

imobiliário



Investimento de 13 milhões acelera requalificação ambiental na Baía do Tejo

Lisbon South Bay representará investimento de 1200 milhões de euros em 15 anos **p10**



Programa Porta 65 alargado em 2017

O programa de apoio ao arrendamento jovem 'Porta 65' terá novas condições de acesso e uma dotação orçamental alargada, já em 2017 **p04**

Salão Imobiliário de Lisboa arranca sob o signo da expectativa **p08**

Gaia reduz área de reabilitação do centro histórico

ARU passa a ter 128 hectares, estando já contratualizados investimentos que rondam 300 milhões de euros **p04**

FAZ TUDO POR MIM
#porsuacasa

Visite-nos!

www.century21.pt

Cada agência é jurídica e financeiramente independente.

Century 21
POR SUA CASA

Nesta esperada semana do réveillon imobiliário



Luís Lima

Ela aí está, a semana do Salão Imobiliário de Portugal, a semana do SIL, a sempre esperada semana do réveillon imobiliário, considerando que este evento - o maior evento sectorial que se realiza entre nós - marca um novo ano para o sector imobiliário português, marcando-lhe, quase invariavelmente, a agenda até à próxima edição.

Uma agenda este ano assombrada pelo espectro de um novo imposto a pairar sobre o património construído, um imposto que se aplicará a partir de determinados valores, não

necessariamente unitários pois até um cúmulo de valores patrimoniais tributáveis será passível desta nova pena.

Mas ao contrário das penas que são aplicadas em cúmulo jurídico, esta pena do anunciado novo imposto coexistirá com os impostos sobre o património já existentes, se vier a ser realmente aplicado no âmbito da engenharia de receitas que o próximo Orçamento de Estado consagrará.

Esta é, aliás, uma das sombras deste Salão Imobiliário de Portugal, esta edição 2016 do SIL que hoje abre na Feira Internacional de Lisboa, salão

marcado, no primeiro dia, pela entrega dos Prémios SIL 2016, a que se seguirá, amanhã, a Conferência SIL - "O Paradigma entre o Imobiliário e o Turismo" - e na sexta-feira o seminário da Associação de Profissionais e empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP).

O SIL é, realmente, a semana do

reveillon imobiliário em Portugal. Marca a entrada de um novo ano imobiliário e o ritmo do sector. Sempre em permanente discussão, principalmente quando se assume como um dos motores da retoma, o imobiliário português equaciona, neste tempo, as questões que parecem separar o Arrendamento Urbano do Alojamento Local.

Tudo isto está aliás ligado. Como estão ligados o Turismo Residencial e o Imobiliário ou como não podemos divorciar a problemática de possível introdução de um novo imposto com a necessidade de mantermos o ritmo de captação de investimento externo na economia portuguesa. Uma "ajuda" que está, felizmente, a acontecer pela via do imobiliário mas que pode ser posta em causa pela nossa crónica gula fiscal.

Em qualquer aniversário, seja na festa de anos de qualquer pessoa seja na festa que assinala a mudança de ano, há sempre vontade de brindar ao futuro. Isto mesmo acontecerá no SIL 2016 que sendo um marco do sector é também, em grande medida, o momento de entrada de um novo ciclo nesta importantíssima actividade económica.

Todos nós, inquilinos/arrendatários ou proprietários, construtores ou criadores de espaços, políticos ou urbanistas, neste sector globalmente considerados cidadãos na dupla concepção da palavra - fruidores de cidadania e gente que vive em cidades -, todos nós vamos querer celebrar um novo paradigma para os espaços que escolhemos para viver.

Em última análise é isto o que se celebra no SIL que hoje abre portas na Feira Internacional de Lisboa, no Parque das Nações, numa festa de cinco dias que se quer realmente promissora e anunciadora de um novo e cada vez melhor tempo para as nossas cidades.

Presidente da Comissão Estratégica do SIL 2016
luislima@apemip.pt

Ao contrário das penas que são aplicadas em cúmulo jurídico, esta pena do anunciado novo imposto coexistirá com os impostos sobre o património já existentes, se vier a ser realmente aplicado no âmbito da engenharia de receitas que o próximo Orçamento de Estado consagrará.

Alojamento local: bom senso e cautela na sua regulamentação



Hugo Santos Ferreira

Do pacote das medidas legislativas que têm sido anunciadas para o imobiliário, está também em discussão a regulamentação do Alojamento Local (AL). Do que tem vindo a público, salientam-se medidas como:

(i) Subida do custo de condomínio para o AL;

(ii) Harmonização fiscal;

(iii) Imposição de quota de unidades para colocação no mercado de arrendamento de longa duração.

Ora, não sendo a APPII à partida contra iniciativas que visem travar ou reverter a informalidade que

ainda existe neste actividade, tememos que esta nova legislação (a terceira em 3 anos) venha ceder ao populismo e caírem excessos.

Se em relação às duas primeiras medidas acima salientadas se consegue vislumbrar alguma lógica subjacente - no primeiro caso, compensar uso e desgaste acrescidos que este tipo de actividade traz a um prédio de residentes e no segundo a diferença no atual tratamento fiscal das duas modalidades de arrendamento - já em relação à terceira é difícil, senão impossível, atribuir-lhe qualquer tipo de razoabilidade.

A imposição de quotas (por prédio ou proprietário) constituirá uma grave intromissão nos livres

critérios individuais de decisão que cada investidor tem, e deve manter, como será um enorme obstáculo à atracção de novos investimentos.

Se o objectivo é promover o arrendamento de longa duração serão mais eficazes medidas como o incentivo directo (ex. fiscal) a promotores que optem pelo uso residencial e a introdução de mecanismos de discriminação positiva à escala do bairro/freguesia, por exemplo ao nível de taxas camarárias.

Por outro lado, o Estado e os municípios teriam um bom contributo a dar a esta causa se direccionassem o seu património para o arrendamento de longa duração em vez de o alienarem a investidores privados, os mesmos que, depois de o terem adquirido a valores de mercado e sem ónus, agora se deparam com a ameaça de verem limitado por quotas o destino a dar-lhe.

O AL envolve em Portugal mais de 30 mil casas, das quais 5.057 em Lisboa, cerca de 158 mil camas, das quais 43% na capital. Segundo o INE, o AL representou em 2015 um impressionante montante de proveitos de €128 milhões. Com valores desta envergadura e com todas as boas consequências que tal dinamismo traz às nossas cidades (que antes estavam vazias, sujas e em ruína e que agora estão cheias de vida, onde os turistas se misturam de uma forma salutar com os seus habitantes), é necessário que a ponderação de todos os valores em presença, a cautela e o bom senso imperem na hora de legislar. Regular para melhorar, sim, regular e criar entraves de tal forma que signifique na prática o seu fim, não.

Secretário-geral da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários

Se o objectivo é promover o arrendamento de longa duração serão mais eficazes medidas como o incentivo directo a promotores que optem pelo uso residencial e a introdução de mecanismos de discriminação positiva à escala do bairro ou freguesia

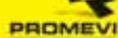
residentes e no segundo a diferença no atual tratamento fiscal das duas modalidades de arrendamento - já em relação à terceira é difícil, senão impossível, atribuir-lhe qualquer tipo de razoabilidade.

A imposição de quotas (por prédio ou proprietário) constituirá uma grave intromissão nos livres

IV SEMANA DA REABILITAÇÃO URBANA PORTO 2016

DE 7 A 13 DE NOVEMBRO www.semanadareabilitacao.com
PALÁCIO DA BOLSA

ORGANIZA



APOIO



Conferências
Workshops
Tertúlias
Exposições

PUBLICIDADE

PRÉDIOS A RENOVAR
1 a 10M€, ROE superior a 60%

EM CO-INVESTIMENTO
Ticket mínimo 200 000€

HOTÉIS LISBOA /ALGARVE
em projeto ou em atividade

BUILDINGS TO RENOVATE
1 to 10 M€, + 60% ROE

IN CO-INVESTMENT
Minimum ticket of €200,000

HOTELS LISBON /ALGARVE
In project or in activity

**PORTUGAL :
UMA OPORTUNIDADE DE INVESTIMENTO**

**PORTUGAL :
AN INVESTMENT OPPORTUNITY**

A **Infante & Riu Portugal Investments Broker** disponibiliza uma seleção de projetos de investimento com **alta rentabilidade** e várias soluções alternativas como a **reabilitação de imóveis** com plano de negócios, a participação em **projetos de renovação em coinvestimento**, em parceria com promotores locais, ou a aquisição de **Hotéis** em atividade ou com projeto de construção. Trabalhamos com investidores privados em projetos entre 1 e 6 M€, assim como fundos de investimento, com um ticket de investimento igual ou superior a 20M€. Temos uma sólida experiência no mercado de venda de prédios para renovação em Lisboa, devido a um histórico de várias operações de venda de edifícios, sendo que em algumas delas as obras já estão concluídas. Contribuiu para este sucesso, um **forte conhecimento do mercado imobiliário B to C**, graças à nossa equipa de 14 agentes imobiliários muito atentos ao mercado, que nos permitiu definir com muita precisão uma política de comercialização das unidades dos referidos projetos. A nossa **equipa de profissionais B to B** tem um elevado background financeiro e uma grande experiência em projetos de reabilitação urbana e *fund raising*.

*Infante & Riu Portugal Investments Broker presents a selection of Investment projects with **high revenue** and several solutions such as **buildings to renovate** with business plan, **co-investments in building renovation** in partnership with local promoters, or **hotels** in activity or with construction project. We deal either with private investors for projects between 1 to 6 M€ as well as investments funds with equity ticket of 20M€ and above. We have a strong experience in Lisbon rehabilitation market thanks to a track record of various successful operations, some of them being already concluded, and because of our "**insider**" knowledge of the day to day final product market thanks to our B to C real estate agency dealing with foreign buyers for apartments or houses. Our **professional B to B team** has a high financial background and a large experience in urban renovations and fund raising.*



Marketing Portuguese Investments Internationally

+351 218 962 018 | +351 969 121 171

info@rinfante.pt

www.portugalinvestmentsbroker.com



Governo quer reforço da dotação do programa de apoio ao arrendamento jovem Porta 65.

Programa Porta 65 alargado em 2017

Fernanda Cerqueira

O programa de apoio ao arrendamento jovem ‘Porta 65’ terá novas condições de acesso e uma dotação orçamental alargada, já em 2017. O grupo de trabalho das Políticas de Habitação, Crédito Imobiliário e Tributação do Património Imobiliário está a preparar um conjunto de alterações ao programa Porta 65 - Jovem.

Segundo os dados do Instituto da Habitação e Reabilitação Urbana (IHRU), no período entre 2007 e 2016 mais de 40% dos jovens candidatos ao Porta 65 não conseguiram obter apoio ao arrendamento. Face a estes números, o grupo de trabalho concluiu que “a dotação orçamental tem sido insuficiente para apoiar a totalidade das candidaturas em condições de ser aprovadas”, pelo que propõe um “reforço substancial na dotação do programa” em 2017. Em declarações à Lusa, o deputado do BE, Pedro Soares, avança que este reforço traduzir-se-á num “aumento de 50%” na dotação do programa.

Além do aumento da verba disponível, o período de vigência do apoio e as condições de acesso ao mesmo também serão revistas. Mais concretamente, o período de concessão do apoio será alargado

de três para cinco anos e passará a ser permitida a candidatura de jovens até aos 35 anos, mais cinco do que o limite de 30 anos atualmente previsto. O objetivo é “aumentar o número de jovens abrangidos” e, assim, promover a autonomização dos jovens e dinamizar o mercado de arrendamento, explica o deputado Pedro Soares.

Candidaturas até 7 de outubro

Para já, e com as regras ainda em vigor, está em curso uma nova fase de candidaturas ao Programa Porta 65, que teve início a 20 de setembro e se prolongará até ao próximo dia 7 de outubro.

Este programa apoia o arrendamento jovem, através da participação de uma parte do valor da renda mensal, e não é cumulável com quaisquer outras formas de apoio público à habitação.

Para concorrer ao ‘Porta 65 Jovem’ os candidatos devem preencher, nomeadamente, os seguintes requisitos: ter idade igual ou superior a 18 anos e inferior a 30 anos (no caso de casais jovens, um dos elementos pode ter até 32 anos); ser titulares de um contrato de arrendamento ou de um contrato-promessa de arrendamento; residir permanentemente na habitação com a qual concorrem e cujo endereço deve coincidir com a morada fiscal; apresentar a declaração de IRS relativa ao ano anterior (no caso, 2015); auferir um rendimento mensal que não exceda quatro vezes o valor da renda máxima admitida para cada zona e que seja compatível com uma taxa de esforço máxima de 60%; não ser proprietário ou arrendatário de outro prédio ou fração habitacional (seja o candidato ou algum dos membros do agregado); não ter qualquer vínculo de parentesco ou de afinidade com o senhorio; habitar uma casa com uma tipologia adequada ao tipo de agregado.

Recorde-se que este programa apoia o arrendamento jovem, através da participação de uma parte do valor da renda mensal, e não é cumulável com quaisquer outras formas de apoio público à habitação.

Gaia reduz área de reabilitação do centro histórico

Marc Barros

O município de Gaia aprovou um conjunto de alterações ao espaço geográfico que constitui a área de reabilitação urbana (ARU) do centro histórico da cidade, prevendo, na operacionalização do Programa Estratégico de Reabilitação Urbana do Centro Histórico, um investimento global estimado de 210 milhões de euros em 10 anos. Este valor seria distribuído por 29,5 milhões de investimento público e 179,7 milhões de investimentos privados.

Porém, a autarquia apresentou recentemente um conjunto de investimentos já contratualizados que deverão ascender aos 300 milhões de euros, concentrados no centro histórico. Este Quadro de Investimento Inteligente Gaia 2016/2018 reúne 221 milhões de euros de investimento privado, com a maior fatia a caber à construção de cinco novas unidades hoteleiras de cinco estrelas e três outras na categoria de quatro estrelas. A oferta no concelho vai aumentar em 700 novos quartos e 1300 novas camas. Além dos hotéis, estão contemplados dez novos projetos de dimensão mais reduzida na área do alojamento turístico, como hostels.

Já o investimento público, cerca de 100 milhões de euros, caberá à autarquia, administração central e Portugal 2020. Neste âmbito cabem a reabilitação do Mercado da Beira-Rio ou o Jardim do Morro ou a instalação escadas rolantes no

centro histórico.

Recorde-se que a área inicialmente definida neste ARU desenvolvia-se ao longo de 155 hectares. A revisão deste plano reduz o território sob a sua alçada 128 hectares, situados integralmente na freguesia de Santa Marinha (atual união de freguesias de Santa Marinha e São Pedro da Afurada).

Segundo a proposta, “a redelimitação tem como objetivo dotar a área de uma maior consistência ao nível da sua configuração urbana, socio/económica e cultural” e “responde à necessidade de abran-

ARU passa a ter 128 hectares, estando já contratualizados investimentos que rondam 300 milhões de euros

ger um território coeso, limitado por fortes marcos paisagísticos e geográficos e por infraestruturas urbanas de referência”.

A gestão desta ARU ficará a cargo de um Gabinete da Reabilitação Urbana de Vila Nova de Gaia, cuja missão se fundará na elaboração, coordenação e monitorização dos processos de desenvolvimento das áreas de reabilitação urbana do concelho da Vila Nova de Gaia.



Quadro de Investimento Inteligente Gaia 2016/2018 reúne 221 milhões de euros de investimento privado

FAÇA A SUA OFERTA

M IMÓVEIS

MILLENNIUM. AQUI CONSIGO.



VISITE-NOS EM MILLENNIUMBPC.PT EM IMOBILIÁRIO,
ATÉ 31 DE DEZEMBRO DE 2016, E PROPONHA UM BOM NEGÓCIO.



707 91 20 20
ATENDIMENTO PERSONALIZADO 10H - 22H

CUSTO MÁXIMO POR MINUTO: 0,10€ PARA CHAMADAS A PARTIR DA REDE
FIXA E 0,25€ PARA CHAMADAS A PARTIR DA REDE MÓVEL. ACRESCE IVA.

www.millenniumbcp.pt

Millennium
bcp

Comprar casa passa cada vez mais pelo online

A internet, as redes sociais e os smartphones fazem parte da vida quotidiana de todos e são cada vez mais utilizados para avaliar, decidir ou realizar uma compra, incluindo de imóveis. Também quem vende não pode contornar estas plataformas.

Susana Correia

Em média, cada um de nós gasta cerca de 50 minutos por dia a atualizar o status do Facebook, a navegar no Instagram ou a conversar no Messenger. Quase 80% do tempo gasto em redes sociais é através de equipamento móvel. Os consumidores gastam, em média, 73,8 horas/mês em aplicações instaladas nos seus smartphones, número que cresce para 85,6 horas/mês na faixa etária 25-34 anos e 93,5 horas/mês na faixa 18-24 anos. São os dados mais recentes do próprio Facebook e da ComScore e refletem bem o impacto que as plataformas online e as redes sociais, bem como a forma como lhes acedemos, podem ter nas vendas e as razões pelas quais são cada vez mais utilizadas na comunicação com o consumidor.

A venda de casas, ou em geral de imóveis, não pode, por isso, estar imune a estas tendências: Só nos últimos quatro anos as pesquisas no Google.com relacionadas com imobiliário cresceram 253% (dados do Realtor.org) e nos Estados Unidos, cerca de 90% dos compradores de casa pesquisam online durante o processo de compra. É preciso ter em conta que “os potenciais clientes que procuram uma casa acedem online a perfis em redes sociais e a outros dados importantes muito antes de sequer telefonarem ou enviarem um email a perguntar sobre um determinado imóvel” explicam especialistas da The Kulman Team no site especializado The Resident. Por isso mesmo, “o tempo de ficar sentado à espera de um telefonema já passou. É fulcral facilitar o acesso aos produtos”, defendem. E também para Richard Berger, da AstralCOM, num outro site especializado em imobiliário, “para quem trabalha em marketing, faz todo o sentido perceber esse processo (de compra) e como os típicos compradores de casa estão a utilizar a internet para se relacionarem e, em última análise, decidirem, sobre a compra de uma casa”.

Redes sociais influenciadoras na decisão

As redes sociais parecem estar entre os meios mais eficazes de abordar estes consumidores e um estudo recente produzido pelas universidades de Harvard e Nova Iorque, em par-



ISTOCK.COM / POIKE

Nos EUA, cerca de 90% das pessoas que compram casa realizam pesquisas online durante o processo

ceria com o Facebook, sublinha que as decisões referentes à compra de uma casa são cada vez mais influenciadas pelo grupo de “amigos” nas redes sociais. Concretamente, este estudo concluiu que as pessoas cujos “amigos” do Facebook tiveram uma experiência positiva em termos da valorização dos seus imóveis, têm maior probabilidade de investir em imóveis no espaço de dois anos. E de acordo com os coordenadores do estudo, não se trata apenas de querer “ser igual aos outros”, já que a amostra inicial de inquiridos revelou considerar efetivamente a compra de casa com um bom investimento. “É mais provável que uma experiência coletiva numa rede social consiga mostrar-lhe que o imobiliário pode ser um bom investimento” dizem os responsáveis do estudo numa entrevista à CNBC, explicando que “essa experiência tem, contudo, que partir de pessoas em quem confiam”, já que a confiança parece ser um fator crucial nesta interpelação e especialmente tendo em conta que “o imobiliário é uma compra de grande porte”.

E Portugal?

São tendências globais, às quais Portugal não escapa. “Cada vez mais procuram um imóvel, as pessoas

preferem utilizar estas ferramentas de pesquisa (online), pela sua simplicidade e rapidez”, começa por comentar José Farinha, do Marketing da Direção de Negócio Imobiliário do Millennium bcp. Atento à evolução do impacto dos canais online na venda de imóveis, o Banco tem feito, nos últimos dois anos, uma forte aposta nestas plataformas para a dinamização comercial da sua carteira de desinvestimento imobiliário, com um balanço “claramente positivo”. “Só as plataformas móveis registaram este ano um crescimento de 30% nos downloads da App M Imóveis”, diz José Farinha, esclarecendo que o Banco pretende continuar a apostar em “soluções efetivamente úteis para o mercado, que permitam simplificar os processos de venda ou de demonstração de interesse na compra dos nossos imóveis”. As iniciativas online abrangem ambos os segmentos residencial e não residencial, mas José Farinha explica que este tipo de abordagem “é mais assertivo no mercado residencial”, onde, em geral “é mais fácil para o interessado concentrar-se num conjunto de portais e fazer periodicamente as suas pesquisas”. Não obstante, “há um interesse cada vez maior por estes meios no âmbito dos segmentos não residenciais”, pese embora tratar-se de um tipo de

imóvel que, pela especificidade das soluções procuradas, “tenda mais para a mediação tradicional”. Outra vantagem que reconhece na abordagem pelas plataformas online é “chegar facilmente ao mercado internacional”, aliás uma comunicação que o Banco “está muito interessado em reforçar”. Quanto ao mercado nacional, “é uma outra forma de chegar ao cliente”. Para “aproveitar todo o potencial” desta abordagem, o Banco desenvolveu várias iniciativas com recurso aos canais online, entre as quais a campanha “Faça a Sua Oferta”, lançada em início de 2015 e que acabou por servir de “teste a como o mercado iria reagir a este modelo de apresentação dos imóveis”. “Trata-se de um modelo híbrido, onde os imóveis são colocados em mediação com um ponto de entrada inicial no portal do Banco. Nada de novo até aqui. Mas depois, o interessado avalia e volta ao portal do Banco para concretizar o seu interesse”, algo que é “inovador e tem a vantagem acrescida do processo ser totalmente transparente para todas as partes envolvidas”. O mercado tem respondido bem, já que desde que estas campanhas foram lançadas verificamos na comparação com a edição anterior uma taxa de sucesso de dois dígitos”, termina José Farinha.

Compradores podem propor online novos valores para imóveis

O Millennium bcp acaba de lançar a última edição do ano da campanha “Faça a Sua Oferta”, realizada exclusivamente online e no âmbito da qual os potenciais compradores de cerca de 40 imóveis - na sua maioria de habitação - podem discordar do valor de venda, apresentando uma nova proposta de compra no portal M Imóveis, a plataforma online do Banco para a área imobiliária. “O processo é muito simples”, começa por explicar José Farinha, do Marketing da Direção de Negócio Imobiliário do Millennium bcp. “Os interessados vão ao portal M Imóveis e escolhem a referida campanha. A partir daqui só têm que selecionar o imóvel pretendido e através de um botão existente para o efeito, fazem uma proposta de compra. Posteriormente - num prazo médio de 48 horas-, o Banco toma a decisão de aceitar ou não a proposta pelo valor indicado. Se a proposta for recusada, o interessado tem ainda hipótese de a rever. No caso de aceitação da proposta, o interessado recebe instruções de como a formalizar, o que será feito junto do mediador que está a comercializar esse imóvel nos canais tradicionais”. Por isso mesmo, defende José Farinha, “os mediadores têm um papel fundamental na venda destes imóveis, não só porque têm conhecimento do desenrolar de todo o processo desde o início até ao fim, como são efetivamente aqueles que podem apoiar os interessados nas visitas aos imóveis bem como em todas as questões que surgem na aquisição deste tipo de ativo”.

Nesta edição do “Faça a Sua Oferta” estão envolvidos 40 imóveis em todo o país, dos quais apenas cinco são de uso não residencial, abrangendo comércio e terrenos. Na habitação, a maioria são apartamentos de tipologia T2, embora a oferta integre também apartamentos de tipologias T3. Nas moradias predominam os T4, sendo que o valor médio do total dos imóveis residenciais abrangidos é de 95 mil euros. O valor médio dos imóveis não residenciais ronda os 150 mil euros no caso do comércio e os 21 mil euros nos terrenos.



Habitação

Mais procura e falta de dinâmica da oferta fazem subir os preços das casas

Os resultados do RICS/Ci PHMS de agosto de 2016 apontam para um novo acréscimo da procura no mercado de habitação. A dinâmica dos compradores continua a superar a oferta, tendo as novas ofertas no mercado descido ligeiramente ao longo do mês. Tal está a conduzir a um aumento dos preços das casas em todas as regiões cobertas pelo inquérito. O índice de confiança nacional (uma medida composta das expectativas de curto prazo relativas a preços e vendas) subiu até aos 24 pontos em Agosto sucedendo à leitura de 21 pontos registada anteriormente. Ainda assim, este resultado é bastante mais suave que o máximo de 42 pontos alcançado em Maio.

3%

É quanto os operadores esperam que os preços das casas cresçam nos próximos 12 meses

3 meses

As expectativas para o aumento dos preços das casas são positivas também a 3 meses

8/2016

O mês de agosto registou um novo acréscimo na procura de casa

Oportunidades

Mais Oportunidades Millennium na área de imobiliário de millenniumbcp.pt. Marque as suas visitas através da linha M Imóveis **707 91 20 20** (atendimento personalizado das 10h-22h). Custo máximo por minuto: 0,10€ para chamadas a partir da rede fixa e 0,25€ para chamadas a partir da rede móvel. Acresce IVA.



MORADIA T4
Refª: 65468 **Localização:** Torres Novas /Olaia e Paço
Ano: 2007 **Área:** 248 m²
Classificação Energética: F



APARTAMENTO T2
Refª: 87285 **Localização:** Constância /Montalvo
Ano: 2003 **Área:** 126 m²
Classificação Energética: C



APARTAMENTO T3
Refª: 67971 **Localização:** Covilhã /Covilhã e Canhoso
Ano: 1984 **Área:** 110 m²
Classificação Energética: D



APARTAMENTO T4
Refª: 20737 **Localização:** Montijo/ Montijo e Afonsoeiro
Ano: 2003 **Área:** 113 m²
Classificação Energética: D



APARTAMENTO T2
Refª: 85891 **Localização:** Caldas da Rainha / Caldas da Rainha, Santo Onofre e Serra do Bouro **Ano:** 1999
Área: 119 m² **Classificação Energética:** D



MORADIA T4
Refª: 59240 **Localização:** Leiria/Marrazes e Barrosa
Ano: 1996 **Área:** 200 m²
Classificação Energética: E



APARTAMENTO T3
Refª: 24251 **Localização:** Santa Maria da Feira /Lourosa
Ano: 2003 **Área:** 130 m²
Classificação Energética: F



COMÉRCIO
Refª: 67443 **Localização:** Lisboa /Estrela
Ano: 2005 **Área:** 134 m²
Classificação Energética: A



SIL ocupa área de 10.200 m2 correspondente ao Pavilhão 3 da FIL no Parque das Nações, bem como o Auditório Multiusos

Salão Imobiliário de Lisboa arranca sob o signo da expectativa

Certame decorre num ambiente de expectativa quanto à dinâmica positiva do investimento no setor, mas também pelas anunciadas alterações fiscais

Ana Tavares

Arranca hoje, até ao próximo domingo, uma nova edição do SIL - Salão Imobiliário de Portugal, que decorre na FIL, em Lisboa. O certame decorre sob o signo da expectativa, decorrente não apenas da dinâmica positiva do investimento em imobiliário, mas também da perspetiva de introdução de um novo imposto progressivo sobre os imóveis.

Segundo Luís Lima, presidente do Conselho Estratégico do SIL e também da APEMIP, este ano “o SIL acontece num momento estratégico para o setor imobiliário”, até porque decorre “a 15 dias da votação do Orçamento de Estado para 2017”.

Entre os temas que estarão em cima da mesa nesta edição do evento, Luís Lima destaca o investimento imobiliário, nomeadamente os entraves ao mesmo no nosso país, o novo

imposto sobre o património imobiliário, o turismo ou o alojamento local. O potencial da reabilitação urbana para o imobiliário, a importância do turismo, ou o arrendamento urbano são outros temas discutidos, nomeadamente durante o seminário da APEMIP.

“O orçamento é aprovado 15 dias depois, e queremos ir pela positiva: queremos alertar para aquilo que pode prejudicar o mercado, e quem decide assume a responsabilidade”, num ano em que a APEMIP estima que o investimento estrangeiro imobiliário chegue aos 4.000 milhões de euros no fecho do ano. “Vamos fazer de tudo para mostrar a importância do setor” durante o SIL.

Turismo presente

De acordo com dados avançados pela gestora do SIL, Sandra Fragoso, o certame espera receber 55 mil visi-

tantes, mais de 300 empresas (mais 10% que no ano passado) e mais de 100 investidores estrangeiros, destacando a Grande Conferência do SIL, subordinada ao tema “Turismo e Imobiliário”, “dois setores cada vez mais interligados. Pela primeira vez temos o Turismo de Portugal presente com espaço físico no salão”.

O SIL ocupará uma área de 10.200 m2 correspondente ao Pavilhão 3 da FIL no Parque das Nações, bem como o Auditório Multiusos, onde se realizarão diversas atividades e eventos do

“Queremos alertar para aquilo que pode prejudicar o mercado, e quem decide assume a responsabilidade”, refere Luís Lima

salão. Quanto aos sectores em exposição, há uma forte representatividade dos sectores em geral, destacando-se a retoma dos promotores imobiliários, mediadores, banca e seguros e fundos imobiliários, turismo e lazer.

O SIL contará com uma forte participação de investidores externos, presentes no Speed Networking. Este proporciona o contacto direto com os potenciais compradores ou investidores de vários mercados num curto espaço de tempo.

Este ano estão já assegurados participantes dos PALOP, França, Reino Unido, República Popular da China, entre outros. “França está hoje na primeira linha de compradores e investidores no mercado imobiliário português e há cinco anos que o SIL co-organiza com a CCIFP o Salón de l’Immobilier et du Tourisme Portugais à Paris”, esclarece Sandra Fragoso.

Operadores pedem estabilidade fiscal e crédito robusto

As expectativas de vendas de habitação no curto prazo terão abrandado em agosto, com os operadores a defender que, para manter o dinamismo da procura, será necessário assegurar estabilidade fiscal e o robustecimento da concessão de crédito.

De acordo com o último Portuguese Housing Market Survey (PHMS), inquérito mensal produzido pela Confidencial Imobiliário e pelo RICS, a procura de casas continuou a crescer de forma sólida em agosto nas três regiões analisadas, embora no Algarve a subida tenha sido mais contida do que em Lisboa e Porto.

Esta dinâmica continua a superar a oferta, assistindo-se a uma redução da entrada de novos fogos para venda em todas as regiões. As vendas acordadas continuaram a apresentar também um resultado bastante positivo, com todas as regiões a exibir um ligeiro aumento no volume das transações.

Esta situação de desequilíbrio está a conduzir a um aumento dos preços das casas, o que aconteceu em todas as regiões cobertas pelo inquérito.

3%

A expectativa é de que os preços das casas cresçam ainda mais ao longo dos próximos três meses e, num horizonte a 12 meses, os inquiridos continuam a projetar um crescimento dos preços de pouco menos de 3%.

O crescimento dos preços tem vindo mesmo a aumentar o ritmo, com todos os últimos três relatórios a reportarem sucessivamente o ritmo mais rápido de crescimento desde o lançamento do inquérito, em 2010. A expectativa é de que os preços das casas cresçam ainda mais ao longo dos próximos três meses e, num horizonte a 12 meses, os inquiridos continuam a projetar um crescimento dos preços de pouco menos de 3%.

Relativamente ao mercado de arrendamento, o PHMS frisa que também a tendência de subida de rendas resulta do desequilíbrio entre a oferta e procura, numa altura em que o interesse para arrendar casa registou um forte aumento e a oferta por parte dos proprietários continua a cair. Tal significa que o ritmo de crescimento das rendas deverá acelerar ainda mais, pelo que os operadores pretendem a concessão de incentivos ao mercado de arrendamento.



O seu próximo parceiro de negócio!

www.whitestarproperties.pt



Investimento de 13 milhões acelera requalificação ambiental na Baía do Tejo

Lisbon South Bay conhece novo impulso. Projeto é um dos cinco maiores da Península Ibérica

Susana Correia

A Baía do Tejo vai investir mais 13 milhões de euros na requalificação ambiental dos antigos territórios industriais sob sua alçada na margem sul do Tejo, elevando para 31 milhões a verba aplicada na descontaminação dos solos sob sua alçada.

Sendo a requalificação ambiental um dos pilares do seu trabalho e da estratégia em marca com vista à reconversão económica e social das zonas envolventes, desde 2009 a empresa já investiu cerca de 18 milhões de euros só neste campo.

A esta verba somam-se agora ou-

tros 13,3 milhões de euros, obtidos em 85% através de uma série de candidaturas a fundos comunitários com vista à requalificação ambiental e à remoção de passivos ambientais históricos nos territórios do Barreiro (Quimiparque), para onde serão canalizados sete milhões de euros para uma área de intervenção de 5,5 hectares, e do Seixal (Siderurgia Nacional), que recebe um investimento de seis milhões para uma área de 1,7 hectares. A remoção de lamas e terras contaminadas naqueles terrenos deverá começar em março de 2017, estimando-se que os trabalhos se prolonguem por seis meses.



IMOFILTER
PRO EM ARMAZÉNS

IMOFILTER.PT
A MELHOR MONTRA DE ARMAZÉNS EM PORTUGAL

Destaque em Munique

Estes projetos estarão em destaque esta semana na Expo Real, um dos maiores eventos mundiais no setor imobiliário e que arrancou ontem em Munique, e onde sob a égide “Lisbon South Bay” a Baía do Tejo volta a promover junto dos investidores internacionais os investimentos que tem em marcha no Barreiro e no Seixal, bem como o masterplan aprovado para os territórios da antiga Lisnave, em Almada.

Considerado um dos cinco maiores projetos imobiliários previstos

Lisbon South Bay representará investimento de 1200 milhões de euros em 15 anos.

para a Península Ibérica, o projeto traçado para os antigos estaleiros da Margueira está aprovado e já não tem passivos ambientais. Feito esse trabalho preliminar, a Baía do Tejo está agora empenhada na sua comercialização junto de investidores privados e internacionais, prevendo que a sua concretização implique um investimento global de 1.200 milhões de euros ao longo de 15 anos.

RICS Portugal reconhecido pela CMVM

O RICS - Royal Institution of Chartered Surveyors - em Portugal é a primeira associação reconhecida pela CMVM como Associação Profissional de Avaliadores Imobiliários.

No âmbito da Lei 153/2015, que regula o acesso e o exercício da atividade dos peritos avaliadores de imóveis que prestam serviços a entidades do sistema financeiro, os avaliadores devem adotar políticas e procedimentos escritos que regulem padrões de ética, de independência, e em matéria de conflitos de interesse.

Ao ser reconhecido como APAI, os membros RICS estão dispensados de apresentar políticas de forma individual, uma vez que aderem obrigatoriamente às diretrizes do RICS, que para o efeito foram adaptadas às exigências da CMVM.

De acordo com Eric van Leuven, presidente da direção do RICS, este passo implica “o reconhecimento por parte da CMVM do nosso código de conduta e da regulação dos nossos membros, que incluem rotinas de fiscalização independente, e a possibilidade de sanção”.

ANA AEROPORTOS DE PORTUGAL

PROMOVEMOS O IMOBILIÁRIO NOS AEROPORTOS

Master planning

Gestão de Ativos

Conceção e gestão de parcerias

Gestão de projetos

Para mais informações contacte

realestate@ana.pt

ou visite

<http://www.ana.pt/pt/negocios/home>



Whitestar projeta vendas de 120 milhões em 2016

Empresa tem sob gestão cerca de 3500 imóveis e realizou até ao momento vendas que ascendem a 80 milhões de euros

A Whitestar (WS) tem uma equipa especializada na gestão de carteiras imobiliárias, na valorização de ativos (obras, projetos e licenciamentos) e na sua alienação. Acumula 10 anos de experiência no mercado nacional, com mais de quatro mil imóveis vendidos só nos últimos anos.

Todos os imóveis sob gestão “são colocados à venda ou arrendados após estarem reunidas todas as condições legais”, refere a empresa. A carteira sob gestão da Whitestar “é dinâmica e atualizada automaticamente sempre que ocorrem entradas e saídas de novos imóveis”, sendo que atualmente estão sob gestão quase 3500 imóveis que cor-

respondem a mais de 340 milhões de euros.

A Whitestar estabelece e implementa “estratégias de otimização dos processos de legalização e registo dos imóveis”, bem como a sua “venda, em conformidade com os princípios de transparência de processos”. Por outro lado, desenvolve ainda “a promoção do arrendamento dos imóveis em conformidade com o mercado local, em caso de dificuldade de venda”, e “a criação de valor através da realização de obras e licenças, de acordo com os planos de negócio previstos”.

Este ano, a Whitestar já vendeu mais de 80 milhões de euros em imó-

veis, sendo o objetivo para 2016 chegar aos 120 milhões de euros. Para 2017, a expectativa é que o mercado imobiliário mantenha a tendência de crescimento que se tem sentido, principalmente nos grandes centros urbanos (Lisboa e Porto) e Algarve (devido ao crescimento no sector do Turismo). De notar que é expectável que este crescimento se alastre a outras regiões do país, embora de forma menos acentuada.

Na Whitestar “estamos focados em manter o crescimento de forma sustentada, nomeadamente na consolidação dos segmentos em que já somos líderes como em outros em que estamos a apostar, com reforço de



equipas especializadas”, explica Paulo Gonçalves, diretor de Real Estate.

O responsável da WS acrescenta que “procuramos obter sempre o melhor retorno para os nossos parceiros. O investimento em ferramentas informáticas eficazes, a formação contínua dos nossos quadros e a partilha de informação interna, permitem-nos projetar um crescimento no próximo ano”.

Novo portal

A Whitestar lançou hoje o seu novo website para o imobiliário (www.whitestarproperties.pt), uma mostra onde estão expostos mais de 3000 imóveis, distribuídos por todo o país.

Para além da sua carteira de imóveis, a Whitestar “é a empresa líder em Portugal na gestão de créditos”. Atualmente, gere mais de 400 mil créditos, o equivalente a mais de cinco mil milhões de euros, e conta com 500 colaboradores distribuídos por escritórios em Lisboa e Porto. “É

Empresa tem sob gestão cerca de 3500 imóveis que correspondem a mais de 340 milhões de euros

Whitestar lançou hoje o seu novo website para o imobiliário com mais de 3000 imóveis

a única empresa capaz de oferecer um serviço integrado e completo de gestão de ativos para investidores e originadores”.

Fundada em 2007, a Whitestar é especializada na gestão e recuperação de todo o tipo de créditos, gestão legal, gestão imobiliária, securitização e análise. “Em quase 10 anos, tem atraído o interesse do sector financeiro por possuir competências únicas, fornecendo propostas integradas. A combinação de conhecimentos, com a experiência adquirida e um serviço superior junto dos clientes, distinguem-na da concorrência”, conclui.



TAPETES DE ENTRADA

fccmat

Fernando Calado & Couto, Lda

- OFERTA VARIADA
- ADAPTABILIDADE
- DURABILIDADE
- RAPIDEZ DE EXECUÇÃO



CONHEÇA A NOSSA SELECÇÃO DE **VINHOS**

EDIFÍCIO DIOGO CÃO
DOCA DE ALCÁNTARA
NORTE, LISBOA
(JUNTO AO MUSEU DO ORIENTE)
HORÁRIO:
2ª - 6ª FEIRA: 9H - 19H
SÁBADO: 11H - 17H

CENTRO COMERCIAL COLOMBO
AVENIDA DAS INDIAS
(PISO 0, JUNTO À PRAÇA CENTRAL)
HORÁRIO:
2ª FEIRA - DOMINGO:
10H - 24H



MAIS INFORMAÇÕES: loja.publico.pt | 210 111 010

ANUNCIE O SEU IMÓVEL EM TODO O MUNDO.

As plataformas digitais são cada vez mais utilizadas pelos compradores de propriedades de luxo em todo o mundo. Os imóveis da Portugal Sotheby's International Realty chegam a este mercado global, através da nossa plataforma de marketing digital. Comercializar o seu imóvel connosco significa estar nos maiores e mais relevantes portais de imobiliário de luxo do planeta, nomeadamente Sothebysrealty.com, New York Times, Wall Street Journal, JamesEdition, entre outros.

ADVERTISE YOUR PROPERTY WORLDWIDE.

The use of digital platforms is growing among luxury properties buyers worldwide. The properties spotlighted at Portugal Sotheby's International Realty, reaches this global market, through our digital marketing platform. To sell your properties with us, is to be at the largest and most relevant luxury real estate websites, including Sothebysrealty.com, The New York Times, The Wall Street Journal, JamesEdition, among others.

Visite-nos em sirpt.com / Visit us at sirpt.com

The Telegraph

The New York Times

THE WALL STREET JOURNAL.

JamesEdition
The World's Luxury Marketplace.

HONG KONG
TATLER

PropGOLUXURY.com
Luxury Properties Worldwide

REAL-Buzz
Global Real Estate Network
powered by immobiel

ANA desenvolve negócio imobiliário nos aeroportos nacionais

Retalho, parques de estacionamento, hotelaria e outros segmentos no radar do negócio imobiliário da empresa gestora dos principais aeroportos

O paradigma da gestão aeroportuária tem-se vindo a alterar, passando da tradicional gestão operacional da infraestrutura (facilitação de aterragens / descolagens de aviões e processamento de passageiros e carga), para a gestão integrada e desenvolvimento proactivo de múltiplos negócios que coexistem dentro do perímetro dos aeroportos.

No contexto da globalização da economia, os aeroportos são cada vez mais infraestruturas essenciais ao bom desempenho dos negócios, tornando o mundo mais “pequeno”, como partes fundamentais de uma cadeia logística de transporte de pessoas e bens e na circulação de todo o tipo de informação. A relevância

destes espaços é de tal forma elevada que a sua atratividade é sentida fora do seu perímetro, num raio que pode chegar aos 50 Km.

A ANA Aeroportos de Portugal, SA (VINCI Airports) é a empresa gestora dos 10 principais aeroportos do país. Esta gestão engloba muito mais do que a área da aviação. Mais do que gerir fluxos de pessoas, de mercadorias e informação, a empresa tem alinhado a sua estratégia com as tendências do sector, focando-a também no desenvolvimento do Negócio de Imobiliário e de outros negócios, designados de “não-aviação”, como o Retalho, Parques de Estacionamento, Rent a Car, Publicidade e Telecomunicações.



ANA projeta desenvolvimento dos aeroportos como um “cluster” de múltiplas atividades, numa lógica de racionalidade económica

Importa assim desenvolver os aeroportos como um “cluster” de múltiplas atividades, numa lógica de racionalidade económica, atraindo para o seu espaço um vasto conjunto de atividades económicas, bem

como promotores e operadores de diversos negócios destacando-se de, entre os relacionadas com o negócio imobiliário: a hotelaria, os escritórios, a logística, os postos de abastecimento de combustível, os centros

de congressos e de exposições.

Nos Planos Diretores dos aeroportos sob gestão da ANA, encontram-se já definidas áreas afetas ao negócio imobiliário, possibilitando perspetivar o seu desenvolvimento a curto, médio e longo prazo, englobando o desenvolvimento, gestão e administração dos terrenos e edifícios que compõem o perímetro dos aeroportos, suscetíveis de urbanização ou reformulação.

A ANA desempenha esta função através da utilização destes ativos de modo a maximizar e otimizar o potencial de negócios que cada aeroporto pode proporcionar. Sempre que possível e oportuno, são desenvolvidas relações de parceria com agentes líderes em diversas áreas de negócio.

O resultado desta ação ganha vida quando se olha para o enquadramento atual e futuro dos espaços aeroportuários. Nascem verdadeiras cidades, que têm no aeroporto o centro e o catalisador de todo o movimento.

PLMJ

Imobiliário e Construção

- Investimentos Imobiliários
- Retalho e Centros Comerciais
- Hóteis e Turismo
- Reabilitação Urbana

Há quase 50 anos a apoiar projetos e investimentos imobiliários, a Equipa de PLMJ Imobiliário e Construção é o parceiro ideal para o sucesso dos seus investimentos e uma referência de eficiência, inovação e liderança em Portugal.



SOCIEDADE LÍDER EM DIREITO IMOBILIÁRIO E CONSTRUÇÃO
Tier 1 in Chambers Europe 2016-2012

SOCIEDADE DE ADVOGADOS PORTUGUESA DO ANO
Who's Who Legal 2016, 2015, 20011-2006
The Lawyer European Awards 2015, 2012
Chambers European Excellence Awards 2014, 2012, 2009

TOP 5 - GAME CHANGERS DOS ÚLTIMOS 10 ANOS
TOP 50 - SOCIEDADES DE ADVOGADOS MAIS INOVADORAS DA EUROPA
Financial Times - Innovative Lawyers Awards 2015-2011

PLMJ
INTERNATIONAL
LEGAL NETWORK
THINK GLOBAL, ACT LOCAL

www.plmj.com | www.plmjnetwork.com

ANGOLA • BRAZIL • CAPE VERDE • CHINA • MACAO • MOZAMBIQUE • PORTUGAL • SWITZERLAND • UNITED KINGDOM

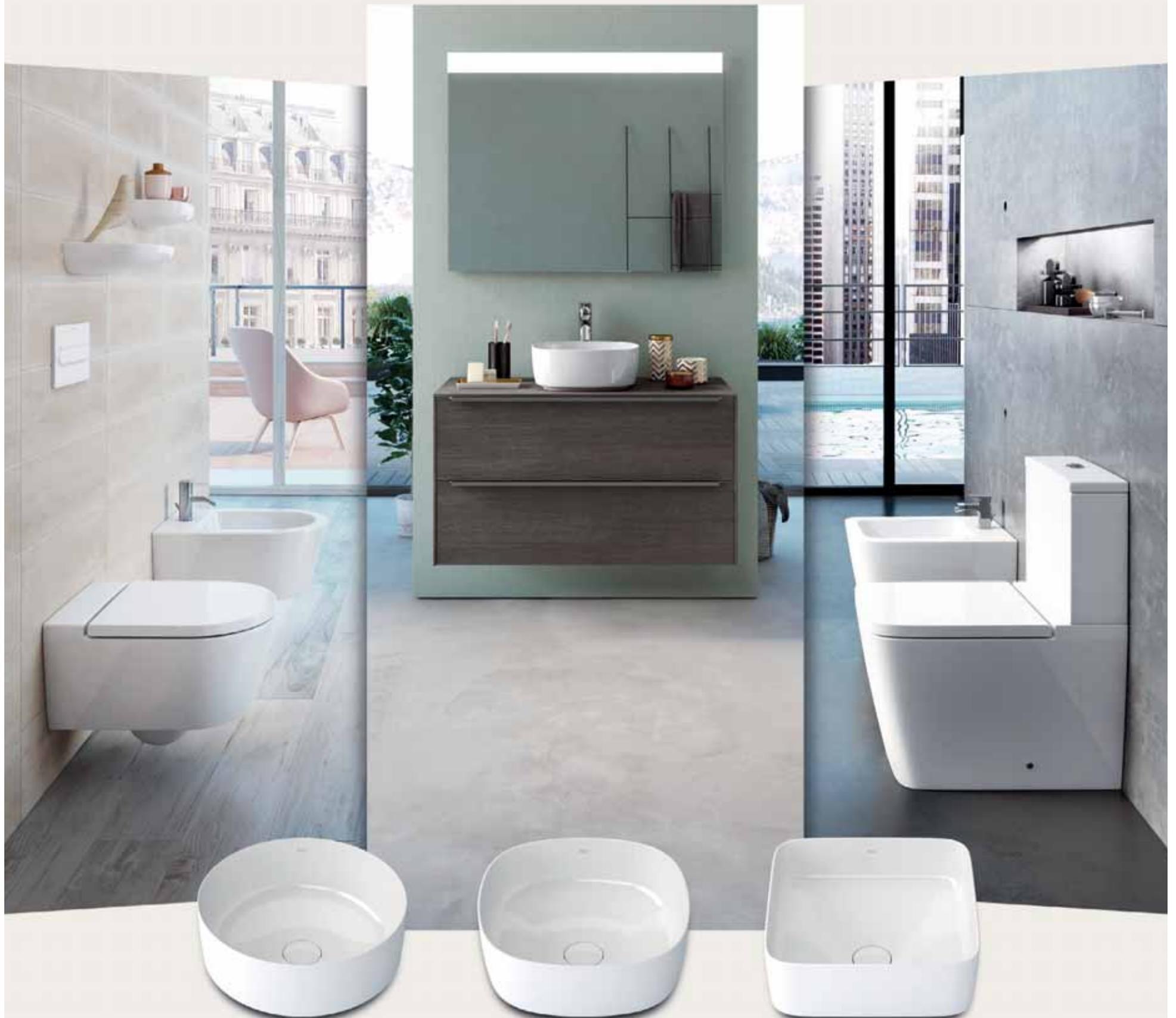
SIGA-NOS NO LINKEDIN

PLMJ
SOCIEDADE DE ADVOGADOS, RL

Partilhamos a Experiência.
Inovamos nas Soluções.

INSPIRA

O SEU ESTILO, O SEU ESPAÇO DE BANHO



A COLEÇÃO DE BANHO DESENVOLVIDA POR SI

A Roca apresenta a coleção Inspira, que define o novo conceito para espaços de banho. Com três formas base - Round, Square e Soft, escolha o que melhor define o seu estilo ou combine-os simplesmente entre si. O resultado será sempre belo e harmonioso.

Descubra a coleção Inspira, para um espaço de banho com o seu toque pessoal.

Roca

www.roca.pt/inspira



Sheraton®

CASCAIS RESORT
THE RESIDENCES



The Residences At Sheraton Cascais Resort

Luxuosos Apartamentos T3 e T4
na mais prestigiada área de Cascais.

3 and 4 Bedroom Luxurious apartments
at the most prestigious area of Cascais

Real Estate Sales T. +351.214 829 100
sheratoncascaisresort.com | info@sheratoncascaisresort.com

©2016 Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. All Rights Reserved. Preferred Guest, SPG, Sheraton and their logos are the trademarks of Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc., or its affiliates. For full terms and conditions, visit sheratoncascaisresort.com



spg*
Starwood
Preferred
Guest