



Notícias

TRANSACIONADAS 77 MIL CASAS EM NOVE MESES

Concessão de crédito e investimento estrangeiro explicam aumento na venda de casas



No terceiro trimestre houve um aumento das transações da ordem dos 33.2%, face ao mesmo trimestre de 2014.

Elisabete Soares
elisabetssoares@vidaeconomica.pt

Nos primeiros nove meses de 2015 foram transacionados cerca de 77 467 alojamentos familiares, tendo o terceiro trimestre do ano registado aproximadamente 27 239 transações. Este valor corresponde a um aumento das transações da ordem dos 33,2% face ao mesmo trimestre de 2014, de acordo com os dados do Gabinete de Estudos da APEMIP – Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal.

Na opinião de Luís Lima, presidente da APEMIP, “estes números confirmam a retoma da confiança no mercado imobiliário e o seu papel importante como motor da economia do país”.

O crescimento no número de vendas justifica-se, na sua opinião, pela normalização da concessão de crédito à habitação por parte do setor financeiro, que dinamizou o mercado interno, e também a influência do investimento estrangeiro”. No entanto, estes números poderiam ser ainda melhores, se não se tivesse verificado o bloqueio na atribuição

de autorizações de residência ao abrigo do programa Vistos Gold. Esta estagnação impediu a entrada de investimento no país, dirigindo-o para outros países da Europa e gerando a desconfiança nos potenciais investidores. “Espero que esta questão seja resolvida o quanto antes, e que o programa retome a expectável normalidade”, adverte o responsável da APEMIP.

De acordo com o Índice de Preços na habitação (IPHab), que tem como principal objetivo medir a evolução dos preços dos alojamentos familiares adquiridos no mercado residencial em Portugal, no terceiro trimestre de 2015, foram transacionados mais 6785 alojamentos do que em igual período do ano de 2014. Comparando o trimestre em análise com o período homólogo, o número de alojamentos novos teve um crescimento de 10,7% e os alojamentos existentes tiveram um aumento de 39,8%.

O IPHab é compilado através de informação administrativa fiscal anonimizada, enviada pela Autoridade Tributária e Aduaneira ao abrigo de um protocolo celebrado com o

INE, referente ao Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT) e ao Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI).

Preços aumentam 3,4%

Centrando a análise na evolução de preços, e de acordo com o INE, o índice de preços da habitação, entre Julho e Setembro de 2015, registou um aumento de 3,4% face ao mesmo período do ano anterior, correspondendo a um aumento de 0,5 pp do que o registado no trimestre passado, onde tinha sido observado um aumento de 2,9%.

No período em análise, a taxa de variação homóloga situou-se em 5,2%, para alojamentos existentes, e 0,6% para alojamentos novos.

Em termos de análise trimestral, entre o segundo trimestre e o terceiro trimestre de 2015, o IPHAB apresentou um crescimento de 0,1%. Nos alojamentos existentes pode observar-se um crescimento nos preços de 1,1%, enquanto os alojamentos novos apresentam uma taxa de variação de sinal negativo (-1,8%).

Breve

Loja da Hermès vendida a investidor nacional

A CBRE vendeu a flagship store da Hermès, no Largo do Chiado, a um investidor privado português. O imóvel pertencia à sociedade Coporgest.

Esta é a segunda operação de investimento concretizada pela CBRE em 2015 no Chiado, depois de vender a loja da Pull & Bear, na Rua Nova do Almada, ao family office espanhol Allegra.

Na opinião de Francisco Horta e Costa, diretor-geral da CBRE, “o centro histórico está a valorizar-se e a procura de imóveis de rendimento, nomeadamente lojas, no Chiado, Baixa e Avenida da Liberdade, é sinónimo deste



crescimento. O espaço da loja da Hermès foi comprado por um investidor privado português, o que mostra que os investidores nacionais voltam a ter em conta o imobiliário como uma alternativa de investimento credível e segura no longo prazo, quando comparado com outras classes de ativos mais instáveis e voláteis”, destaca o diretor-geral da CBRE.

A Coporgest, promotor imobiliário de referência na cidade de Lisboa, e em particular na zona do Chiado, mantém a propriedade dos restantes pisos deste imóvel, nos quais vai criar seis apartamentos de alto luxo, um dos quais já vendido, e uma loja. No Chiado, esta sociedade está atualmente a desenvolver sete imóveis, dois dos quais darão origem ao Lisbon Chiado Hotel, que abrirá portas em 2018, e outros três destinam-se a short term rental sob a marca própria Lisbon Best Apartments.

A CBRE tem tido uma participação significativa ao longo dos últimos anos na colocação de marcas de luxo no centro de Lisboa, como a MaxMara, Prada, Miu Miu, Zadig & Voltaire, Rimowa, Torres Joalheiros, Fashion Clinic Homem, entre outras.

Notícias

Reabilitação, Vistos Gold e investimento são as apostas em 2016

Mercado imobiliário acredita que confiança vai ser restabelecida e o investimento aumentar

Elisabete Soares
elisabetesoes@vidaeconomica.pt

O último trimestre de 2015 ficou marcado por alguma conturbação política que originou um clima de expectativa nos investidores imobiliários. Neste momento tudo indica que esse compasso de espera tenha sido ultrapassado e que o mercado tenha retomado os índices de confiança anteriormente evidenciados.

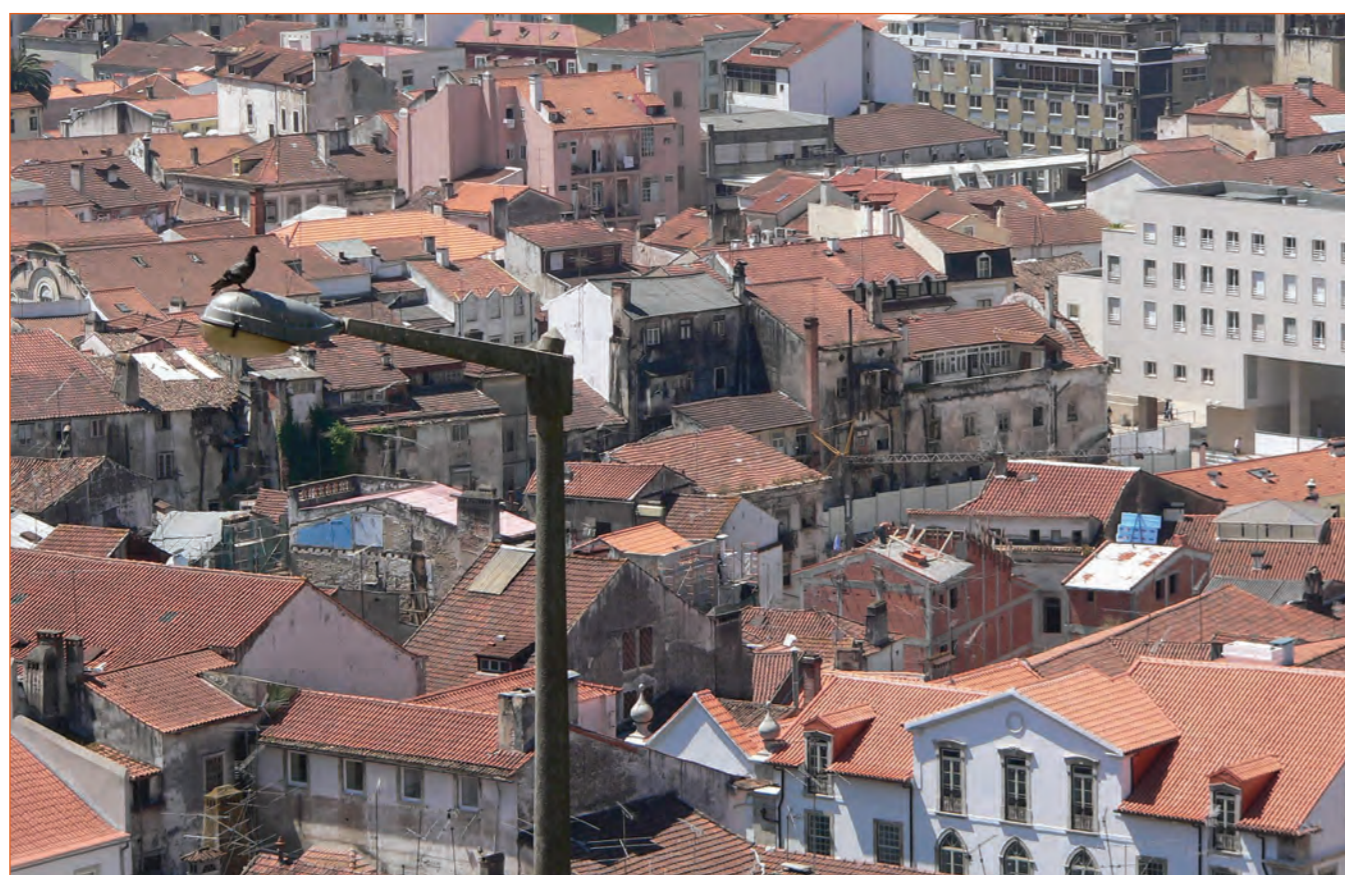
Assim sendo, tudo indica que o ano 2016 possa ser o ano de reforço do clima de otimismo no mercado imobiliário.

Na opinião de Almeida Guerra, presidente da Rockbuilding, o ano 2016 vai ser muito positivo para o setor. Assim, destaca "o contínuo afluxo de investidores institucionais estrangeiros (grandes fundos de Investimento), desejosos de altos rendimentos que não encontram facilmente noutros países e a chegada de promotores estrangeiros, sobretudo europeus interessados em construir em Portugal com o objetivo de posterior venda aos seus compatriotas (especialmente franceses)".

Frederico Mendonça, diretor da área residencial da CBRE, considera que as que as expectativas para 2016 são altas. "Temos, neste momento, um mercado que se caracteriza já por alguma maturidade, com compradores ativos, valores justos e vendedores que não estão desesperados". Acrescenta que "obviamente poderão existir algumas exceções em qualquer um dos casos, como sejam produtos com valores exagerados ou vendedores que circunstancialmente precisam de vender depressa os seus ativos, mas, se estas existem, deve-se ao facto de o mercado permitir que assim seja, o que é positivo".

Na sua opinião, "os nossos promotores estão a saber aproveitar este momento, e estão em conjunto a promover Portugal como um todo, nos mercados alvo, como sejam França, Reino Unido, países nórdicos, China ou Médio Oriente entre outros, coisa que a nossa vizinha Espanha já faz há vinte anos, mas para que Portugal despertou em 2011, criando a APR (Associação Portuguesa de Resorts)".

Hugo Santos Ferreira, secretário-geral da APPII (Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários), destaca a necessidade de continuarmos a ter um clima de estabilidade e confiança. "Caso contrário, todo o esforço feito até agora será em vão e os ténues sinais de uma verdadeira



É importante que haja a dinamização da atividade de reabilitação urbana, fortemente impulsionada pelos apoios do Programa Portugal 2020

e consolidada retoma serão meras ilusões, que depressa se desvanecerão", refere.

Na sua opinião, "é impossível termos um crescimento consolidado sem um quadro legislativo e fiscal estabilizado, que não seja alterado a cada quatro anos. Caso contrário, nenhum investidor ou empresário, nacional ou estrangeiro, sentirá a segurança e a confiança necessárias para desenvolver a sua atividade em Portugal".

João Nuno Magalhães, diretor geral da Predibisa, relativamente ao futuro, não tem muitas dúvidas quanto ao sucesso no ramo imobiliário. "Atualmente existem muitos projetos viáveis que estão por concretizar e que provavelmente farão do ano 2016 tão bom ou melhor do que o anterior".

Rui D' Ávila, administrador do grupo Ferreira, considera importante alguns aspetos: "Espero é que o aeroporto Francisco Sá Carneiro prossiga o crescimento de passageiros, que os fundos comunitários entrem na economia, dando fluidez às decisões de investimento, e que a administração pública tenha capacidade de resposta para não atrasar os processos de licenciamento".

Acrescenta que "com um mercado de arrendamento habitacional e comercial cada vez mais dinâmico e poucas alternativas de investimento de poupanças, o mercado imobiliário irá criar muitos postos de trabalho, gerar muita receita de impostos (IMT, IVA e IMI) e atrair investimento estrangeiro".

Comportamento do setor financeiro

O que vai acontecer ao sector financeiro em Portugal? É uma enorme dúvida, com reflexos importantes para o sector imobiliário, considera João Pessoa e Costa, presidente do Círculo Imobiliário. "Acho importante que o novo Governo mantenha os programas Golden Visa e ARI. São programas que capitalizam as empresas e sobretudo as instituições de crédito", considera.

Na sua opinião, é importante que haja estabilidade a médio prazo para as medidas fiscais. "Temos de saber o que vamos pagar nos próximos 5 anos e não andar permanentemente a mudar de legislação", destaca João Pessoa e Costa.

José Covas, Head of Valuation, da Worx, destaca alguns acertos que é necessário fazer. "Do ponto de vista legislativo, uma correção do erro realizado no último trimestre. Do ponto de vista de mercado, uma estabilidade política e económica de forma a poder manter a atratividade do país enquanto destino de investimento. Julgo que mercado deverá corrigir-se ligeiramente, depois da euforia de 2015, para que não venhamos a cair rapidamente numa bolha imobiliária".

Na sua opinião, a consolidação do mercado com a aposta em estudos de análise estratégica é o grande desafio para 2016. "Repensar o imobiliário numa altura em que a elevada liquidez ainda permite desenvolver projetos estruturantes, rentáveis e que possam traduzir-se em vantagens económicas e sociais para as regiões e para o país em geral", considera José Covas.

Luis Lima, presidente da APEMIP, destaca também a necessidade de o programa dos Vistos Gold tornar a funcionar normalmente, sem entraves burocráticos e administrativos, e que seja percecionado com um útil instrumento de captação de investimento, capaz de reanimar o setor imobiliário e os setores a montante e a jusante, de recuperar e manter emprego e de contribuir para a recuperação económica do país. "Mas, para tal, é necessário que o investimento no imobiliário se mantenha como uma opção deste programa, sem o qual, aliás, o mesmo não funcionará", adverte.



Hugo Santos Ferreira, secretário-geral da APPII:
"Há que continuar a apostar na captação de mais e novas formas de investimento, que sirvam de indutor à confiança e à iniciativa privada nacional".



Almeida Guerra, presidente da Rockbuilding:
"Prevejo um moderado mas sério incremento da procura de bons edifícios de escritórios na cidade de Lisboa, com um consequente aumento de rendas".



Frederico Mendonça, diretor Residencial da CBRE:
"Acredito que estão reunidas as condições para que o ano 2016 seja um ano similar a 2015, com crescimento neste sector".

Reabilitação urbana deve concentrar as atenções do setor

O mercado de reabilitação urbana deve concentrar as atenções do setor e do mercado. Este é um desafio urgente para o país, e tudo o que se possa fazer no sentido de o dinamizar é de aplaudir, considera Luís Lima, presidente da APEMIP.

Em Portugal, o peso da reabilitação urbana tem de subir para os valores médios da Europa e passar dos apoios de cerca de 10% atuais para, pelo menos, 25%. A construção de obra nova para fins residenciais tem vindo a diminuir, mas isso não impede o

crescimento da reconstrução, especialmente nos centros históricos das principais cidades portuguesas, permitindo a dinamização da oferta imobiliária, sobretudo dirigida para o arrendamento, uma vez que os ativos reabilitados passam a ser mais atrativos para quem deseja situar-se nos centros das cidades. Este diálogo entre a reabilitação e o arrendamento é, aliás, importantíssimo, mas tem sido travado por um problema que é transversal a todo o imobiliário: a fiscalidade.

Assim, destaca Luís Lima, "a fiscalidade sobre o patri-

mónio construído deveria ser adequada à nossa realidade, tendo em conta que muitos portugueses foram incentivados a tornarem-se proprietários. Há, neste processo de crescimento das contas do IMI, por exemplo, uma clara quebra do contrato que o Estado deixou no ar ao incentivar as populações a tornarem-se proprietárias da casa que habitam, com incentivos fiscais e até com apoios estatais aos juros referentes aos empréstimos contraídos. Tudo isto tem de ser tido em conta. Também Almeida Guerra destaca a necessida-

de de "uma importante dinamização da atividade de reabilitação urbana, fortemente impulsionada pelos apoios do Programa Portugal 2020". Por isso, acrescenta, é aguardado com muita expectativa o anunciado programa governamental de utilização dos Fundos da Segurança Social para financiar habitação de baixos custos para arrendamento "É, assim, necessária a concretização de um programa de apoios governamentais ao arrendamento, sobretudo às classes de mais baixos rendimentos", refere.

2015th AGENTE ERA

Os Agentes ERA são autênticas máquinas, rápidas e eficazes, a descobrir as casas certas para as pessoas certas. E as razões são matemáticas. Cada Agência ERA tem uma equipa com cerca de 10 Agentes que subdividem entre si a zona geográfica onde estão localizados, o que elimina a concorrência interna e permite um conhecimento aprofundado do bairro, casa a casa. No universo das Agências ERA são mais de 2000 máquinas a trabalhar em interdependência e com uma formação profissional contínua que garante especialização em todas as etapas da compra e venda de uma casa. Escolha a rua onde quer a sua casa e fale com um Agente ERA, ele não vai descansar enquanto não lhe der uma resposta, com a eficácia de uma máquina.

UMA MÁQUINA ENCONTRAR A CASA CERTA

era.pt



Notícias

Loja ERA Viseu Sé entre as melhores “start-ups” de 2015

“Procuramos pessoas com espírito empreendedor e que tenham ambição de fazer mais e melhor”

A loja ERA Viseu Sé faz parte das cinco melhores start-ups surgidas em 2015. Uma oportunidade para falar com Luísa Gomes, diretora comercial da ERA Viseu Sé, que destaca que esta é a prova de que tudo o que se faz com paixão produz resultados, sendo que 2015 foi um ano extraordinário e irá ser, sem margem para dúvidas, o melhor ano de sempre desta loja. “Desde a mudança de gerência, no início de 2015 e até ao dia de hoje, os resultados mostram que continuámos a conseguir superar-nos mês após mês. E o segredo é, diariamente, tentarmos fazer melhor que no dia anterior, contagiando todos à nossa volta nesse mesmo espírito também”, explica Luísa Gomes. Adianta que o desafio é “conseguirmos, essencialmente, que as pessoas interiorizem a força de vencer que está dentro delas e ensinando-as a serem auto-confiantes”.

Para além da notoriedade que este reconhecimento traz e trará, ser uma das cinco melhores start-ups surgidas em 2015 traduz-se, indiscutivelmente, numa crescente motivação de todos os colaboradores da loja ERA Viseu Sé que fazem parte desta família. “E se, por um lado, os prémios que atingimos nos motivam e são um enorme orgulho para toda a equipa, por outro, eles ficam pendurados numa parede ou esquecidos numa gaveta. É que no dia um de cada mês o contador está sempre a zeros e regressamos todos ao ponto de partida”, refere.

Em relação ao recrutamento, a estratégia da loja ERA Viseu Sé assenta em duas modalidades. Uma delas através do círculo de influências, isto é, por recomendação de pessoas que já estão na rede ou no núcleo de parceiros, amigos e conhecidos, e a outra através da colocação de anúncios. “Essencialmente procuramos pessoas com espírito empreendedor e que tenham motivação e ambição de fazer mais e melhor. Pessoas com capacidade de trabalho, resiliência, que pretendem desenvolver a sua capacidade empreendedora e construir o seu próprio negócio, com a coragem de inovar e aceitar desafios. Em poucas palavras, procuramos pessoas com um ADN próprio”, destaca Luísa Gomes.

Em contrapartida, adianta, oferecemos aos nossos colaboradores tudo o que necessitam para terem sucesso. “Os nossos agentes ERA nunca estão sozinhos, têm a sinergia de todas as equipas, a dedicação dos diretores comerciais, o



De acordo com Luísa Gomes (na foto), a ERA Viseu Sé tem efetuado inúmeras transações de prédios no centro histórico a fim de serem reabilitados e voltarem de novo ao mercado imobiliário.

apoio da coordenadora, do diretor processual, do franchisado e da ERA Portugal, nomeadamente da consultora de operações”.

Todos os colaboradores são profissionais muito bem preparados. Assim, “nesse sentido, oferecemos formação avançada e muito treino, ferramentas de marketing de sucesso comprovado e um sistema de trabalho em equipa com mais de 40 anos de eficácia comprovada”, acrescenta.

Importância dos recursos humanos

“Aprendi na ERA uma frase que diz que este negócio tem tudo a ver com pessoas e algo a ver com casas. E de facto não poderia estar

mais de acordo. São os nossos recursos humanos que todos os dias lutam por esta loja e que todos os dias dão a cara por ela. É por eles que os clientes vendedores nos confiam os seus imóveis, e é por eles também que os compradores optam por esta e não por outra loja na escolha da sua futura casa”, destaca a diretora.

Acrescenta que “acredito muito na preparação e na formação de base das pessoas para que a nossa loja se torne cada vez mais profissional. É isso que fazemos todos os dias na ERA Viseu Sé: preparar mais e melhor cada um dos nossos profissionais, torná-los especialistas nas suas zonas de exclusividade e dotá-los das melhores ferramentas para prestarem um serviço diferen-

ciado aos nossos clientes”.

Esta loja conta já com mais de 15 colaboradores, das mais diversas idades, de ambos os sexos, com experiências de vida completamente distintas. “E, por isso, cada um exerce a sua função de acordo com as suas próprias vivências. Há, no entanto, um valor em comum a todos eles: a honestidade. E esse é o cartão de visita no atendimento e tratamento de cada cliente”, destaca.

Importância do segmento habitacional

“Até ao momento, o segmento habitacional detém 47% das nossas vendas em 2015. Logo a seguir, com 34%, as vendas efetuadas a investidores, na sua maioria no centro histórico, que apostam na recuperação de imóveis para venda ou arrendamento. A restante fatia diz respeito essencialmente aos estrangeiros e emigrantes e a algumas empresas”, explica Luísa Gomes.

As expectativas para 2016 são as melhores. “Entrámos numa ótima fase para investir em imobiliário, e não apenas pelo facto de os bancos estarem mais disponíveis para emprestar mas porque as pessoas também estão mais disponíveis para investir”.

A responsável da loja ERA Viseu Sé destaca que, “internamente, a motivação está ao rubro e vamos fazer com que 2016 seja por todos os motivos um ano inesquecível nesta loja. Os objetivos já estão traçados com a ERA Portugal e em 2016 vamos triplicar os resultados de 2015”.

Viseu prepara candidatura do centro histórico a Património da Humanidade

A cidade de Viseu possui um valioso centro histórico e a revitalização tem sido uma das prioridades da câmara municipal. Em conjunto com o Instituto da Habitação e Reabilitação Urbana foi constituída, em 2007, a VISEU NOVO – SRU Sociedade de Reabilitação Urbana de Viseu, S.A., com o objetivo de conduzir o processo de reabilitação urbana da zona histórica da cidade. “Pretende-se, assim, aumentar a qualidade de vida dos moradores, atrair novas famílias e residentes, reforçar as dinâmicas culturais e turísticas, radicar novas atividades



económicas e gerar mais emprego”, destaca Luísa Gomes.

E se um dos pilares deste executivo tem sido a revitalização do centro histórico, o município poderá ter na candidatura de Viseu a Património da Humanidade a bússola que lhe permite traçar as rotas do

futuro, no que diz respeito à reabilitação urbana, preservação do património, turismo e comércio.

Existem, para tal, vários apoios financeiros para os prédios urbanos objeto de reabilitação ao nível da Câmara Municipal de Viseu e ao nível fiscal.