser promovida de forma homogénea por todo o território nacional, inclusivamente nas próprias agências, pelo que acreditam que todas as lojas registem um aumento de interesse nos nossos imóveis e um posterior aumento de vendas. Assim, destaca o responsável, a campanha "T0 com vista para o mar é de se tirar o chapéu" cumpre o seu objetivo de colocar a ERA no pensamento dos clientes, portugueses e estrangeiros que estejam a passar férias em Portugal, de forma a que quando necessitarem de vender, comprar ou arrendar se lembrem de nós e sintam que estão a fazer a escolha certa ao confiar nos serviços da imobiliária.

No verão aumenta interesse

"É nos meses de verão que muitas famílias decidem comprar ou vender casa, pelo que costumamos registar um elevado interesse por parte de clientes nacionais e estrangeiros neste período", destaca.

Acrescenta que ainda estão a apurar os resultados referentes a julho, "mas podemos afirmar que o mês de junho foi um dos melhores meses de 2021. Acreditamos que a regularização da estabilidade económica do país e o controlo da situação pandémica está a criar boas expectativas para o restante período do verão deste ano", refere Rui Torgal.

Breve

Obra Nova comercializa 536 imóveis no primeiro semestre

O programa de parceria Obra Nova ERA comercializou 536 novos imóveis residenciais nos primeiros seis meses do ano, tendo aumentado a sua faturação total em 31% comparativamente ao mesmo período de 2020. No total foram lançados 172 novos empreendimentos no primeiro semestre do ano, um aumento de 13% face ao período homólogo de 2020. O empreendimento Acquasolo, MUT - Monsanto Urban Terrace, Edifício Alameda Santiago e Seixal Baía II são os projetos que mais se destacam, com várias reservas e vendas efetuadas nas primeiras semanas de lançamento.

As zonas de Lisboa (7%), Porto (7%) e Seixal (7%) lideram no segmento de vendas e representam 21% da faturação total do programa no primeiro semestre do ano.

O projeto angariou ainda um total de 3.827 imóveis novos ou em construção, com a região do Porto (15%) a liderar nas angariações, seguida de Lisboa (5%) e Vila Nova de Gaia (4%). Os imóveis novos representam 30% do portfólio habitacional angariado no primeiro semestre de 2021.

"O Obra Nova ERA tem vindo a revelar-se um verdadeiro sucesso, bem como uma aposta já bastante cimentada no nosso plano estratégico. Ao longo destes dois anos, atingimos uma significativa relevância a nível nacional, sendo a nossa experiência e eficácia na comercialização de novos projetos residenciais reconhecida pelos parceiros que trabalham connosco e que recomendam o nosso serviço", refere Rui Torgal, CEO da ERA Portugal.

Foram já comercializados mais de 750 novos empreendimentos desde o lançamento do programa e concretizados diversos protocolos de parceria, que permitem aos investidores e promotores imobiliários nacionais identificar as melhores oportunidades de construção, conhecer o perfil do comprador em cada região do país e comercializar com sucesso os seus projetos através das ferramentas de marketing mais eficazes disponibilizadas pela ERA.

O Obra Nova ERA é um programa de parceria com investidores e promotores imobiliários, criado pela ERA Portugal, em 2019, com o intuito de impulsionar o setor da construção em território nacional e contribuir para um crescimento mais rápido dos negócios dos seus parceiros.

Cerca de 35% encontra-se reservado

Efimóveis promove Monsanto Urban Terrace que representa investimento total de 23 milhões de euros

O Monsanto Urban Terrace destaca-se "pela conjugação de materiais nobres na fachada, como a pedra natural travertino e o aço, bem como pelos espaços interiores amplos, luminosos e com acabamentos de elevada qualidade".

A Efimóveis – Imobiliária S.A, empresa do grupo Ferreira, é o promotor responsável pelo projeto habitacional MUT - Monsanto Urban Terrace, que representa um investimento total de 23 milhões de euros.

Localizado junto ao jardim de Arca d'Água, no Porto, o edifício disponibiliza 106 frações, de tipologia T1 a T4, sendo que 55 das unidades se encontram no lado Terrace (Sul) e 51 do lado Urban (Norte).

O complexo habitacional é composto por edifícios de sete pisos e uma área total de construção de 16.905 m2.

"O novo empreendimento pretende conciliar dois conceitos distintos e inovadores: a parte Urban, com características mais modernas e irreverentes e a parte Terrace, com traços mais familiares e intemporais", destaca fonte da ERA Arca d'Água, que tem uma parceria com a Efimóveis para a comercializar do Monsanto Urban Terrace.

Com preços que variam entre os 206 e os 431 mil euros, a ERA destaca que cerca de 35% das unidades foram reservadas na fase de pré-lançamento do projeto.

"O projeto residencial aposta na diferenciação, na modernidade e na originalidade, ao mesmo tempo que oferece varandas de grande dimensão em todos os apartamentos, zonas comuns com áreas de coworking, parque de bicicletas, halls de entrada temáticos, terraços e lavandaria comum", refere.

Acrescenta que o Monsanto Urban Terrace se destaca "pela conjugação de materiais nobres na fachada, como a pedra natural travertino e o aço, bem como pelos espaços interiores amplos, luminosos e com acabamentos de elevada qualidade". Além disso, é disponibilizada aos moradores uma aplicação com a listagem de contactos úteis na área envolvente e que permite também um apoio à gestão do condomínio e o acesso à documentação técnica do imóvel.

"O projeto de arquitetura foi pensado para enaltecer a elegância e garantir o conforto. As habitações singulares, exclusivas e originais, criam uma atmosfera de simplicidade refinada e única, proporcionando o bem-estar para toda a família", destaca por sua vez o promotor.

O grupo Ferreira refere, ainda, que a empreitada se encontra em fase de escavação e contenção periférica para obtenção das cotas de projeto e recentemente deu-se início às betonagens dos elementos de fundação do edifício.

Simplificando a gestão de condomínios

Documentos que o condómino deve ter sempre à mão

Se é proprietário de uma fração em regime de propriedade horizontal, lembre-se que deve ter e manter alguns documentos que, mais tarde ou mais cedo, serão necessários:

Título constitutivo da propriedade horizontal

Este é um documento feito por escritura pública que atesta a passagem do edifício a propriedade horizontal e que agrega a seguinte informação:

- Identificação do construtor
- Especificação das partes privadas, de forma a que cada proprietária saiba exatamente os direitos que adquire ao comprar a sua fração
- Registo das permilagens ou percentagens atribuídas a cada fração.
- Menção (opcional) ao fim a que se destinam as frações ou partes comuns.
- Regulamento interno do condomínio (opcional), sendo que, neste caso, o referido regulamento tem poderes para disciplinar o uso, a fruição e a conservação quer das partes comuns quer das frações autónomas.

Regulamento interno do condomínio

Este regulamento insere-se no âmbito do direito privado que reconhece às partes a faculdade de fixar livremente o seu conteúdo, incluindo as cláusulas que mais lhes convierem – e devendo conter a seguinte informação:

- As normas legais obrigatórias que regem a propriedade horizontal.
- As especificações do edifício.
- As regras que os condóminos decidirem ser necessárias e pertinentes para o seu condomínio (como, por exemplo, a aplicação de multas e penalidades pelos incumprimentos das regras estabelecidas no regulamento interno).

Ficha técnica de habitação

A ficha técnica de habitação é obrigatória para edifícios construídos a partir de agosto de 2004 e visa reforçar os direitos dos consumidores à informação e à proteção dos seus interesses económicos quando adquirem a sua fração autónoma.

Nesse documento encontramos informação sobre:

- os principais profissionais envolvidos no projeto, na construção, na reconstrução, na ampliação ou na alteração.
- o loteamento: número de fogos, garagens, equipamentos coletivos e plantas.
- o prédio urbano: identificação, descrição, soluções construtivas, materiais, localização dos equipamentos.
- a fração autónoma: identificação, descrição, caracterização das soluções construtivas, descrição dos materiais e de equipamentos incorporados, planta simplificada de acesso ao fogo, plantas simplificadas das redes de distribuição de água, energia elétrica, distribuição de gás, climatização, aquecimento e comunicações.
- garantias da habitação e condições, bem como informações sobre a sua forma de ativação perante os defeitos, regras de funcionamento do condomínio, contrato de prestação de serviços, regras de manutenção dos equipamentos.

Atas

As atas são importantes para saber e lembrar as deliberações tomadas em assembleia relativamente à vida do condomínio, reunindo as seguintes informações:

- Número da ata, data, hora e identificação do condomínio.
- Presenças e representados.
- Indicação se a assembleia reuniu em primeira ou segunda convocatória.
- Existência de quórum constitutivo e deliberativo.
- Teor das deliberações discutidas e o resultado das votações.

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

Resultados Censos 2021

Construção de casas cresceu na última década mas a um ritmo mais lento

ELISABETE SOARES
elisabetesoares@vidaeconomica.pt

O nosso país registou um ligeiro aumento no número de edifícios e alojamentos para habitação, mas a um "ritmo bastante inferior" ao registado em décadas anteriores, de acordo com os resultados preliminares dos censos 2021, divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), publicados na quarta-feira, no dia 28 de julho.

"De acordo com os Resultados Preliminares dos Censos 2021, o número de edifícios destinados à habitação era de 3 587 669 e o de alojamentos de 5 961 262, valores que face a 2011 representam um aumento de 1,2% e 1,4%, respetivamente", destaca o INE. Contudo, o crescimento do parque habitacional, entre 2011 e 2021, é bastante inferior ao verificado na década anterior, quando os valores se situavam na ordem dos 12% para edifícios e 16% para alojamentos.

Por regiões, verificamos que os Açores e o Algarve registaram o maior crescimento no número de edifícios e de alojamentos destinados à habitação, com subidas de 2,8% e 2,5% ao nível dos edifícios, respetivamente, e 2,8% nos alojamentos, em ambas as regiões.

Segundo o INE, em relação ao número de alojamentos destinados à habitação verifica-se que aumentou em 221 municípios portugueses (72% do total de municípios, com Madalena (Açores), Vizela, Lousada, Campo Maior e Odemira a registarem as maiores subidas no número de alojamentos, com valores situados entre os 13,5% e os 6,3%.

Por regiões, verificamos que os Açores e o Algarve registaram o maior crescimento no número de edifícios e de alojamentos destinados à habitação, com subidas de 2,8% e 2,5% ao nível dos edifícios.

No sentido oposto, Tarouca, Penela, Coruche, Mação e São Vicente foram os municípios onde se registaram as descidas mais significativas, com o número de alojamentos a variar entre os -10,5% e - 4,6%.

Em 2021, o número médio de alojamentos por edifício em Portugal é de 1,7, um valor que se mantém desde 2011.

A Área Metropolitana de Lisboa é a região que regista o valor mais elevado, com 3,3 alojamentos por edifício, enquanto os Açores e o Alentejo registam os valores mais baixos, de 1,1 e 1,2, respetivamente.

Os resultados preliminares dos Censos 2021 revelam que a população residente em Portugal é 10 347 892. Na última década Portugal regista um decréscimo populacional de 2,0% e acentua o padrão de litoralização e concentração da população junto da capital. O Algarve e a Área Metropolitana de Lisboa são as únicas regiões que registam um crescimento da população, sendo o Alentejo aquela que regista o decréscimo mais expressivo.

Foz Vintage promove World Trade Center em Carnaxide com investimento de 120 milhões de euros

Localizado junto à CRIL, no sentido Alfragide-Algés, no Oeiras Valley, em Carnaxide, o World Trade Center tem prevista a conclusão no primeiro trimestre de 2022.

Promovido Foz Vintage, grupo imobiliário sediado no Porto, o ousado empreendimento de serviços já está a atrair empresas, sendo que a unidade hoteleira tem previsto abrir portas em 2024.

Ninguém fica indiferente à sua dimensão, bem como à sua arquitetura que conta com a assinatura do atelier JQPV Arquitetos Associados, tendo um investimento previsto de 120 milhões de euros.

No dia em que o grupo inaugurou o escritório modelo, na apresentação do empreendimento, Vasco Fonseca, COO da empresa, definiu este projeto como o "maior e mais inovador centro de negócios" da Área Metropolitana de Lisboa.

O World Trade Center possui uma área de 70.000 metros quadrados (m2), dois edifícios de oito pisos acima do solo, pátios exteriores e um rooftop em cada edifício. Apresenta uma área de escritórios com um total de 25.000 m2, áreas de serviços e retalho de 4000 m2 (com restauração e ginásio), um hotel com 4000 m2, capacidade para 127 quartos e um espaço 'stand alone' com 1.700 m2 totalmente dedicados a 'retail', espaços exteriores com 10 000 m2 que incluem ciclovias, jardins e espaços verdes que permitem a prática de exercício físico, 1000 lugares de estacionamento, 800 no parque subterrâneo e 200 no exterior.

O WTC pretende, segundo o promotor, "transmitir uma visão assente num modelo inteligente, criativo e colaborativo, onde os objetivos de negócio, o network empresarial, a tecnologia e a conveniência se conjugam."

As certificações Leed Gold e Well Gold mostram igualmente a preocupação e a aposta que foi implementada na área ambiental e de sustentabilidade do WTC.

A comercialização deste empreendimento está a cargo das consultoras Cushman & Wakefield e Worx, e a gestão ficará a cargo da CBRE. De acordo com Vasco Fonseca os valores de comercialização "estão abaixo" dos preços praticados atualmente no mercado, situando-se o preço médio por metro quadrado nos 15 euros. Avança também que o "lote 2 já está 60% ocupado".

Breve

Remax fecha "segundo melhor semestre de sempre"

A Remax Portugal terminou a primeira metade do ano com um volume de negócios 43,6% superior ao do período homólogo. E o número de transações registadas subiu 45%, o que permite que tenha sido "o segundo melhor semestre de sempre da rede".

Foram fechadas pelas agências Remax um total de 36.617 transações até junho, sendo que a grande maioria (78,1%) diz respeito à compra e venda de imóveis. Contas feitas, a mediadora imobiliária movimentou no primeiro semestre cerca de 2,95 mil milhões de euros, avança em comunicado.

Para Beatriz Rubio, CEO da Remax Portugal, os dados refletem um período de "acentuado crescimento e forte dinamismo" da mediadora imobiliária. E foi no segundo trimestre, que "a Remax registou o seu melhor trimestre de sempre em transações imobiliárias, com os meses de abril, maio e junho a superarem pela primeira vez as 20 mil transações em três meses", destaca.

Century 21 faturou 31 milhões no semestre

Nos primeiros seis meses de 2021, a Century 21 Portugal registou uma faturação superior a 31 milhões de euros, o que revela um aumento de 64% face aos cerca de 19 milhões de euros reportados no período homólogo de 2020. Já o volume de negócios em que a rede esteve envolvida - considerando também a partilha de transações com outros operadores – superou os 1134 milhões de euros e revela um aumento de 42% em comparação com os quase 800 milhões de euros registados no primeiro semestre de 2020.

As tipologias de imóveis mais procuradas pelas famílias portuguesas continuam a ser os T2 e T3 e, entre janeiro e junho deste ano, a rede imobiliária realizou 7008 transações de venda, o que representa um aumento de 38% face às 5065 transações efetuadas no primeiro semestre do ano anterior.

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