

# IMOBILIÁRIO

DIÁRIO  
IMOBILIÁRIO  
CONSTRUÍMOS NOTÍCIA  
[www.diarioimobiliario.pt](http://www.diarioimobiliario.pt)

Diretora | Fernanda Pedro

**Nova geração vai  
gerar líderes muito  
acima da média** | P2 a 5

**NO FILTERS**  
by the NEW GENERATION Real Estate 5.0

## FICHA TÉCNICA

Diretora – Fernanda Pedro Senior Partner – António Baptista da Silva Colaboradores – Diogo Garcia e Ana Lúcia Garcia Imobiliário TV – SG+VL – Produções Suporte Tecnológico – Inteligência Orgânica, Soluções Informáticas Publicidade – geral@diarioimobiliario.pt  
Registo na ERC – Entidade Reguladora para a Comunicação Social Nr. do Registo – 126334 Propriedade e Editora – Fernanda Pedro NIF – 183669568 Sede/Sede de Redação – Rua Caetano Maria Batalha, nº 5 - 7º Dto 2800 - 040 Almada Tel – 919528835

# NOVA GERAÇÃO APRESENTA UMA NOVA VISÃO DO IMOBILIÁRIO... SEM FILTROS

Numa altura em que o setor do imobiliário passa por uma grande dinamização, é importante mostrar que o mercado é conduzido de forma profissional, transparente e sobretudo atento às novas tendências e visões.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diariomobiliario.pt

A globalização e o avanço das novas tecnologias, têm mudado o mundo. Portugal tem acompanhado a evolução e hoje está preparado para enfrentar de forma segura e inovadora o futuro do imobiliário. Para isso tem contribuído a dinâmica de uma nova geração que tem trazido ao setor, a formação, o conhecimento e a experiência internacional.

No sexto aniversário do Diário Imobiliário, o primeiro jornal online do setor e líder nacional, foi lançado o conceito "NO FILTERS by The NEW GENERATION Real Estate 5.0", tendo realizado ontem a primeira edição de um evento que se mostrou inovador e pioneiro. 10 oradores falaram 'sem filtros' sobre "A Nova Visão do Imobiliário". Em ambiente de obra no Empreendimento SkyCity, que está a ser construído na conhecida Serra de Carnaxide, o evento foi transmitido em directo nas redes sociais do jornal.

O Diário Imobiliário colocou três questões aos novos rostos do imobiliário: João Sousa, CEO do JPS Group; Nuno Malheiro, CEO do Focus Group; Hugo Santos Ferreira, Vice-presidente Executi-

vo da APPII; José Rui Meneses de Castro, Partner da MAP Engenharia; Ricardo Sousa, CEO da Century 21 Portugal; Mariana Morgado Pedroso, Diretora Geral Architect Your Home Portugal; Vasco Pereira Coutinho, CEO da Lince Capital; António Velho da Palma, Founder do FREL - Future Real Estate Leaders e Madalena Azere-do Perdigão, Associada Coordenadora do Departamento de Imobiliário da CCA Law Firm, que aceitaram o desafio de trazerem as suas perspetivas sobre o futuro do imobiliário em Portugal. ●

**Portugal tem acompanhado a evolução e hoje está preparado para enfrentar de forma segura e inovadora o futuro do imobiliário**

## 1 PARA ONDE CAMINHARÁ O SECTOR?

## 2 QUAIS AS PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES DOS PLAYERS?

## 3 O QUE A NOVA GERAÇÃO PODE DAR E TRAZER AO MERCADO?



**HUGO SANTOS FERREIRA**  
Vice-presidente executivo da APPII – Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários

**1** Nos últimos 10 anos muito mudou na indústria do imobiliário português. Há um antes e um depois da Troika. A maior mudança tem que ver com a crescente necessidade deste mercado inovar, conectar, abrir-se ao mundo e às novas tecnologias. Entre 2009 e 2019, o setor imobiliário evoluiu num sentido crescente de globalização, internacionalização e com isso também de inovação.

Tudo está a mudar e hoje o nosso setor está em avançado estado de inovação e disrupção. Quando começamos a ver, todos os dias, novas *proptechs* e as primeiras aproximações ao *blockchain* a serem importadas para o nosso País então é porque o mercado está mesmo a mudar.

**2** É um passo de gigante que se está a dar! Já ninguém quer ficar para trás...

Vamos perder este comboio??... Claro que não!!! Chegou a hora de consolidarmos este nosso setor como uma indústria do século XXI, virada para o futuro, apta e perfeitamente disposta a receber o novo paradigma, num mercado cada vez mais globalizado, conectado, em rede e bem assim exigente em matéria de inovação.

**3** Muito contribuirá para a globalização, o crescimento, a inovação e o fazer diferente, mais e melhor no nosso setor. Não devemos esquecer o passado. Sempre aprendemos com ele. Somos uma geração apta a ouvir os





mais velhos, os que têm mais experiência que nós. O que depois podemos fazer é capitalizar todo esse *know how* que sempre vem da experiência, de forma a integrá-lo e colocá-lo ao dispor dos novos conhecimentos e da nova tecnologia, originando algo que sempre será um plus. O ser humano é um animal de aprendizagem e superação. Foi assim que a nossa espécie evoluiu e assim continuará a ser. Aos que vêm a seguir há de sempre pedir-se mais, é isso que a minha geração está a fazer, tal como fez a anterior em relação à sua precedente. A minha geração vive uma era profissional de crescente e salutar concorrência. Crescemos a pensar que se queremos ser bons e vingar, temos de ser os melhores na nossa área, na nossa empresa, na nossa equipa e isso tem criado profissionais altamente preparados, muito focados, super empreendedores e no final líderes e empresários de enorme sucesso. Estou profundamente convencido que a minha geração vai gerar líderes muito acima da média... já estão a aparecer!



**NUNO MALHEIRO**  
CEO do Focus Group

**1** Depois de alguns anos em que muitos vaticinaram o seu fim, o setor imobiliário renasceu das cinzas e está mais forte. Está mais forte porque está mais capitalizado, mais diversificado quer em tipo de projetos, quer no perfil de investidores, quer ainda nos potenciais clientes finais, sejam eles particulares ou empresas, portugueses ou estrangeiros. Por todos estes fatores antevejo pelo menos alguns anos de grande

dinamismo, com uma tendência para o aumento da profissionalização e inovação do setor.

**2** Considerando que o Turismo tem desempenhado um papel fundamental na dinâmica da economia em Portugal, nomeadamente no setor imobiliário, importa assegurar que assim se mantém. No entanto penso que a principal preocupação dos *players* prende-se com a estabilização quer legislativa quer fiscal por forma a não criar nenhum sentimento de incerteza junto dos investidores. Todos desejamos que este e o próximo governo não dificultem a tarefa a todos os que, diariamente, procuram atrair e concretizar investimentos.

**3** A nova geração que já começa a dar cartas no mercado imobiliário é a aquela que melhor esteve preparada para os desafios do imobiliário. É uma geração que tem experiência internacional, o que lhe permite saber como os *players* internacionais analisam e avaliam as oportunidades de investimento e trazer as boas práticas para o mercado português. Trata por tu as novas tecnologias, que bem usadas, potenciam a divulgação dos serviços e do produto que temos para oferecer. Mas, principalmente, sabe interpretar as tendências do setor, de modo a oferecer o que os clientes e investidores procuram.



**VASCO PEREIRA COUTINHO**  
CEO da Lince Capital

**1** O setor imobiliário deverá sentir um abrandamento para níveis mais sustentáveis de crescimento. Finalmente a oferta começa a acompanhar a procura e mesmo na procura, existe um pequeno abrandamento. Acredito que Portugal, agora descoberto, deverá continuar a ser um destino para diversos clientes provenientes de todo o mundo. O nosso mercado continuará a ter procura interna quer externa. Juntando todas as vantagens que nos caracterizam, Portugal é provavelmente o melhor local para viver no mundo.

**2** A minha principal preocupação são duas. A primeira a necessidade de termos uma estabilidade fiscal no nosso país. É impossível fazer planeamento com a constante alterações dos pressupostos fiscais. No imobiliário, é muito raro o projeto a curto prazo. Temos que pensar sempre a médio ou longo prazo, com isto, se não houver capacidade de fazer planeamento fiscal num projeto, pode ser desastroso. A segunda é a demora que ainda se verificam nos processos de

licenciamento camarário. Atrair investimento não é fácil, uma vez conseguido, é muito importante dar-lhe condições e capacidade de planear.

**3** A nova geração pode trazer para o mercado sangue novo e sensibilizado às exigências e dificuldades de investidores internacionais. O mercado em Portugal abriu portas ao investimento estrangeiro, as regras mudaram. Esta dinâmica e exigência só vai ter resposta com a nova geração e com a capacidade que esta tem de apresentar resultados e de se ajustar. As novas ideias, fruto de um mercado global em que vivemos, terão maior aceitação junto da nova geração. Será esta a trazer os novos conceitos de imobiliário e a introduzi-los em Portugal, bem como as novas tecnologias associadas ao setor. Estou muito otimista e esperançado quanto ao que nos espera para o futuro.



**RICARDO SOUSA**  
CEO da Century 21 Ibéria

**1** No setor imobiliário, o futuro começa agora. Os processos de construção ou reabilitação de imóveis implicam meses, por vezes anos. O factor tempo é fundamental e é no presente que se devem começar a desenvolver as respostas às tendências do futuro. A sustentabilidade ambiental está a condicionar as escolhas dos consumidores, em todas as áreas. O futuro tem que ser mais ecológico, e no setor imobiliário este caminho passa pela adoção de novos modelos e tecnologias de construção mais sustentáveis, quer em termos de eficiência energética, de impacto ambiental, quer de diminuição do tempo, e custos, de obra. Os clientes são cada vez mais informados, exigentes e valorizam a qualidade de construção e os serviços que geram valor. Outro aspeto determinante é a imperatividade dos vários intervenientes do setor – entidades reguladoras, governativas, agentes de toda a cadeia de valor do imobiliário - adotarem uma visão integrada e alinharem as suas áreas de atuação em torno de um denominador comum: identificar as soluções de habitação que os portugueses efetivamente procuram e precisam.

**2** A sociedade, o mercado e os negócios estão a mudar radicalmente com a transformação digital. Os avanços na tecnologia, as alterações constantes das necessidades da população e o modo de atuação das empresas estão a evoluir de uma forma muito mais rápida do que o

enquadramento político e legislativo. Portugal necessita, por isso, de uma visão integrada para o setor imobiliário. É fundamental que se desenvolva um plano nacional de longo prazo, com medidas estruturantes e alinhado com o plano estratégico de desenvolvimento económico do País. Os principais operadores do setor precisam de um contexto económico e regulatório estável e adequado à realidade do mercado, para poderem tomar decisões de investimento e definirem planos de ação, a longo prazo.

**3** A nova geração tem a vantagem dos tempos. Atualmente é possível ter acesso a um conjunto de recursos - informação, tecnologia e dispositivos - que até há poucos anos atrás seria inimaginável. Contudo, maior capacitação também implica maior responsabilidade. Neste sentido, acredito que temos a obrigação de trazermos um posicionamento comum para o mercado e assumir novos patamares de responsabilidade, para assegurar o desenvolvimento sustentado do setor.

A tecnologia veio impulsionar enormemente a capacidade de trabalho, em todas as áreas e as novas gerações são *early adopters*. Porém, importa incorporar modelos deontológicos de operação que garantam um setor imobiliário ético e sustentado, focado nos princípios básicos de atuação que são comuns a qualquer geração de profissionais: rigor, transparência, profissionalismo, excelência de serviço e capacidade de inovação. E estes são valores transversais, intemporais e intergeracionais.



**MARIANA MORGADO PEDROSO**  
Diretora Geral Architect Your  
Home Portugal

**1** Creio que o setor continua a caminhar numa fase positiva, em que o investimento imobiliário em Portugal faz sentido, com muitos projetos a serem promovidos na área residencial. Contudo é necessário alertar que se continua a necessitar de mais oferta a preços acessíveis. As grandes cidades como o Porto e Lisboa estão a ficar com os preços mais difíceis de acompanhar e será importante que se mantenha um equilíbrio entre a oferta e o real poder de compra português.

**2** As principais preocupações terão que ser sempre manter um equilíbrio entre a oferta e o aumento dos preços do imobiliário, sem cair na especulação imobiliária. Os preços das casas nos centros das grandes cidades, como Lisboa ou Porto, já atingiram valores que não são comportáveis nem para os locais nem para os investidores, sendo que para estes últimos a nova Lei sobre AL (Alojamento Local) dificulta a obtenção de licenças no centro histórico e está a criar uma bolha de imóveis que terão que ser usados para outros fins - essa adaptação está agora a acontecer e penso que trará uma nova perspetiva ao mercado de arrendamento.

**3** A nova geração pode trazer ao mercado um equilíbrio - uma abordagem mais abrangente ao mercado, com preocupações que não se fecham apenas no foco nas vendas, preocupações de sustentabilidade em todos os sentidos, financeiros e ecológicos, criação de projetos imobiliários com pegada positiva, uma nova visão para melhorarmos o mundo em que vivemos.



**JOÃO SOUSA**  
CEO JPS Group

**1** Os portugueses estão a investir cada vez mais em projetos em planta, pelos preços conseguidos e porque estão com uma forte noção da valorização que este tipo de projetos está a ter, além de que estão com uma confiança renovada nos novos promotores.

Os investidores estrangeiros, começam por sua vez a procurar alternativas aos projetos no centro de Lisboa, voltados, pelos preços, essencialmente para compradores estrangeiros, e procuram projetos para tentar também dar resposta às necessidades habitacionais dos portugueses nos grandes centros, tentando desta forma aproveitar esta oportunidade de mercado.

Julgo que haverá uma certa tendência a surgirem projetos em zonas que até à data não eram consideradas pelos portugueses. Tenho a convicção que os portugueses vão seguir as tendências das grandes capitais europeias, em que os habitantes trabalham nos grandes centros mas procuram zonas fora do centro da cidade, pela qualidade de vida e pelos preços que vão mais de encontro ao que procuram. Penso que a grande tendência será a de uma certa "descentralização habitacional".

Temos também de momento vários investidores voltados para espaços comerciais, para residências de estudantes e para projetos de cohousing e coliving. O ecoliving é também uma tendência dos mercados internacionais. Julgo que vamos ter, a médio e longo prazo, projetos muito diferentes dos que estamos habituados.

**2** Julgo que o atraso que se tem verificado nos licenciamentos, é talvez o maior inimigo dos promotores imobiliários, e do próprio mercado em geral. Há neste momento vários investidores a pararem com os investimentos em Portugal e a voltarem-se para outros mercados no estrangeiro, devido aos atrasos das diversas aprovações necessárias à construção, sobretudo nas grandes cidades. Essas aprovações podem demorar vários meses a serem dadas. Após os projetos aprovados, procede-se ao pedido de Licença de Construção que será emitida pela CM e só aí podemos iniciar a respetiva construção pretendida. Durante este longo percurso, que pode demorar até dois anos, existem todos os custos de Arquitetura, Engenharia e Taxas camarárias, entre outros. Quanto mais tempo esperamos, mais os custos de obra aumentam e maior é o risco do negócio, daí que esse

seja talvez o maior desafio que enfrentamos.

Na obra nova ainda temos a questão do pagamento do Iva a 23%, ao contrário das reabilitações que pagam 6%, e encontrar o equilíbrio entre o que os compradores podem pagar e o que o preço mínimo a que o promotor consegue vender é extremamente difícil.

**3** Esta nova geração de promotores está mais preparada de uma forma geral e mais atenta às necessidades dos clientes. Está mais focada em concretizar projetos de acordo com o que os portugueses procuram.

Promove o diálogo entre os promotores e *players* do mercado imobiliário em geral, e a troca de experiências nesta área é fundamental. Investe na diversificação de novas zonas habitacionais e em novos conceitos, tem um maior cuidado com a satisfação do cliente, maior profissionalização, recorre a novas tecnologias, entre muitos outros aspetos fundamentais nesta mudança de paradigma do mercado imobiliário.

Nós na JPS Group, por exemplo, fomos para a rua, literalmente, ouvir o que os portugueses consideravam a "sua casa de sonho", fizemos entrevistas de rua, ouvimos várias sugestões de várias gerações, e depois aproveitamos algumas dessas ideias para acrescentar mais - valia ao nosso novo futuro projeto. A JPS Group tenta ao máximo estar atenta no presente para termos as respostas do futuro.

É preciso uma grande confiança num promotor para avançar com o início da compra de um imóvel que ainda não se vê fisicamente, mas o excelente trabalho que tem vindo a ser feito por parte desta nova geração deu uma renovada confiança por parte dos clientes nos promotores imobiliários que têm novos projetos, tem feito com que mais e mais clientes prefiram comprar em planta e vejam as enormes vantagens que isso lhes pode trazer.







**JOSÉ RUI MENESES E CASTRO**  
Partner da MAP Engenharia

**1** Acredito que o setor vai continuar dinâmico em todas as atividades. Talvez aquela que tenha uma maior potencial de crescimento seja o turismo/hoteleiro. O nosso País ainda continua a ser descoberto e temos tanto para evoluir nesta área. Com esta âncora, todas as restantes áreas beneficiam. Será necessário existirem todos os serviços associados, o que dinamiza o mercado de uma forma global: Escritórios, retalho, logística e residencial.

**2** Portugal é um País relativamente pequeno e com pouco habitantes, logo não poderá depender do consumo e investimento interno. Será importantíssimo termos capacidade de acolher quem nos visita e quem quer investir em Portugal. E isso só conseguimos com qualidade de serviço! É importante criar a perceção de que estar ou investir em Portugal é *"friendly"*. Um investidor precisa que os parceiros locais, privados e públicos, sejam elementos facilitadores de concretização do seu negócio e não um *"complicómetro"*, porque só assim irão reinvestir. E quem nos visita é importante que além dos habituais, sol, gastronomia e história, tenha também arte e cultura diversificada, *lifestyle*, segurança e serviço.

**3** A nova geração será importantíssima para dinamizar o mercado. Vive habituada à mudança e inovação. Não tem vícios de mercados estagnados e pouco competitivos ou de investimentos totalmente financiados, sem grande risco. Ou seja, trazemos uma cultura de que para ter sucesso, temos de ser efetivamente diferenciadores, exigentes e estudar devidamente o mercado. Esta cultura, misturada com uma geração que conhece bem o mundo e as tendências do mesmo, não só pelo que viaja, mas também pela forma como está conectada e a facilidade que tem de acesso à informação, certamente contribuirá para o desenvolvimento de melhores conceitos imobiliários.



**ANTÓNIO VELHO DA PALMA**  
Founder do FREL - Future Real Estate Leaders

**1** Utilizar a realidade virtual para facilitar a venda e arrendamento de imóveis. A realidade aumentada, IoT, para capacitar os imóveis de uma gestão mais eficiente. O financiamento bancário vai-se transformar totalmente com as plataformas de crowdfunding e outras formas de captar investimento através de *proptechs* e *fintechs*. Avaliação de imóveis e grandes portfólios feitos por plataformas assente em algoritmos que facilita a análise das transações de *non performing loans*. *Smart buildings* e *smart cities*, cidades conectadas para uma melhor gestão dos recursos e aumentar a sustentabilidade.

**2** Classe média portuguesa muito dependente da banca para comprar casa. Falta de mão-de-obra na construção que pode impactar o mercado imobiliário. Escalada dos preços de construção. Pouca estabilidade fiscal e legislativa que afasta os investidores. Ineficiência e ineficácia dos serviços camarários que não dão resposta adequada.

**3** Uma mente aberta e flexível, novos conceitos de partilha, mobilidade, tecnologia e sustentabilidade. Implementação de ideias que poderão resolver falhas de mercado através do *blockchain* e *proptechs*. Ambição de arriscar novos conceitos e produtos, falhar e continuar até ter sucesso! Os jovens vão ter um papel fulcral na conceptualização do imobiliário como futuros usuários.



**MADALENA AZEREDO PERDIGÃO**  
Associada Coordenadora do Departamento de Imobiliário da CCA Law Firm

**1** A velocidade do mundo de hoje, a procura de respostas imediatas e de sucessivas experiências novas e inesquecíveis, a exigência pela qualidade e a preocupação ambiental, obriga a que o mercado imobiliário tenha de acompanhar as necessidades atuais. Por isso, o setor precisa de inovar e marcar pela diferença. Para travar o abrandamento de 2019 face aos dois últimos anos, será necessário criar projetos imobiliários que se destaquem pela sustentabilidade ecológica e ambiental, pela qualidade, pela implementação de novidades tecnológicas e, acima de tudo, que façam coexistir, numa mesma área, os espaços verdes e de lazer, com a habitação e os serviços, interligados por meios fáceis de acesso, de forma a permitir uma melhor mobilidade, qualidade de vida e interação entre a população.

**2** A principal preocupação será manter o setor vivo e a bom ritmo. No entanto, não deverá ser feito de forma desmedida e descontrolada, com excessiva oferta desadequada à procura, o que levaria, no futuro, à criação de cidades fantasma, ainda que repletas de imóveis reabilitados. Os *players* terão de diversificar o mercado, de forma a criar produto para todos os segmentos e de forma sustentável e atrativa. Há que manter o investimento no mercado residencial de luxo, nas residências de estudantes e na hotelaria, sem dúvida, mas deverá haver uma aposta mais acentuada no mercado da habitação para a classe média e escritórios, a preços acessíveis, para que a população e as empresas portuguesas possam suportar.

**3** A nova geração traz inovação, especialização, tecnologia, qualidade e visão de eficiência. No fundo novas ideias. O mercado imobiliário é cada vez mais dinâmico e precisa de acompanhar as tendências, interesses e expectativas das pessoas. Essa inovação não só se reflete nas técnicas de construção dos edifícios, na montagem de projetos de novos serviços a prestar, onde se juntam cada vez mais especialistas de diferentes áreas num só projeto para, num só toque/clique, permitir o acesso a toda a informação. Reflete-se também nos modelos de negócio, que irão suceder as plataformas de *crowdfunding*, o *blockchain* e a *PropTech*.



**FILIFE LOURENÇO**  
CEO Private Luxury

**1** Acredito que cada vez mais a globalização está presente. A procura pela autenticidade ou alma do país, é procurada, mas também com algo que seja idêntico ao que existe nos outros países, de forma a não perderem a ligação. Existe cada vez mais um misto, uma fusão. A procura de casas mais ajustadas a uma vida tanto familiar, com todo o conforto e tecnologia de vanguarda ou casas mais práticas, onde ambas proporcionam experiências, onde o que a zona oferece é tão importante como o que a própria casa dispõe. No entanto, existe uma característica cada vez mais evidente, são casas que não são para a vida, mas sim, para um certo período de permanência.

**2** No nosso caso, na mediação, existe a preocupação da falta de regulamentação e profissionalismo da área, de forma a haver um controle e informação correcta aos potenciais clientes. A falta de formação origina uma Comunicação incorrecta e falta de transparência. Em relação ao mercado puro e duro, na nossa experiência, temos notado a procura de casas maiores, T4, T5, etc... para famílias, e o mercado dispõe de uma forma mais massiva de imóveis mais pequenos. Os valores praticados também são uma preocupação, porque os compradores começam a olhar para outros mercados. No entanto, paralelamente o mercado começa a estar sensível a esse fenómeno, e começa a haver um ajustamento de forma a compensar o abrandamento.

**3** Penso que acima de tudo, uma forma de estar no mercado mais congruente com a atualidade. Estamos numa era em que o gene das viagens está no seu auge, o que nos permite o contato com outros povos, outras vivências, outras culturas, outras formas de estar e de fazer... outros olhos de ver e sentir o mundo atual... e transpomos para a nossa sociedade e para o mercado em geral.