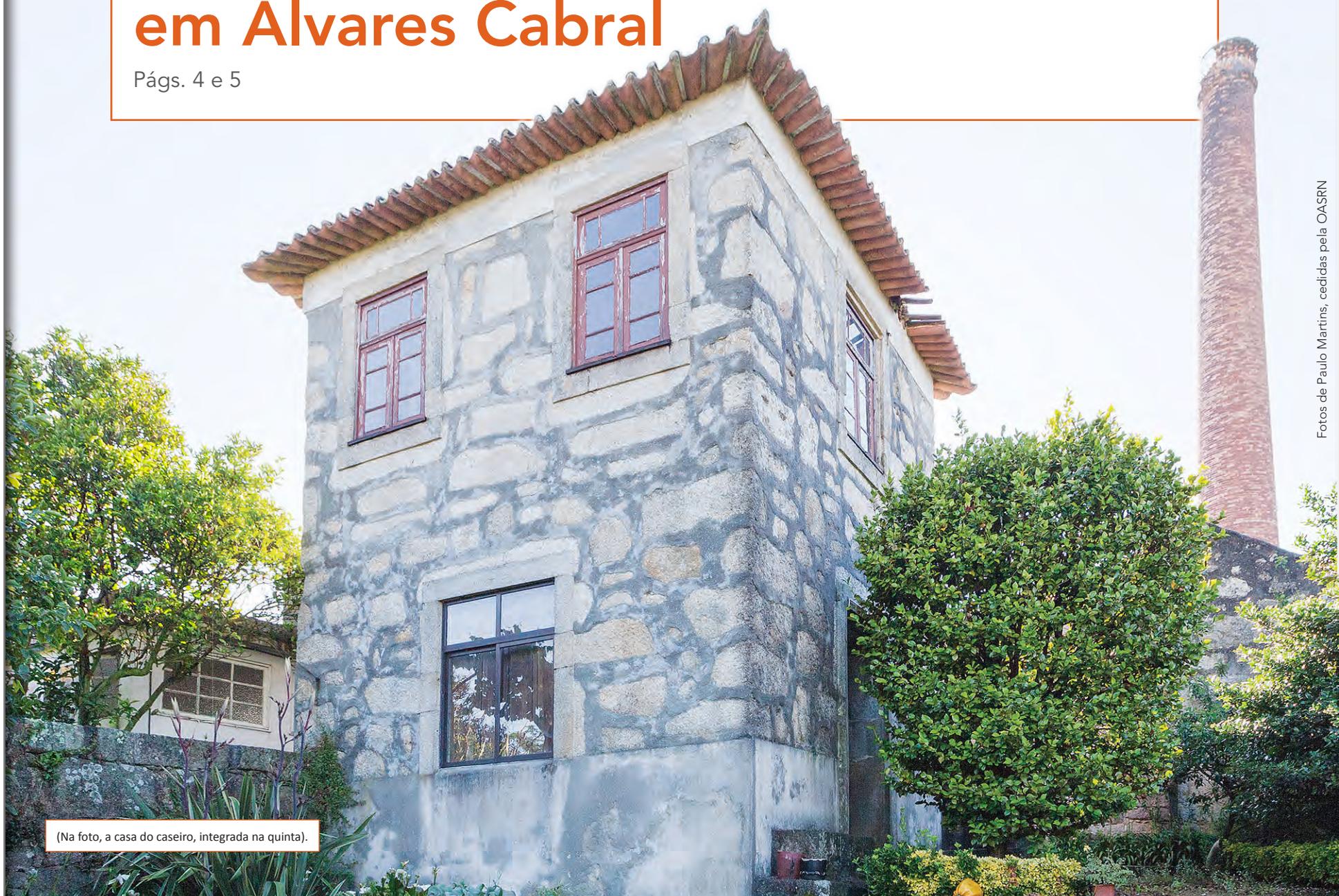




Espaço acolhe jardim classificado

Médicos oftalmologistas compram antigo Lar de Santa Teresa em Alvares Cabral

Págs. 4 e 5



(Na foto, a casa do caseiro, integrada na quinta).

Entra em vigor a 1 de janeiro

Bancos com novas regras na concessão de crédito à habitação

Pág. 3

António Maria Pimenta da TELLES alerta

"Prevê-se que o AIMI venha a sofrer 'afinações' para dissipar dúvidas e corrigir injustiças"

Pág. 4

Aposta no imobiliário de luxo

Engel & Völkers procura empresários para investirem em lojas no norte

Pág. 6

Carteira de obras aumenta

MAP Engenharia reforça presença no Grande Porto

Pág. 8





Notícias

Seguradora vai reinvestir verbas

Fidelidade vai vender 277 imóveis em todo o país

De Lisboa ao Porto, passando pela Madeira e Açores, a Fidelidade está a vender 277 dos seus imóveis, 70% deles com uso residencial. Na última semana a seguradora iniciou as negociações com mais de uma centena de investidores nacionais e internacionais. Em entrevista recente, Jorge Magalhães Correia, presidente da Fidelidade, destaca que “os ganhos que registarmos com esta operação servirão para reforçar a solvência da companhia e investir em projetos mais concentrados”.

O objetivo da operação é reconfigurar o perfil do património imobiliário da Fidelidade e reforçar o seu nível de solidez. De acordo com fontes do mercado, este portfólio pode atingir os 420 milhões de euros.

Os interessados nos imóveis têm até 17 de novembro para fazer uma avaliação preliminar e apresentar as suas ofertas de compra não vinculativas.

Depois, a Fidelidade selecionará um grupo de investidores, que terão acesso a informação detalhada sobre as carteiras e avançarão com as ofertas finais. A seguradora



Na última semana a Fidelidade iniciou as negociações com mais de uma centena de investidores, nacionais e internacionais, para a venda de um conjunto de edifícios

espera que o processo esteja concluído, no máximo, durante o segundo trimestre de 2018.

Mais de metade dos ativos, 51%, estão localizados em Lisboa e 12% no Porto. Os restantes estão espa-

lhados um pouco por todo o país, incluindo os arquipélagos dos Açores e da Madeira. Muitos destes imóveis ainda estão em propriedade vertical. De fora ficam os edifícios que estão ao serviço da

própria Fidelidade e da sua rede de distribuição (lojas e mediadores).

De acordo com o comunicado da Fidelidade, o grupo, através da Fidelidade Property, investiu durante os últimos doze meses mais de 80 milhões de euros na reconstrução de edifícios situados, especialmente, em zonas históricas da capital e pretende continuar a investir em ativos imobiliários nas áreas comercial, hotelaria e de escritórios.

“Para dar cumprimento a esta estratégia de otimização, o grupo Fidelidade irá colocar no mercado uma carteira de ativos imobiliários dispersos pelo país. A maximização do valor gerado por esta operação permitirá a prossecução da estratégia agora definida no sentido de concentrar o seu negócio imobiliário em grandes projetos de intervenção e reabilitação urbana”, destaca.

Os primeiros projetos já concretizados são duas unidades hoteleiras – antiga sede da Rádio Renascença na Rua Ivens e no Terminal de Cruzeiros de Lisboa – e as novas sedes de duas grandes sociedades de advogados.

Opinião

Necessidade de investimento não pode ser politicamente instrumentalizada

Portugal é uma nação com uma identidade sociocultural, uma história e um património únicos e isso é, claramente, percebido como um ativo de valor que está a ser capaz de atrair um fluxo consistente de turistas e investidores estrangeiros. Somos de fato diferentes do resto dos povos e isso é positivo. Porém, também importa reconhecer que nem tudo o que nos torna diferentes é particularmente bom. E, no plano daquela que é a base da estrutura do nosso regime democrático, designadamente ao nível dos partidos políticos e da definição estratégica de um planeamento a médio e longo prazo, sabemos que nem tudo corre bem.

No nosso país, e ao contrário do que acontece, por exemplo, na generalidade da Europa, não tem sido possível abordar, no debate político-partidário, temas como os pactos de regime ou a estabilidade no planeamento estratégico. E, provavelmente,

algo que não ocorre com frequência em mais nenhum país do mundo, é a capacidade de utilizar matérias consensualmente reconhecidas por todos como estratégicas, como é o caso da reabilitação urbana, do investimento na ferrovia, da aposta na sustentabilidade, no combate político partidário.

Ou seja, somos um lugar único no mundo, em que, mesmo quando estamos todos de acordo em determinado assunto, conseguimos utilizar esse mesmo tema como arma de arremesso político. Por exemplo, em 2014, sublinhei como facto de extrema importância a aprovação, por parte do anterior Governo, do Plano Estratégico dos Transportes e Infraestruturas para o horizonte 2014-2020, abrangendo os setores ferroviário, marítimo-portuário, rodoviário e aeroportuário-logístico, bem como os transportes públicos de passageiros. Relembre-se que os objetivos estratégicos

que presidem a este Plano são a competitividade e o desenvolvimento sustentável da economia, a coesão social e territorial, a mobilidade e acessibilidade de pessoas e bens, e a comportabilidade financeira para os contribuintes, objetivos que se sobrepõem, naturalmente, aos ciclos políticos. Foi por isso natural que, em 2016, o atual Governo tenha assumido o integral cumprimento deste programa, que havia sido objeto de um largo consenso. Porém, a realidade mostra-nos que persiste um grande desfasamento entre a calendarização e a execução do investimento público, que se mantém em níveis historicamente baixos.

Neste momento iniciou-se a discussão, que se pretende que seja, de novo, o mais alargada possível, em torno do novo ciclo de investimentos a iniciar em 2020, facto que é, uma vez mais, positivo. Com efeito, a consensualização do quadro estratégico para o próximo

ciclo de investimentos pós-2020 vem dar resposta a uma das questões estruturais que sempre defendemos. Este é, portanto, um desafio que vemos com muito bons olhos e para o qual estamos empenhados em dar o nosso contributo. No entanto, o que não pode acontecer é condicionar politicamente esta discussão.

Se o que se quer é apurar responsabilidades políticas, então não haja dúvidas. Todos são responsáveis, pelo que este «ciclo vicioso» tem de ser quebrado. Em cada momento, é dever de cada Governo pôr em marcha os projetos estruturantes já assumidos, mas a sua não concretização não pode ser utilizada para colocar em causa o planeamento futuro. O historial de sucessivos incumprimentos por parte de Governos anteriores não pode ser instrumentalizado, sob pena de Portugal estar condenado a viver com o investimento público estruturante eternamente adiado.

Manuel Reis Campos
Presidente da AICOPN –
Associação dos Industriais
da Construção Civil e Obras
Públicas



Notícia

Entra em vigor a 1 de janeiro

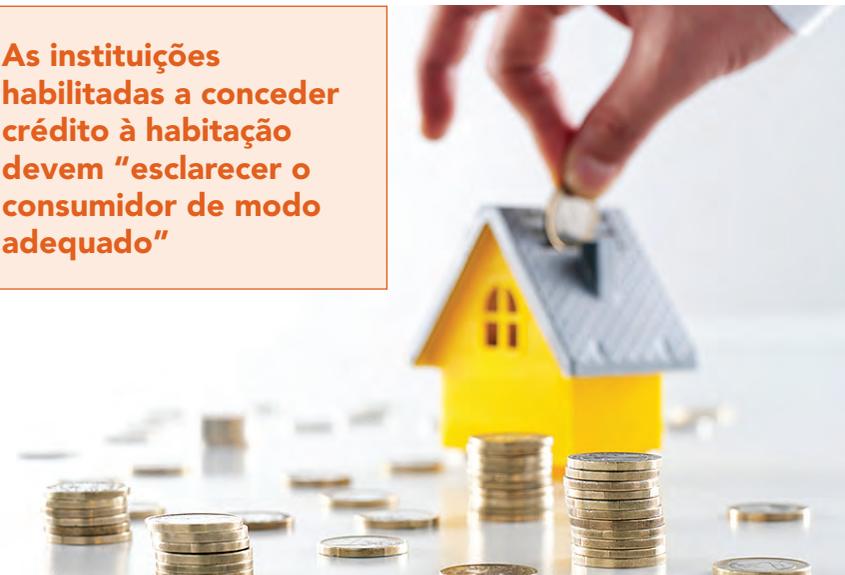
Bancos com novas regras na concessão de crédito à habitação

A partir de 1 de janeiro de 2018, os bancos vão ter de cumprir um conjunto de regras mais apertadas na hora de conceder crédito à habitação. As novas obrigações — determinadas pelo Banco de Portugal (BdP) e agora publicadas em Diário da República — passam sobretudo por garantir e fazer prova, de que os consumidores têm condições para pagar o empréstimo da compra de casa. Por outro lado, as instituições financeiras estarão sujeitas a novos deveres de informação junto dos clientes, antes e durante a vigência dos contratos.

“No cumprimento das disposições do presente aviso, as instituições devem proceder com diligência e lealdade, promovendo a concessão de crédito responsável, tendo em consideração a situação financeira, os objetivos e as necessidades dos consumidores e a natureza, montante e características do contrato de crédito”, explica o supervisor do setor financeiro no aviso publicado em Diário de República.

O Banco de Portugal determina que o dever de avaliação da solvabilidade dos consumidores acontece previamente à celebração do contrato de crédito, mas também em momento anterior a qualquer aumento do montante total do crédito que ocorra na vigência do contrato de crédito, exceto quando

As instituições habilitadas a conceder crédito à habitação devem “esclarecer o consumidor de modo adequado”



o aumento tenha sido inicialmente convencionado pelas partes, aquando da celebração do contrato de crédito.

Avaliar a solvabilidade

A avaliação da solvabilidade, segundo o regulador, “deve basear-se preferencialmente nos rendimentos auferidos pelo consumidor que, pelo seu montante e periodicidade, apresentam um caráter regular, incluindo, nomeadamente, os rendimentos auferidos a título de salário, a remuneração pela prestação de serviços ou as prestações sociais”.

Para conceder o crédito, o banco

“deve ter em consideração” o rendimento auferido pelo consumidor, pelo menos, nos três meses anteriores ao momento em que procede à avaliação da solvabilidade, bem como a evolução que o rendimento registou nesse período. “A avaliação da solvabilidade não deve basear-se na expectativa de aumento dos rendimentos auferidos pelo consumidor”, esclarece o supervisor da banca.

As instituições habilitadas a conceder crédito em Portugal passam também a ter de cumprir um dever de assistência ao consumidor que implica, designadamente, “esclarecer o consumidor, de modo ade-

quado”, sobre o conteúdo da Ficha de Informação Normalizada Europeia (FINE), da minuta do contrato de crédito e dos documentos anexos à FINE.

Neste dever está ainda incluída a obrigação de identificar separadamente as características e o custo de cada um dos produtos ou serviços propostos como vendas associadas facultativas, bem como o impacto da contratação desses produtos ou serviços no custo do contrato de crédito, nomeadamente no ‘spread’ (margem de lucro do banco) da taxa de juro.

Quando a informação pré-contratual é prestada através de comunicação à distância, devem ser disponibilizados ao consumidor linhas de atendimento dedicadas e conteúdos específicos, em suporte áudio, vídeo ou texto, adequados ao meio de comunicação utilizado para a prestação de informação pré-contratual.

O diploma estabelece o conteúdo mínimo da informação periódica a disponibilizar aos consumidores através do extrato, bem como regras aplicáveis à informação sobre a alteração da taxa de juro, à informação adicional e à informação complementar em caso de incumprimento de obrigações contratuais, de regularização de situações de incumprimento e de reembolso antecipado.

AICE preocupada

Adicional de IMI vai ter forte impacto no investimento

A Associação dos Industriais da Construção de Edifícios – AICE, a mais antiga do setor e a única com assento na CIP – Confederação Empresarial de Portugal — mostrou junto dos principais partidos com representação na Assembleia da República, ao presidente da Assembleia da República e ao presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa, o seu descontentamento relativamente ao Adicional ao Imposto Municipal sobre Imóveis (AIMI).

Preocupada com o impacto do Adicional ao IMI nos imóveis e terrenos, a AICE revela que se trata de uma injustiça as taxas aplicadas, “que são iguais seja para os terrenos assim como para os imóveis. É tremendamente injusto que o AIMI se aplique da mesma forma a imóveis e terrenos de luxo, como a terrenos e imóveis que não geram qualquer tipo de rentabilidade”,

admite a associação liderada por César Neto.

A associação considera que não devem ser taxados os terrenos assim como a propriedade construída e não utilizada. “Uma vez mais estão a taxar a nossa matéria-prima”, explica na carta enviada aos representantes dos principais órgãos de decisão do país.

A AICE lembra ainda as grandes disparidades entre o valor comercial nos grandes cen-

tros urbanos e restante país. A associação já tinha alertado que o novo aumento dos impostos iria, uma vez mais, ter um enorme impacto negativo no investimento, não só nacional mas também estrangeiro. “Não se pode descurar o mercado nacional e as empresas que construíram o nosso país, construindo para o curto prazo, sem pensar no médio prazo, no nosso futuro.

A exemplo disto, podemos falar da construção desenfreada em diversas zonas do nosso país para os investidores estrangeiros que para já têm diversos benefícios fiscais, o que

nos leva a questionar o que acontecerá quando estes benefícios forem retirados, mais uma vez se percebe que o

tratamento fiscal para um cidadão nacional é diferente do cidadão estrangeiro”, acusa a associação.

Por estes e outros motivos, a AICE vem alertar para o verdadeiro impacto do AIMI no sector: vai encarecer, e muito, o valor dos imóveis e terrenos, incluindo os arrendamentos; vai aumentar a desertificação do interior do país; uma vez mais, não existe uma estratégia a médio/longo prazo para o mercado nacional da habitação, nomeadamente para os consumidores nacionais, e para a classe média, que mais uma vez serão os principais prejudicados com este novo imposto.

De realçar que este novo imposto sobre os imóveis e terrenos que não geram qualquer rentabilidade irá seguramente provocar enormes dificuldades nas empresas, levando seguramente a um aumento de falências e, conseqüentemente, a um aumento do desemprego.

“É tremendamente injusto que o AIMI se aplique da mesma forma a imóveis e terrenos de luxo, como a terrenos e imóveis que não geram qualquer tipo de rentabilidade”, admite a associação presidida por César Neto.



Notícias

António Maria Pimenta da TELLES alerta

“Prevê-se que o AIMI venha a sofrer ‘afinações’ para dissipar dúvidas e corrigir injustiças”

Desde que foi criado o AIMI (Adicional ao Imposto Municipal sobre Imóveis) tem suscitado muitas críticas e são muitos os que consideram a necessidade de que este imposto deve sofrer alterações, minimizando os efeitos negativos.

António Maria Pimenta, Of Counsel, da TELLES, referiu, recentemente, que “prevê-se que o AIMI venha a sofrer ‘eventuais afinações’ da lei para dissipar dúvidas e correção de injustiças notórias”.

António Maria Pimenta, em conjunto com Pedro Almeida e Sousa, sócio e responsável pela área de Urbanismo e Imobiliário, da TELLES, debruçaram-se sobre o tema do investimento imobiliário no Porto – a sua evolução, os incentivos e os entraves –, num evento realizado pela Ordem dos Economistas, durante um passeio no Rio Douro, que reuniu algumas dezenas de investidores e interessados sobre o tema.

Num breve enquadramento da atual fiscalidade, associada ao investimento imobiliário, e notas sobre perspectivas futuras, António Maria Pimenta alertou para o facto de só em 2018 conheceremos a receita e o número de sociedades que se encontram sujeitas ao AIMI. Destacou também o facto evidente “do número considerável de sujeitos passivos a pagar AIMI”.

Em relação ao alojamento local, que continua na ordem do dia, não sendo ainda clara a posição dos tribunais quanto à aprovação pelos condomínios, salientou o facto de ter aumentado a tributação com OE2017, pelo que se espera que no OE 2018, não ocorram mais alterações significativas.

Já no caso do mercado arrendamento, alerta para o aspeto positivo na preparação OE2018, o “choque fiscal”, com a proposta da desceda de 28% para 12,5% nos arrendamentos por cinco ou mais anos.

No caso do regime fiscal para residentes não habituais (RNH), António Maria Pimenta, é de opinião que “a previsão de uma tributação afigura-se uma má medi-



da, no sentido de destabilizar o ambiente jurídico fiscal e incrementar a imprevisibilidade do mesmo para os investidores”.

Em relação aos Golden Visa, programa onde não se prevê alterações, onde existe uma “procura contínua”, alerta para “a nova vaga de atrasos na concessão dos vistos, sendo importante, se-

António Maria Pimenta destaca que “até ao momento, não se prevêem, igualmente, alterações ao nível da fiscalidade associada aos fundos de investimento imobiliários”. Alertou ainda para o facto de um recente entendimento da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT), permitir a transformação de sociedades anónimas em

A Ordem dos Economistas, realizou recentemente um evento - durante um passeio no Rio Douro -, que reuniu algumas dezenas de investidores e interessados sobre o tema do investimento

gundo ele, “repensar e decidir”, sobre este assunto.

Quanto aos benefícios fiscais, especialmente na reabilitação urbana, o advogado da TELLES “não prevê alterações nos benefícios fiscais em IMT e IMI – designadamente isenções de IMI durante 5 anos (prorrogáveis por um período adicional de 5 anos) e de IMT desde que, no prazo de 3 anos a contar da aquisição, o adquirente inicie as respetivas obras”.

O mesmo se passa para a isenção de IMT para a primeira aquisição de prédio urbano ou de fração autónoma, destinado exclusivamente para habitação própria e permanente, após a realização das obras de reabilitação e quando o imóvel se encontrar localizada em “área de reabilitação urbana”.

Já no caso dos Fundos de Investimento Imobiliário (FII) e das Sociedades de Investimento Imobiliário (SIIMO),

sociedades de investimento imobiliário.

Pedro Almeida e Sousa destacou, na sua intervenção, o atual panorama e as perspectivas futuras no mercado de investimento no Porto. Um dos aspetos importantes prende-se com a revisão, em curso, do PDM que terá de estar concluída até Março de 2018 e onde se pretende acabar com alguns bloqueios existentes no atual. Pedro Almeida dá conta de aspetos importantes como a subida dos índices de construção e das alterações previstas para a Avenida D. Pedro IV.

E, muito importante, “a mudança do paradigma, já que acaba com a possibilidade de existir um plano de pormenor, passando a existir um Plano de Urbanização, mais flexível, permite não trazer tudo, deixando aos particulares e à câmara alguma criatividade”.

Destaque

Espaço acolhe jardim classificado

Médicos oftalmologistas compram antigo Lar de Santa Teresa em Alvares Cabral

Elisabete Soares
elisabete.soares@vidaeconomica.pt

Alberfoital – Serviços de Saúde, sociedade que gere um conjunto de clínicas ligadas à Oftalmologia, no Porto e norte do país, comprou o edifício e os terrenos do Lar de Santa Teresa, na Rua Alvares Cabral, que pertenciam à Companhia de Santa Teresa de Jesus, e onde funcionou, até há cerca de dois anos, uma residência universitária para meninas. Constituído por um imóvel de interesse municipal, com entrada pela Rua Alvares Cabral, 184, é constituído por cerca de 2100 m² de área edificada, embora cerca de metade seja de construção recente – que, por isso, pode ser reconstruído, e nove mil m² de jardins e terrenos de cultivo. O espaço estende-se e faz fronteira com o parque de estacionamento municipal na Rua de Cedofeita.

O jardim encontra-se classificado e é um dos espaços emblemáticos deste conjunto e, apesar da falta de água



Fotos de Paulo Martins, cedidas pela OASRN

que antes enchiam os lagos – motivado, ao que tudo indica, pelas obras do Metro –, conserva ainda sua beleza, devido às suas frondosas árvores e pontes que o serpenteiam, e que, por isso, será uma mais-valia num futuro projeto, ao que tudo

O jardim encontra-se classificado e é um dos espaços emblemáticos deste conjunto, que se desenvolve por cerca de 11 mil m²



Fotos de Paulo Martins, cedidas pela OASRN

Palácio S. Bento da Vitória em venda

A promotora imobiliária Próximo Quadrado, Lda. colocou à venda um imóvel no Centro Histórico do Porto, com uma área de construção acima do solo de 6.150 m² e com um projeto licenciado para fins residenciais ou hoteleiros. Trata-se do Palácio S. Bento da Vitória, um imóvel único pela sua dimensão, história e localização, “e que

se constitui como uma oportunidade para os investidores e compradores interessados, dada a escassez de oferta em imóveis com estas características na cidade do Porto”, destaca o promotor.

O antigo Palácio de S. Bento da Vitória foi durante anos a sede da Polícia Judiciária do Porto e, posteriormente, até 2014, o Tribunal de Instrução Criminal (TIC). Datado de 1832, o edifício encontra-se atualmente em ótimo es-



unidade para doentes com Alzheimer. Castro Neves, adianta, “não escondo que desde há anos que equacionamos criar um espaço, tipo quinta, para internar e tratar demências da idade, (claro que seria com parceria com Psiquiatra, pois nós somos Oftalmologistas, e com o turismo de saúde)”. Acrescenta, “mas tanto poderá ser ali ou noutra ponto da cidade”. O responsável da Iberfoital promete para breve mais novidades sobre o destino futuro dos terrenos.

Avaliado, inicialmente, por dois milhões de euros, tudo indica que o valor final de venda possa ter sido superior.

As irmãs Teresianas de Portugal, dedicam-se à evangelização em diversas atividades voltadas para o exterior, e continuam a estar presentes em várias localidades do país. Atualmente gerem colégios em Braga, Santo Tirso e Elvas.

O forte investimento necessário para a manutenção deste espaço no Porto foi uma das razões que levou a Companhia de Santa Teresa de Jesus a avançar para a venda.



Vista aérea retirada do Google maps

tado de conservação. Situado em pleno centro histórico, classificado como Património Mundial da Unesco, com uma localização que permite a ligação direta entre as zonas da Ribeira e dos Clérigos, próxima à Torre dos Clérigos e junto à Rua das Flores. A implantação do imóvel em cota superior, tem uma vista deslumbrante sobre o Rio Douro e a cidade. A Próximo Quadrado é a promotora imobiliária detentora do imóvel.

Consultório Jurídico

Ana Rita Rodrigues
Associada sénior
da PRA – Raposo,
Sá Miranda & Associados



O meu vizinho colocou cortinas de vidro na varanda, e agora?

Mudam-se os tempos, mudam-se as vontades... é o caso das denominadas cortinas de vidro, muito em voga pela sua estética, e que rapidamente vieram substituir as antigas marquises de alumínio.

Pois bem, tem-se assistido a uma crescente propagação da colocação dessas ditas novas marquises, sendo que em alguns casos, tais trabalhos são executados sem qualquer comunicação ou solicitação ao condomínio, entendendo os beneficiários dessas trabalhos que, sendo as cortinas de vidro colocadas

alguns municípios, é mesmo exigido na própria instrução do processo administrativo, a ata da assembleia de condomínio da qual resulte a autorização para a colocação da marquise.

O próprio Supremo Tribunal de Justiça, já perfilhou do entendimento de que, conceber a possibilidade de se poder sem mais edificar construção com seja uma marquise em vidro ou alumínio, sem o consentimento dos demais, é o mesmo que abrir o precedente para os demais condóminos fazerem a mesma coisa, fechando as varandas, passando

Tem-se assistido a uma crescente propagação da colocação dessas ditas novas marquises, sendo que em alguns casos, são executados sem qualquer comunicação ou solicitação ao condomínio

na parte de dentro das varandas, não lhes assiste qualquer dever ou obrigação de comunicar ou solicitação autorização.

Pois bem, parece-nos claro e inequívoco, que tal obra deverá ser realizada com o acordo prévio dos condóminos que representem pelo menos 2/3 do valor total do prédio, isto em assembleia de condóminos que deverá ser realizada para o efeito ou em que da ordem de trabalhos conste precisamente um ponto autonomizado para esse fim.

Tal obra altera a linha arquitetónica e/ou estética do exterior do prédio, sendo por isso imperativo que tal autorização prévia seja obtida (artigo 1422º, nº 2 al. a) e nº 3 do Código Civil).

Além do mais, sem prejuízo do consentimento do condomínio para a realização de tal obra, é ainda essencial que o condómino/proprietário da fração, diligencie no sentido de obter as necessárias licenças camarárias que legalmente se impõem para a execução desta obra, sendo certo que em

depois, a estender a roupa à janela, a pôr as gaiolas nas paredes... e por aí fora, até ao nível zero do arranjo estético exterior ou da linha arquitetónica do conjunto - o que seria lesivo dos interesses morais e materiais de quem queira habitar (senhorio ou inquilino), num prédio de andares, com aspeto geral decente e atrativo, como fator de valorização do conjunto patrimonial! (disponível in www.dgsi.pt).

O STJ acrescentou já, que o direito a habitação condigna tem proteção constitucional, como tem proteção constitucional o direito a um urbanismo ordenado, pelo que poderá haver casos (raros) em que se poderá equacionar, estar em causa, uma colisão de valores ou direitos constitucionais em conflito.

A menos que se possa equacionar estar em causa, o alargamento do espaço habitacional, a fim de fazer face a necessidades essenciais de habitação, e que ainda assim se poderá discutir, não haverá margem para que sequer tal possível ou eventual colisão exista!



Notícia

Aposta no imobiliário de luxo

Engel & Völkers procura empresários para investirem em lojas no Norte

Elisabete Soares
elisabetsouares@vidaeconomica.pt

O grupo alemão Engel & Völkers, empresa de mediação especializada no mercado imobiliário de luxo, está a recrutar empresários que queiram investir na abertura de lojas em vários pontos do país, sendo que a maioria das licenças disponíveis são no Norte de Portugal.

Neste momento têm sete licenças da marca disponíveis para venda em vários pontos do país, sendo que quatro delas são na zona Norte, iniciando assim a sua expansão para a região.

Para esse efeito, a Engel & Völkers reuniu recentemente, na cidade do Porto, diretores e responsáveis da marca e cerca de 90 potenciais investidores. O encontro teve como objetivo partilhar informação com os interessados em adquirir licenças desta insígnia, bem como debater e analisar o mercado nacional e local. Atualmente, a Engel & Völkers dispõe de licenças para o Porto Foz, Porto Cidade, Vila Nova de Gaia, Guimarães, Coimbra, Leiria e Faro.

O modelo de funcionamento é semelhante a outras redes de mediação que trabalham em Portugal. Contudo, de acordo com Margarita Oltra, Expansion Manager Norte, no caso da Engel & Völkers, o valor da licença é de 32.500 euros e o investimento médio a suportar pelo francheado é de cerca de 180 mil euros. "Nós colocamos todo o material, ferramentas como o sistema de CRM, a internet própria, e fazemos todo o acompanhamento e formação necessária", acrescenta.

"Os proprietários das licenças contam, em todos os momentos, com o apoio de uma empresa sólida e recebem formação adequada aos objetivos da Engel & Völkers na Academia Imobiliária, a qual realiza todas as atividades de formação profissional contínua estreitamente relacionadas com a gestão diária do negócio", destaca Constanza Maya, Head Expansion & Support, de Espanha e Portugal.

Acrescenta que "este eficaz sistema de licenciamento tem a sua melhor representatividade e expressão nas agências onde se desenvolvem atividades de intermediação. As agências apresentam um design clássico, características dos espaços comerciais da empre-



Margarita Oltra e Constanza Maya reuniram recentemente, na cidade do Porto, com cerca de 90 potenciais investidores

sa, projetados e concebidos para oferecer aos clientes um tratamento exclusivo, uma melhor apresentação das propriedades e o negócio mais adequado ao seu perfil".

De acordo com Margarida Oltra, até final do ano tem previsto fechar as negociações com os novos empresários que vão ficar com as três novas licenças disponíveis para o Porto e nos inícios de 2018 serão distribuídas as referentes a Guimarães, Coimbra e Leiria.

A Engel & Völkers conta, atualmente, com 12 agências: Aveiro, Albufeira, Cascais, Comporta, Estoril, Parque das Nações (Lisboa), Restelo (Lisboa), Sintra, Quinta do Lago, Lagos, Vilamoura e Portimão.

Vendas aumentam 60%

O mercado imobiliário tem estado em alta e, para estes especialistas, a continuar a este ritmo, pode mesmo atingir valores recorde quando comparado com os últimos anos.

A Engel & Völkers apresentou

um aumento de 60% das vendas em Portugal no primeiro semestre deste ano, quando comparado com igual período do ano passado, tendo atingido 39,9 milhões de euros, contra 24,9 milhões de euros registados no primeiro semestre de 2016. O preço médio de venda de propriedades no território nacional na primeira metade deste ano foi de 596 mil euros, o que representa um aumento de 3% face a igual período de 2016.

Sediada em Hamburgo, na Alemanha, a Engel & Völkers é líder mundial no sector imobiliário de luxo, sendo especializada em serviços de venda e arrendamento de propriedades residenciais premium, imóveis comerciais, iates, jatos particulares e aeronaves executivas. Fundada em 1977, a marca está presente em mais de 30 países de quatro continentes, com mais de 700 localizações. A Engel & Völkers oferece um leque de serviços personalizados a clientes particulares e institucionais.

Breves

JM inaugura centro logístico

Jerónimo Martins abriu as portas daquele que é considerado o maior centro logístico do grupo até ao momento. Localizado em Alfena, Valongo, teve um investimento na ordem dos 75 milhões de euros. Este centro logístico ocupa uma área de 100 mil metros quadrados e cria o total de 750 postos de trabalho, dos quais 450 diretos e 300 indiretos. De acordo com a Jerónimo Martins, empresa que celebra 225 anos, este vai ser "o maior e mais moderno" centro logístico do grupo. Nos últimos cinco anos, o grupo Jerónimo Martins investiu cerca de 1000 milhões de euros em Portugal.

Edifício Chiado vendido pela Worx

Worx foi a consultora imobiliária responsável pela venda do edifício Chiado Terrasse, em representação do proprietário CGD. A operação de venda, concluída no passado mês de julho, teve como investidor um "family office nacional. O edifício de escritórios, arrendado na íntegra a um consulado, encontra-se localizado na Rua António Maria Cardoso, em pleno Chiado, possui uma área bruta de construção acima do solo de cerca de 1800 m², distribuídos por quatro pisos. Além disso, tem dois pisos de estacionamento com 17 lugares e um terraço no último piso, com uma vista fantástica sobre o rio Tejo.

Aprovado regime do "crowdfunding"

O Conselho de Ministros aprovou a proposta de lei que define o regime sancionatório aplicável ao desenvolvimento da atividade de "crowdfunding", isto é, ao financiamento colaborativo de capital ou por empréstimo. O comunicado do Conselho de Ministros explica que, "desta forma, são estabelecidas contraordenações e sanções acessórias pelo não cumprimento das regras relativas ao financiamento colaborativo, prevendo-se o reforço da eficácia das autoridades de supervisão, no sentido do reforço da segurança da aplicação das poupanças".

Esta decisão levou o Governo a afirmar que "o diploma aprovado apresenta um equilíbrio satisfatório entre os interesses dos empreendedores, que procuram obter financiamento para os seus projetos, e das pessoas que, com as suas poupanças, apoiam projetos ligados à economia real e, na sua maioria, geradores de emprego".

Entrevista

Victor Alves, diretor da ERA Bragança destaca

“O maior desafio é concorrer com ‘freelancers’ que exercem a atividade sem licença e sem cumprir a legislação”

Engenheiro civil de formação, Victor Alves decidiu, em 2015, que era altura de apostar num serviço de qualidade e diferenciado, na área da mediação. Hoje, refere em entrevista, a ERA passou a ter um lugar de destaque na mediação na cidade de Bragança, sendo a principal referência do sector.

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

Em 2006 criei a empresa EN-GLOBA Lda que se dedicava à execução de projetos de arquitetura, engenharia e fiscalização de obra. Em 2008 passamos a prestar serviços na área da certificação energética. Durante vários anos, no exercício da minha profissão (engenheiro civil e perito de certificação energética), foi possível analisar o mercado imobiliário e os seus diversos players, bem como as lacunas na área da mediação. A concessão de financiamento por parte da banca, o forte investimento por parte da empresa Faurécia (multinacional que produz peças para automóveis) e o crescimento e notoriedade do Instituto Politécnico de Bragança (para muitos o melhor politécnico do país), deixavam antever a retoma do sector imobiliário, depois da crise de 2010. Os indicadores eram claramente favoráveis, e decidi em 2015, que era altura de apostar num serviço de qualidade e diferenciado, na área da mediação. Analisei várias possibilidades, e de todas, acreditei que o projeto ERA, seria a que me daria maior garantia de sucesso, para além do know-how transmitido pelo master, bem como a notoriedade da marca ERA, que é claramente uma mais-valia. O contrato de franchising foi assinado em novembro de 2015, e a abertura da loja aconteceu no dia 24 de Junho de 2016.

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

O maior desafio é, sem dúvida, concorrer com empresas ou “freelancers” que exercem a atividade sem licença AMI, ou sem cumprir a legislação. A atividade de mediação imobiliária está regulamentada, mas a fiscalização por parte do IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos do Imobiliário e da Construção) é praticamente inexistente (...), pelo menos no nosso concelho. Essa situação permite, por exemplo, que muitas mediadoras

angariem imóveis sem contratos de mediação, o que, para além de ilegal, lesa o Estado, pois as comissões cobradas não são declaradas ao fisco. Um outro desafio passa claramente pela burocracia associada à compra de casa, e pelo tempo que os bancos demoram na aprovação dos financiamentos. Para ultrapassar essas questões e agilizar todo o processo, temos no quadro da empresa uma diretora processual, que é encarregue de resolver essas questões, para que não haja preocupações e perdas de tempo para o cliente. Cada vez

Um outro desafio passa pela burocracia associada à compra de casa, e pelo tempo que os bancos demoram na aprovação dos financiamentos, assegura Victor Alves.



mais, procuramos prestar um serviço completo ao cliente, para que possam vender ou comprar, com maior segurança e confiança possível e a menor perda de tempo.

Até ao momento já conseguiu concretizar os objetivos traçados inicialmente?

Os objetivos traçados foram concretizados e até ultrapassados. A ERA Bragança conseguiu no seu 1º ano de existência resultados prometedores e muita acima da minha expectativa, e muito provavelmente, até da própria ERA Portugal. Basta, para isso, referir os prémios recebidos até agora, nove no total, entre os quais, o de melhor comercial (por duas vezes), um terceiro e segundo lugar no prémio de “Melhor Loja”, entre outros. Os prémios são atribuídos por regiões, neste caso, a Região de Vale do Sousa e Trás-os-Montes.

Que aspetos privilegia na rela-

ção com a sua equipa e com os seus clientes?

A ERA Bragança é atualmente composta por 13 elementos, sendo oito deles comerciais, dois diretores comerciais, coordenadora de loja, diretora processual e diretor de loja. A comunicação é o ponto mais importante na relação entre elementos da equipa, e fundamental para que a organização funcione. Na relação com o cliente, privilegamos claramente a seriedade e transparência. Sem confiança, de nada servem os contratos e compromissos assumidos.

O acompanhamento aos clientes é fundamental na nossa relação contratual, sejam eles vendedores ou compradores. É muito importante mantê-los permanentemente informados.

Qual a importância de ter o apoio da ERA Portugal no acompanhamento do projeto?

Como já referi, a opção pela ERA Portugal não foi casual. Foram analisadas várias questões, desde o modelo e sistema de vendas, as partilhas entre lojas, as partilhas entre comerciais, o marketing e acima de tudo o acompanhamento por parte do Master. Para além disso, fazer parte de rede ERA, permite-nos o acesso a uma rede de contactos, que não teria de outra forma.

Como se caracteriza a oferta e a procura nesta zona?

O mercado imobiliário de Bragança, não segue um padrão específico. O perfil do cliente compra-

dor é muito diferenciado, desde o casal jovem, em “início de vida” ao investidor para arrendamento. O mercado do arrendamento é de facto muito interessante do ponto de vista da rentabilidade, proporcionado sobretudo pelos estudantes do Instituto Politécnico de Bragança, os ERASMUS, dos PALOPS. Em termos de vendas, a procura é sobretudo de apartamentos, novos ou usados, sendo a tipologia T3 a mais solicitada. Verifica-se inclusive a falta de apartamentos novos, pois no decorrer da crise, apenas dois promotores continuaram

a construir. Com a retoma económica, vários promotores iniciaram novos empreendimentos, mas apenas no início de 2020 estarão concluídos.

Quais são os seus indicadores da loja que está a gerir?

Os indicadores são muito positivos. A previsão de faturação para 2017 é de cerca de 400.000€, o que para o primeiro ano é fantástico. Passamos a ter um lugar de destaque na mediação na cidade de Bragança, sendo hoje a principal referência do sector, neste concelho. O número de vendas é elucidativo, e permite excelentes perspetivas.

E a sua expectativa para o futuro?

A expectativa é clara: reforçar a nossa liderança no sector da mediação, com mais angariações e um maior número de vendas, só assim conseguiremos aumentar o volume de faturação.



Notícia

Carteira de obras aumenta

MAP Engenharia reforça presença no Grande Porto

Elisabete Soares
elisabetesoes@vidaeconomica.pt

A MAP Engenharia, empresa especializada na construção e reabilitação de projetos imobiliários, está a executar três projetos no Norte do país e tem previsto iniciar mais três, até ao final do ano.

De acordo com José Rui Menezes e Castro, administrador, a abertura de um escritório da MAP, em fevereiro, na cidade do Porto, e a contratação de uma equipa própria, tem como objetivo reforçar a presença no Norte do país, embora desde a criação da empresa, em 2013, estivessem presente neste mercado e tenha executado várias obras no norte. "O investimento no Porto e na sua envolvente está muito ativo e achamos que era o momento certo para abrir uma delegação e contratar uma equipa de pessoas locais, especialmente na área de produção e na área comercial", destaca. Acrescenta que "são pessoas que estiveram ligadas a empresas de referência e com muita experiência, e num dos casos, que estava emigrado".

A MAP está, neste momento, a executar três projetos, na Maia, Matosinhos e Porto, mas, fruto do trabalho comercial intenso, projeta fechar o ano com uma carteira de obras de 10 milhões de euros, refere Rui Menezes. No caso do mercado do Norte, na área de serviços e retalho, está a construir um novo espaço da Fitness Hut, na Maia, e em breve vai iniciar a reabilitação de dois prédios na Baixa do Porto, que se encontram em fase de final de negociação. Destaca-se ainda o início da construção para breve de uma unidade industrial no Alto Douro. A hotelaria é outra das vertentes onde poderá vir a operar em breve. O objetivo, alerta, é atingir um volume de faturação no mercado do Norte de 15 milhões de euros no final de 2018.

Um parceiro dos clientes

A MAP Engenharia, fundada por Rui Menezes e Diogo Guerra Abecassis, apresentou-se, desde a sua fundação, como uma empresa que pretende ser reconhecida e respeitada no mercado pela qualidade, rigor e seriedade e, por isso, a missão é conseguir obter a máxima confiança de todos os seus clientes. Passados quatro anos, Rui Menezes destaca que essa atuação tem per-



"O investimento no Porto e a na sua envolvente está muito ativo e achamos que era o momento certo para abrir uma delegação e contratar uma equipa de pessoas", destaca Rui Menezes

mitido que, neste momento, parte significativa da carteira de obras seja constituída por clientes que acompanham a empresa desde a sua fundação.

Acrescenta que "nós queremos ser o parceiro dos clientes e queremos ser os facilitadores da sua atuação. Por isso, constituímos a empresa com uma estratégia de futuro, o que permite que os clientes voltem a entregar-nos as obras".

A MAP Engenharia está muito ativa no mercado de Lisboa e concelhos em redor, o que lhe permite esperar uma duplicação do montante de faturação, em comparação com o ano passado, que terminou com 25 milhões de euros.

No portfólio da MAP fazem parte obras como a construção de espaços comerciais para a Labrador, Leroy Merlin e para os super-

mercados Brio. Na área de escritórios, o edifício D. Luís e um outro na 24 de Julho e a reabilitação Av. D. Carlos, em Lisboa. Na hotelaria, destacam-se as unidades Santiago Hotel Cooking & Nature e o Esquina Urban Lodge e, no industrial, a recém-inaugurada Queijaria Vale da Estrela, em Mangualde, em Viseu. Destaque ainda, na área de serviços, para os ginásios da Fitness Hut, em várias zonas do país, e que na região do Grande Porto está atualmente em expansão.

A MAP tem tido também um papel importante na construção e reabilitação de edifícios e condomínios residenciais, especialmente nos concelhos de Lisboa e Cascais.

A holding de private equity EDGE Capital integrou, a partir de 2014, a estrutura societária da MAP Engenharia.



Breves

SIL 2017 começa dia 18 outubro

O SIL – Salão Imobiliário de Portugal, que vai decorrer entre os dias 18 e 22 de outubro na FIL, já assegurou um aumento no número de empresas que vão estar presentes no evento. A organização ao longo de um ano de trabalho, desde a edição anterior, está a sentir o otimismo do mercado, com uma adesão ao salão muito positiva e superior ao ano passado, tanto em número de empresas como em área ocupada. O SIL é uma organização da FIL, Fundação AIP, com a colaboração de várias entidades.

Licenciamentos aumentam 42,7%

No último ano (compreendido entre o 2º trimestre de 2016 e o 2º trimestre de 2017), o volume de obras de habitação que entrou em licenciamento cresceu 42,7%, avança a Confidencial Imobiliário (Ci). De acordo com o novo índice, o crescimento homólogo das obras em carteira no 2º trimestre de 2017 foi especialmente dinâmico no segmento de reabilitação, com uma variação de 68,2% no espaço do último ano. Já as obras de construção nova em licenciamento aumentaram 38,2% no mesmo período. As obras de reabilitação têm exibido uma subida mais acentuada, com as primeiras a aumentarem a um ritmo trimestral médio de 14,5%.

ADENE lança projetos para eficiência hídrica

Na semana em que se comemora o Dia Nacional da Água, a ADENE dá a conhecer dois dos projetos que está a desenvolver na área da eficiência hídrica e do nexus água-energia, dirigidos ao setor urbano e já a avançar no terreno, com o apoio do Fundo Ambiental e do Programa ERASMUS+ da Comissão Europeia. Projetos que tomam especial relevo num ano marcado por uma seca severa em 80% do território, com risco de falta de água em algumas regiões do país e ainda com influência significativa na produção renovável nacional, na fatura energética do país e no nível de emissões de gases com efeito de estufa.