



Esta publicação é distribuída com o Jornal Económico de 14 de setembro de 2018 e não pode ser vendida em separado

14 setembro 2018 | IMOBILIÁRIO

IMOBILIÁRIO

DIÁRIO
IMOBILIÁRIO
CONSTRUÍMOS NOTÍCIA
www.diarioimobiliario.pt

Diretora | Fernanda Pedro



A nova geração do imobiliário: O que mudou?

São os novos *players* do mercado. São jovens e estão à frente dos destinos de empresas do setor e de associações. Acreditam que a formação e as novas tecnologias ajudam a trazer uma nova forma de trabalhar mas sem nunca deixar de aprender com os mais velhos. | P2 e 3

IMOBILIÁRIO

Sky Bar – Tivoli Avenida, Lisboa



A NOVA GERAÇÃO DO IMOBILIÁRIO

Formação, inovação e tecnologia definem a nova geração

São jovens e empresários, promotores, investidores, lideram associações e já estão entre os principais 'players' do mercado imobiliário. É o 'sangue' novo que chegou ao setor, são eles que dão 'cartas' e que vêm mudar a 'cara' do imobiliário.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diariomobiliario.pt

São jovens empresários, players do mercado e o Diário Imobiliário falou com alguns para perceber o que trazem de novo, quais as expectativas e o que querem mudar no setor. Hugo Santos Ferreira, vice-presidente da APPII – Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, é um dos exemplos de quem nos últimos anos, deu um novo impulso e trouxe dinamismo a uma das associações mais representativas do país. "Penso que é sempre bom quando vemos 'sangue novo', 'fresco', com toda a 'garra' típica de uma nova geração a entrar numa área

de atividade e isso é perfeitamente visível no nosso mercado. Estes profissionais têm sabido agarrar o mercado com toda a pujança, trazendo novos conhecimentos, ideias, estratégias e inovação, o que em muito veio alargar os horizontes de um mercado que era muito conservador e tradicional", refere.

Todos são peremptórios em dizer que não se trata de quebrar com o passado, até porque essa experiência é a maior aprendizagem para o futuro. "Somos uma geração muito 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 conheci-

A experiência do passado e a passagem por uma crise, torna a nova geração do imobiliário mais preparada para enfrentar o mercado. A formação e as novas tecnologias facilitam também a procura da excelência e do profissionalismo

mentos e da nova tecnologia, originando algo que sempre será um *plus*", admite o responsável.

João Sousa, CEO do JPS Group é um jovem promotor que está a desenvolver alguns dos grandes empreendimentos na zona da Grande Lisboa. João Sousa, admite que "os novos players reinventam-se e procuram projetos que sejam viáveis independentemente das zonas onde se inserem". O responsável acrescenta que atualmente existe por exemplo, um maior cuidado por parte desta geração de promotores na satisfação do cliente desde o início do processo até ao final e um maior cuidado na gestão do investimento para evitar "derapagens" na obra. "Todos os processos estão muito mais profissio-

nalizados. Há uma grande preocupação com o cumprimento do que é prometido. As novas tecnologias são fundamentais", explica.

Ricardo Sousa, CEO da Century 21 Portugal, é outro jovem que está à frente da rede ibérica da multinacional de mediação imobiliária. Admite que nos últimos anos houve uma forte aposta na inovação e formação nas várias áreas da indústria imobiliária com empresas mais profissionais, com mais visibilidade e opções de carreira, o que tem atraído muitos e novos talentos para o imobiliário português. "O que começou por ser uma tendência no imobiliário não residencial, em particular em Lisboa, é hoje uma realidade com dimensão nacional, do residencial ao não resi-

Periodicidade: Semanário

Classe: Economia/Neócios

Âmbito: Nacional

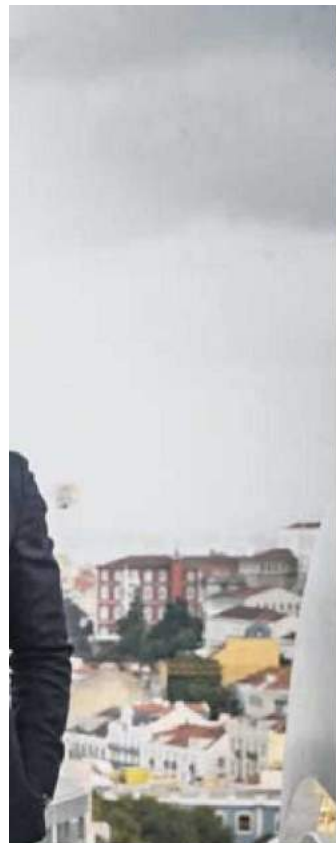
Tiragem: 20000

Temática: Construção/Imobiliário

Dimensão: 3324 cm²

Imagem: S/Cor

Página (s): 1/2/3



Miguel Amaral

ção semelhante - mas não acho que se deva olhar para o género como um *handicap* são apenas características diferentes, e acredito que as mulheres são excelentes líderes".

Também mulher e já há alguns anos no mercado, Sandra Bértolo Fragoso, gestora do Salão Imobiliário de Portugal - SIL, acredita que a nova geração do setor acompanha a evolução e o desenvolvimento do mercado global. A responsável aponta algumas exigências que são necessárias, como por exemplo novas regras, "é uma geração que tem de estar atenta e respeitar as directivas da União Europeia e ser mais exigente". A gestora admite que é uma nova geração que aposta na formação e na especialização, "todas as novas formas de trabalhar o setor são acompanhadas pelas tecnologias baseadas na IoT (Internet of things) que se tornam necessárias e prementes, o que há uns anos atrás não tinham a importância e o dinamismo que hoje têm".

A geração que não tem emprego para toda a vida

Para José Rui Meneses de Castro, Partner da MAP Engenharia, a realidade é que nova geração cresceu num mercado mais competitivo, onde não se tem um emprego para vida e onde as tendências mudam. "Então têm de inovar, têm de acrescentar, têm de se aguentar no topo. E isso leva à procura da excelência. O mercado global e tecnológico faz com que tudo aconteça a uma velocidade vertiginosa. Logo, quem souber entender melhor e relacionar-se com este mercado global, assim como utilizar as ferramentas tecnológicas, será quem terá mais capacidade de resposta. Esses serão os players de referência do mercado". O empresário admite mesmo que cada vez mais os jovens são respeitados. "Não aparecemos neste mercado de 'para-que-das', toda a formação e percurso profissional, foi nesta área. E o que fazemos tem como objetivo criar valor, pelo que só faz sentido que sejamos respeitados".

Vasco Pereira Coutinho, diretor-geral da Lince Real Estate, promotora e mediadora imobiliária portuguesa pertencente ao Grupo Temple, considera que a nova geração está mais preparada. "Mas é importante que esta nova geração tenha passado pela mais recente crise do mercado. Essa sim é uma escola de vida. Saber ultrapassar, dar a volta por cima dos problemas e adaptar para o futuro. Existe muita gente nova no mercado sem essa experiência e que está entusiasmada com a dinâmica dos dias de hoje, isso pode não chegar para ajustamentos que venham a acontecer". Mais do que a idade, o jovem promotor não considera que possam encontrar grandes dificuldades em termos de implementação no mercado, principalmente se trouxerem na bagagem experiência adquirida.

Vasco Pereira Coutinho admite que o respeito pelos mais jovens é algo que existe. "Acho que é um não tema. Existem muito bons profissionais nesta geração!".

Filipe Lourenço, CEO e Sandra Camelo CFO da Private Luxury, consideram que os novos *players* independentes que apareceram no mercado, e que "estão a ter um percurso de sucesso, como nós, trouxeram à mediação imobiliária novas visões e formas de trabalhar, tendo mostrado que existem novos caminhos e que a mediação é muito mais do que apenas a venda de um imóvel". Adiantam que os novos *players* trouxeram a este mercado pessoas mais qualificadas e com uma formação mais sólida, que lideram empresas que, mesmo atuando em nichos de mercado, são estruturas altamente profissionalizadas e eficientes, estando ao mesmo nível do que se pode encontrar em qualquer mercado sofisticado na Europa ou América do norte. Filipe considera que "hoje, qualquer das boas empresas do segmento tem profissionais dinâmicos, flexíveis, com vontade de singrar, qualificados, formados e informados, viajados, com facilidade no uso das tecnologias e abertura de mentalidade, que vê e conhece o mercado de forma global. Condimentos essenciais e valorizados pelos clientes".

João Veiga, Founder & CEO da Dear Lisbon, explica que houve abertura do mercado, para a entrada de novos pequenos investidores, um setor visto como de grandes investimentos. "Com o valor imobiliário português subvalorizado internacionalmente, a necessidade de criação de valor de uma geração ambiciosa e o acesso a capital mais facilitado, levou à entrada de novos *players* no mercado".

O responsável adianta que a nova geração apanhou uma fase boa do mercado, entre 2014 e 2017, para se lançar numa primeira fase de investimentos, visto que o valor do m² para reabilitação estava baixo, face ao *boom* do setor que viria a acontecer, tanto ao nível da hotelaria como do imobiliário para revenda.

A nova geração encontra-se a dar 'cartas' num mercado que está a mudar rapidamente. Os desafios são muitos e as expectativas são altas mas todos os novos *players* estão conscientes que nem tudo são facilidades mesmo numa altura em que o mercado imobiliário é cada vez mais atrativo para investidores e o país está na 'moda'.

Com este tema "A nova geração do imobiliário: Desafios e Expectativas", o Diário Imobiliário vai realizar uma conferência que irá decorrer no Salão Imobiliário de Portugal - SIL 2018, durante o dia 3 de Outubro das 15h00 às 17h00, no Auditório Real Estate no Pavilhão Camões - Pav. 3, na FIL, Parque das Nações, em Lisboa. ●



HUGO SANTOS FERREIRA

Vice-presidente executivo da APPI - Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários

Os jovens são de facto o futuro e penso que esta geração está muito bem preparada para o desafio de agarrar o mundo nas suas mãos.



JOÃO SOUSA

CEO do JPS Group

A experiência diz-me que a idade não interfere com o sucesso... há jovens promotores muito melhor preparados, mais atualizados, com uma visão mais "fresca" do mercado. Assim como há promotores não tão jovens que continuam a "dar cartas" no mercado.



MARIANA MORGADO PEDROSO

Diretora geral, Architect Your Home Portugal

As mudanças mais visíveis são sobretudo um *upgrade* qualitativo nos *players*. Melhores profissionais, mais enquadrados em relação ao mercado. As agências e empresas do setor também apostam em ferramentas novas, *websites* mais internacionais e serviços *custom-made*.



FILIPE LOURENÇO

CEO da Private Luxury

As empresas que apostam em formação, têm ao seu serviço profissionais muito bem preparados, capazes de proporcionar ao cliente um serviço ao nível do que de melhor existe no mundo.



VASCO PEREIRA COUTINHO

Diretor geral da Lince Real Estate

O mercado imobiliário é dos mais atrasados em termos de novas tecnologias, mas as primeiras novidades não tardarão a aparecer. Como grande adepto das novas tecnologias, estou muito entusiasmado como isso.



RICARDO SOUSA

CEO da Century 21 Portugal

Num mercado proporcional à dimensão do país, os conhecimentos pessoais e contactos ainda têm muito peso. Um desafio a uma nova geração que chega. Considero que existe hoje, mais discriminação com as gerações mais seniores do que com os mais jovens em todos os setores.



SANDRA BÉRTOLO FRAGOSO

Gestora do Salão Imobiliário de Portugal - SIL

Não devemos esquecer a experiência acumulada das outras gerações, beneficiando esta de todo o conhecimento construído. Tenho a certeza que o setor ficará sempre a ganhar com esta dinâmica de partilha e colaboração entre gerações.



JOÃO VEIGA

Founder & CEO da Dear Lisbon

Sobre o respeito, independentemente de se ser jovem ou não, sinto por vezes falta de ética, levada pela ganância de se fechar negócios.



JOSÉ RUI MESESES DE CASTRO

Partner da MAP Engenharia

O mercado global e tecnológico, faz com que tudo aconteça a uma velocidade vertiginosa. Quem souber relacionar-se com este mercado global, assim como utilizar as ferramentas tecnológicas, será quem terá mais capacidade de resposta. Esses serão os *players* de referência do mercado.