



Valores sustentáveis são a bússola no desenvolvimento do Ombria Resort



Viceroy Residences tem mais de 55% dos apartamentos vendidos

Págs. IV e V

Apresenta 47 apartamentos e 12 lojas

AFA investe 60 milhões de euros no Savoy Residence | Insular que está a nascer no Funchal

Pág. III

Rui Torgal, CEO ERA Portugal, afirma:

"2021 será um dos melhores anos de sempre e vamos ultrapassar os 80 milhões de faturação"

Pág. VI e VII

Projeto promovido pela MelloRDC

Quarteirão Inglês renasce num espaço único e apresenta apartamentos clássicos dotadas de modernas comodidades

Pág. VIII



Notícia

WOW e Castilho 203 foram os grandes vencedores dos prémios do Imobiliário Expresso e SIC Notícias

O Expresso e a SIC Notícias entregaram recentemente, em Matosinhos, os Prémios do Imobiliário. De acordo com a entidade organizadora, a iniciativa, que se destina a premiar os melhores empreendimentos concluídos em 2020, atraiu 36 projetos candidatos.

Divididos em seis categorias, foram distinguidos os melhores empreendimentos em termos de reabilitação e reconstrução; arquitetura de interiores; a sustentabilidade; inovação na mediação e, pela primeira vez, foram distinguidos também os espaços públicos. Os empreendimentos WOW e Castilho 203 foram os grandes vencedores ao arrecadar dois galardões, cada um.

A WOW foi distinguida com o prémio Prestígio e venceu a categoria Melhor Empreendimento – Turismo, que foi entregue a Adrian Bridge, CEO da Fladgatepartnership e fundador do World of Wine.

O edifício Castilho 203 venceu a categoria Melhor Empreendimento - Habitação e Arquitetura de Interiores - Habitação. Os galardões foram entregues a José Cardoso Botelho, CEO da Vanguard Properties.

Este ano foi distinguida uma as-



Os empreendimentos WOW e Castilho 203 foram os grandes vencedores ao arrecadar dois galardões, cada um

sociação sem fins lucrativos que reconstrói casas de pessoas carenciadas em Portugal. Just a Change foi o projeto vencedor. O prémio foi entregue a Simão Oom de Sousa, diretor executivo da Just a Change.

O júri entendeu que nesta edição devia ser entregue uma Menção Honrosa. David Dinis, diretor-adjunto do Semanário Expresso, entregou o prémio a Alexandre Quintas e Sousa, administrador da Emporium 658, edifício de habitação localizado na Baixa do Porto. A sede da Auchan Retail Portugal venceu a categoria Melhor Em-



preendimento – Escritórios, enquanto o The Ivens Explorers Hotel venceu a categoria Reabilitação e Reconstrução – Turismo.

A expansão do NorteShopping venceu a categoria Reabilitação e Reconstrução – Comércio, enquanto o Palácio Santa Helena foi o vencedor na categoria Reabilitação e Reconstrução – Habitação. O Palácio dos Correios foi o vencedor da categoria Reabilitação e Reconstrução – Escritório.

O Mercado Municipal de Braga foi o vencedor da categoria Reabilitação e Reconstrução – Espaço Público/Património Cultural e Louçã, Património e História foi o vencedor da categoria Espaço Público.

A Revolut Matosinhos venceu a categoria Arquitetura de Interiores – Escritórios e o The Ivens Explorers Hotel foi o vencedor da categoria Arquitetura de Interiores – Turismo.

Jorge Vieira, diretor-geral da ROCA, entregou o prémio Sustentabilidade – Construção/Arquitetura Sustentável a Diogo Sousa Coutinho – CEO da MCO II.

Filomena Conceição, diretora de marketing e comunicação da Nhood Portugal, entregou o prémio Inovação na mediação a Carlos Santos, CTO da Zome.

Consultório Jurídico

O anunciado fim dos Vistos Gold

É já em janeiro de 2022 que entram em vigor as novas regras aplicáveis ao investimento e aos Vistos Gold.

As alterações surgem com o Decreto-Lei n.º 14/2021, de 12 de fevereiro, reportando ao regime jurídico de entrada, permanência, saída e afastamento de estrangeiros do território nacional.

Em finais de 2020 já havia sido aprovado diploma que alterava o programa de Autorizações de Residência para Atividade de Investimento e impunha o fim da atribuição dos Vistos Gold nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, prevendo-se a sua entrada em vigor a 1 de julho de 2021. Porém, esta data, por amplamente contestada, acabou por ser adiada para janeiro do próximo ano.

O citado DL n.º 14/2021, de 12/02, insere-se no compromisso assumido pelo Governo de rever o regime de autorização de residência para investimento, de modo a dirigi-lo preferencialmente ao interior,

ao investimento na criação de emprego e à requalificação urbana e do património cultural, assim como promover o equilíbrio e a qualidade dos territórios em regiões metropolitanas, urbanas ou rurais, na perspetiva da promoção da qualidade de vida e de um desenvolvimento sustentável e equilibrado do país.

Dito de outro modo, estas alterações surgem na sequência do aumento nos preços de venda das casas em Portugal, em particular nas zonas de Lisboa e Porto, devido ao investimento imobiliário para obtenção dos ditos Vistos Gold. E pretende-se, então, potenciar e favorecer o investimento no interior do país.

Uma das principais medidas incide, pois, sobre o território: para efeitos da atribuição dos Vistos Gold será agora requisito obrigatório que os imóveis se situem nos Açores, na Madeira ou nos territórios do interior elencados na Portaria n.º 208/2017, de 13 de julho.

A outra alteração substancial recai sobre os valores mínimos de transferências de capitais elegíveis para a atividade de investimento, passando:

a) de €1.000.000,00 para €1.500.000,00, o valor mínimo de transferência de capitais;

b) e de €350.000,00 para €500.000,00:

- i) em atividades de investigação desenvolvidas por instituições públicas ou privadas de investigação científica, integradas no sistema científico e tecnológico nacional;

- ii) para aquisição de unidades de participação em fundos de investimento ou fundos de capitais de risco vocacionados para a capitalização de empresas, constituídos ao abrigo da legislação portuguesa, cuja maturidade no momento do investimento seja de, pelo menos, 5 anos e 60% do valor dos investimentos seja concretizado em sociedades comerciais sediadas em território nacional;



INÊS TOMÉ PINHEIRO
Associada PRA – Raposo, Sá
Miranda & Associados

- iii) para constituição de sociedade comercial com sede em território nacional, conjugada com a criação de 5 postos de trabalho permanentes, ou para reforço de capital social de uma sociedade comercial com sede em território nacional, já constituída, com a criação/manutenção de postos de trabalho, por um período mínimo de 3 anos.

Pese embora o DL n.º 14/2021, publicado a 12 de fevereiro, ainda não tenha sofrido alterações, para ainda no ar a expectativa de muitos de que tal venha a suceder, pois, sem prejuízo das intenções governamentais quanto à promoção e desenvolvimento de outros territórios do país, temos por certo que o regime dos Vistos Gold foi crucial no processo de crescimento e promoção da economia portuguesa.

A sua alteração poderá, pois, ter um impacto negativo no setor do turismo e no investimento estrangeiro, o que, no nosso entender, deve ser acutelado.



Notícia

Apresenta 47 apartamentos e 12 lojas

AFA investe 60 milhões de euros no Savoy Residence | Insular que está a nascer no Funchal

O Savoy Residence | Insular é o segundo projeto imobiliário a nascer no Funchal com a assinatura Savoy Residence, uma marca que representa um conceito imobiliário de gama superior, com uma imagem de modernidade e que oferece um conjunto de benefícios exclusivos associados à Savoy Signature.

Depois do Savoy Residence | Casa Branca que iniciou, em 2019, este conceito de gama superior e que atualmente já se encontra totalmente comercializado, o novo projeto, ergue-se num dos icónicos edifícios da cidade do Funchal: o da antiga Moagem da Companhia Insular de Moinhos.

No Savoy Residence | Insular, a arquitetura do antigo prédio será conjugada com um design contemporâneo, mantendo a essência e a história do prédio e local.

Com previsão de conclusão para final de 2022, o investimento ronda os 60 milhões de euros, num total de 47 apartamentos e 12 lojas comerciais, distribuídos por 4 edifícios interligados interiormente entre si, do tradicional ao contemporâneo, com design industrial, em harmonia com os vários jardins e espaços abertos.

A realidade de outros tempos será recuperada de acordo com a



O Savoy Residence | Insular ergue-se num dos icónicos edifícios da cidade do Funchal: o da antiga Moagem da Companhia Insular de Moinhos

traça original. Mantém-se a chaminé como elemento escultórico de um dos módulos do edifício e as fachadas envidraçadas num outro módulo são recuperadas para recordar os prédios da revolução industrial, contribuindo para que o património arquitetónico da cidade do Funchal se mantenha vivo.

Projetado pelo gabinete RH+ Arquitetos, dos arquitetos Roberto Castro e Hugo Jesus, o desafio foi o de criar um projeto que se integrasse na área sem desvirtuar o sentimento histórico que a própria cidade tem em relação àquela zona.

Comercialização iniciou-se em maio

As tipologias que vão desde T0 a T4, com duplex e triplex, passando por lofts com muita luz natural, até aos apartamentos com grandes varandas e terraços com piscinas privativas.

A comercialização já se iniciou em maio. A estratégia de promoção irá “focar-se sobretudo no cliente-alvo, em locais e mercados estratégicos, recorrendo a campanhas tradicionais e digitais, bem como diversas parcerias com players do sector, nacionais e inter-

nacionais”, afirma Victor de Sousa, diretor-geral da AFA Imobiliária.

O Savoy Residence | Insular constitui uma solução para quem, também por imposição dos novos tempos, procura um estilo de vida, mais equilibrado, com mais qualidade e segurança. Este é, por isso, uma excelente oportunidade de investimento, que, certamente, irá beneficiar a Madeira e a sua economia, destaca.

No Savoy Residence | Insular, e característica intrínseca da marca, todos os quartos são suites (com wc privativo) e os estacionamento são cobertos ou em box.

O rooftop do empreendimento apresenta uma piscina comum infinita, solário e uma vista desafogada para o mar, para a serra e para toda a envolvente urbana.

Estão, também, incluídos serviços como porteiro e concierge 24 horas por dia, além de acesso a várias facilidades da coleção de hotéis e resorts da Savoy Signature através do cartão Savoy Resident, uma chave que abre a porta para um mundo de vantagens incluindo o acesso aos serviços e áreas comuns da coleção de hotéis da Savoy Signature nas mesmas condições que os clientes dos hotéis. Tudo para que a exclusividade e o conforto estejam garantidos.

Bairros da Boavista e 2 de Maio recebem intervenções artísticas de arte urbana

O Bairro da Boavista, nasceu há cerca de 80 anos, num descampado de Benfica. Hoje em dia, é um espaço, cada vez, mais modernizado, eco sustentável, de residência e vida. Situação idêntica se passa no Bairro 2 de Maio, na Ajuda, onde a intervenção artística vai fazer com que seis edifícios da freguesia sejam retratados através dos seus moradores mais emblemáticos e reconhecidos pela comunidade.

A Gebalis - a Entidade Responsável pela Gestão do Arrendamento da Habitação Municipal de Lisboa, há 25 anos - tem ajudado no caminho da modernização do Bairro da Boavista.

Durante os meses de setembro e outubro, no âmbito da comemoração dos 80 anos do Bairro da Boavista, estiveram a decorrer intervenções artísticas de arte urbana, que contaram com a participação de cinco artistas. Edis One e Pariz One, Chure, Vasco Costa e Joana Pitanga, são os artistas que estiveram a desenvolver os traba-



lhos em quatro áreas distintas do bairro.

A proximidade com as populações, a promoção do desenvolvimento local e a integração social e manutenção do património edificado, são pontos em que a Gebalis trabalha positivamente e, como tal, não poderia deixar de assinalar este momento e de se juntar às celebrações do aniversário da Boavista, um dos antigos e emblemáticos bairros de Lisboa.

A proximidade com as populações, a promoção do desenvolvimento local e a integração social e manutenção do património edificado, são pontos em que a Gebalis trabalha. Intervenção artística a acontecer no Bairro 2 de Maio

Intervenção artística no Bairro 2 de Maio

Esta intervenção enquadra-se numa das missões da Gebalis, no sentido em que tem como objetivo a transformação social por meio da participação, favorecendo o processo decisório da comunidade. Isto, porque tem como fundamento a perspetiva dos moradores e, como consequência, a preservação das memórias de quem lá vive.

A intervenção artística a acontecer no Bairro 2 de Maio, é inspirada numa experiência realizada na Holanda - “Dutch Masters Revisited”. Consiste em retratar as pessoas que se destacaram num determinado período ou que se destacam numa comunidade, e introduzindo-as em obras de artes clássicas e conhecidas de todos.

A Gebalis, a GAU - Galeria de Arte Urbana, o Museu de Lisboa, a Associação de Moradores do Bairro 2 de Maio e os moradores do Bairro 2 de Maio associaram-se para a concretização deste projeto, visando o princípio da equidade, transparência e diálogo com moradores da forma mais extensa possível.

Para este projeto acontecer, foram realizadas um conjunto de iniciativas participativas: a audição à comunidade para escolha das personalidades do bairro e das obras do acervo do Museu de Lisboa, a sessão fotográfica com as personalidades que integram as obras de arte urbana, a realização da Tertúlia “que histórias conta o 2 de Maio” e a pintura das empenas.

Notícia

Sustentabilidade e arquitetura bioclimática marcam empreendimento

Os valores sustentáveis tem sido a bússola para o desenvolvimento do projeto Ombria, desde o conceito ao design, construção e procedimentos operacionais. De acordo com o promotor, os princípios sustentáveis foram aplicados ao design do resort e a todas as características dos edifícios encontrados no empreendimento.

Baseado nos princípios de arquitetura bioclimática, o design e arquitetura do Ombria Resort recorrem ao uso de elementos regionais de inspiração local e materiais naturais de origem local, levando a uma redução geral do consumo de energia e da pegada ambiental.

A densidade total de construção do Ombria Resort é extremamente baixa – aproximadamente 3,5% –, o que, quando comparado com projetos semelhantes, faz com que seja uma das mais baixas da Europa. Isto garante que cada propriedade seja beneficiada pelos espaços amplos e as vistas para o campo de golfe, para as colinas e para a natureza em



ma de bombeamento, que armazena e distribui as águas pluviais que serão substituídas de maneira orgânica. A água da chuva recolhida é diretamente canalizada para um lago de armazenamento próximo ao buraco 18 do campo de golfe, utilizada para irrigação através de umas bom-



Baseado nos princípios de arquitetura bioclimática, o design e arquitetura do Ombria Resort recorrem ao uso de elementos regionais de inspiração local e materiais naturais de origem local, levando a uma redução geral do consumo de energia e da pegada ambiental

redor. Existe também uma grande preocupação para que cada propriedade tenha privacidade e o máximo aproveitamento da luz solar.

“Todos os imóveis foram desenvolvidos para garantir a harmonia entre a construção e o ambiente natural. Um conceito de design totalmente alinhado com os padrões arquitetônicos regionais constitui uma extensão natural da paisagem local única”, destaca João Richard Costa.

A arquitetura bioclimática é um tipo de construção ecológica em que são utilizados elementos naturais do local. Assim, destaca, no Ombria, a localização e orientação dos imóveis é adaptada às diferentes condições climáticas para melhorar a eficiência energética e reduzir o consumo de energia e o impacto ambiental causado pelo consumo de grandes quantidades de energia não renovável: combustíveis fósseis e energia nuclear.

A sustentabilidade do projeto é visível em aspetos como a gestão da água, por exemplo. Ao considerar meticulosamente a gestão de água em todos os locais do Ombria Resort, minimiza-se o seu consumo, a par com o desenvolvimento de um siste-

mas energéticas eficientes, poupando cerca de 15% em água e eletricidade.

Outro aspeto tem a ver com a energia. Através de uma rede de painéis solares a vácuo, este recurso natural abundante na região será aproveitado pelo sistema, direcionado para o controlo do clima e do aquecimento de piscinas exteriores.

O sistema geotérmico fornece uma fonte de energia limpa e renovável em todo o resort. Funciona através da transferência de calor existente no subsolo. As trocas de calor são feitas através de uma rede de tubos de água que permitem que o calor seja transferido para as bombas de calor geotérmicas. Este equipamento é reversível, podendo ser usado para arrefecer ou aquecer ambientes internos, assim como para produzir água quente ou piscinas aquecidas.

Os sensores fotoelétricos ajudam também a maximizar a eficiência energética com sistemas de controlo centralizado para iluminação interna e externa que acompanham as mudanças na luz do dia, clima e ocupação.

Outra das preocupações é a conservação de espécies indígenas, in-

cluindo o azinheiro e o sobreiro, e ainda o tomilho-da-cabeça (Thymus Lotocephalus) e o jacinto azul do barrocal (Bellevalia hackelii). Estas árvores e plantas estão a ser cultivadas no viveiro do resort e muito em breve serão plantadas na propriedade.

Ao criar um viveiro, estamos a criar um habitat que contribuirá em grande parte para a reprodução de diversas espécies e a assegurar o desenvolvimento e crescimento de espécies locais, trabalhando assim para a preservação da fauna e flora existentes.

Até a obra estar concluída, deverão existir cerca de 2 mil azinheiras (800 das quais já plantadas) e alguns milhares de espécies protegidas.

Outro aspecto que se destaca no empreendimento é o apoio à economia local. “Durante o período de construção, serão necessários em média 140 trabalhadores por ano. Quando o resort estiver em funcionamento, a partir da conclusão da primeira fase em 2021, a necessidade de mão de obra estabilizará nos 300 postos de trabalho, dos quais 15% serão profissionais com nível de educação superior”, destaca o promotor.

Frisa que “o Ombria irá contribuir para uma dinamização da economia local e para o crescimento do emprego indireto, pelo impacto positivo que o empreendimento deverá ter em restaurantes, bares, mercearias e empresas de atividades turísticas”.

Notícia

Frações com rendimento garantido

Viceroy Residences do Ombria Resort tem mais de 55% dos apartamentos vendidos

Elisabete Soares
elisabete.soares@vidaeconomica.pt

Localizado próximo de Loulé, Algarve, e com abertura prevista para o outono de 2022, o Ombria Resort inclui um hotel de 5 estrelas Viceroy at Ombria Resort e o Viceroy Residences at Ombria Resort, que será gerido pela Viceroy Hotels & Resorts.

Esta componente inclui 76 quartos, 5 restaurantes, Spa, Kid's Club e, simultaneamente, 65 apartamentos T1 e T2, que estão a ser comercializados totalmente mobilados e equipados, alguns com piscina ou jacuzzi, com áreas interiores que variam entre 70 e 173 m².

Neste momento, o promotor está a comercializar os apartamentos turísticos, as Viceroy Residences, um produto com um rendimento garantido. Já foram vendidos 55% dos 65 apartamentos disponíveis. O processo de vendas foi iniciado em dezembro de 2019, pouco antes de a pandemia começar.

Os preços são a partir de 555 mil euros, no caso de um apartamento Viceroy Residence mobilado e equipado, com um quarto, cuja área total é de 122 m².

No caso das moradias Alcedo Villas, os valores são a partir de 2,5 milhões de euros (para uma moradia de três quartos).

“Temos assistido a um grande interesse por parte de clientes que procuram um investimento imobiliário em residências exclusivas, assinadas e geridas por uma marca hoteleira de luxo internacional, pois interessam-lhes a garantia de rendimento que lhes é oferecido e o elevado potencial de valorização do capital investido”, destaca João Richard Costa, diretor de vendas e marketing do Ombria Resort.

O responsável acrescenta que, “apesar da pandemia, continuámos a receber muitos pedidos de informação a que demos resposta por email, telefone ou através de videoconferências”.

O departamento de vendas do Ombria já tinha feito uma forte aposta em campanhas de marketing online e nas redes sociais – mesmo antes da pandemia –, nomeadamente através da app digital, com a qual é possível fazer visitas virtuais e assim conhecer em pormenor os imóveis do resort. “Todos os imóveis que temos em comercialização são vendidos em planta, pelo que sempre



As Viceroy Residences são uma seleção de apartamentos com um e dois quartos, distribuídos pelos 18 edifícios do Hotel Viceroy at Ombria Resort, cujo traçado evoca uma aldeia portuguesa

utilizámos muito o digital para captar novos clientes e para nos ajudar no processo de vendas”, acrescenta João Richard Costa.

De referir que o Ombria Resort é um projeto de baixa densidade, que cobre uma área total de 153 hectares e está rodeado por uma paisagem natural.

Promovido pelo grupo finlandês Pontos, o investimento total previsto nas três fases do projeto é de 300 milhões de euros. Este valor inclui as infraestruturas, o campo de golfe, os edifícios do hotel Viceroy e dos imóveis, os arranjos paisagísticos, reorganização do espaço natural e melhoramento dos acessos rodoviários.

As Viceroy Residences são uma seleção de apartamentos com um e dois quartos, distribuídos pelos 18 edifícios do Hotel Viceroy at Ombria Resort, cujo traçado evoca uma aldeia portuguesa.

Alcedo Villas e Oriole Village

Incluídas na primeira fase, existem outras duas áreas de desenvolvimento. Trata-se do Alcedo Villas, constituído por 12 moradias isoladas V3 a V7 de luxo, em lotes de 2500 a 3500 m² e com áreas interiores de 390 a 570 m², que se encontram atualmente em comercialização. “Do conceito ao design, seguiram uma visão criativa inspirada pela região, misturando cada moradia com o ce-



nário natural que a envolve. A arquitetura contemporânea baseia-se no património local rico, valorizado pelas mais recentes inovações de engenharia e tecnologia. Cada uma é distintamente enraizada no passado com uma visão no futuro”, acrescenta o responsável.

Já o Oriole Village é constituído por 83 unidades residenciais turísticas, incluindo apartamentos, townhouses e moradias, com início da comercialização previsto para os primeiros meses de 2022.

O Ombria Resort tem previstas outras fases que serão lançadas apenas quando a primeira fase estiver concluída. Após a conclusão do Ombria Resort, que apontam para o final de 2029, existirão aproximadamente 380 propriedades no empreendimento.

O projeto de arquitetura do Ombria Resort é do gabinete do Promontório (Portugal) e do WATG (USA), enquanto o design está a cargo da Wimberly Interiors (EUA).



Diferenciação em função das características dos imóveis



Todos os imóveis possuem aspetos de diferenciação, que poderão contribuir para o aumento ou para a diminuição do seu valor face a outros semelhantes. Estes aspetos são regularmente utilizados na aplicação do método comparativo de mercado, como forma de homogeneizar a amostra recolhida, tornando-a mais comparável ao imóvel que temos para avaliação. Aspeto importante é a recolha de elementos para uma boa prospeção, que deve ser composta por um número significativo de comparáveis,

de esperar, como fator valorizador do preço do imóvel. A localização em ruas movimentadas e com muito tráfego poderá influenciar o valor ao imóvel. Já a orientação e exposição solar, numa forma menos direta, também poderá afetar o valor do imóvel. Um imóvel que se situe a um nível e orientação que permita uma maior luminosidade e aquecimento natural será mais atrativo do que outro semelhante, mas mal iluminado. Outros aspetos poderão ser, por exemplo, a idade, estacionamento e acabamentos. Nas moradias a existência de logradouro constitui um fator majorativo, bem como o facto de ser isolada face a moradias geminadas ou em banda. Nos apartamentos, a localização nos últimos pisos,



que, mesmo diferindo nalguns aspetos, permita, com o recurso a uma homogeneização – em que, com a devida ponderação, se diminui o valor daqueles com uma situação mais favorável que o que está a ser avaliado, e se aumenta os que, por outro lado, se encontram em situação menos favorável – comparando ao imóvel que estamos a avaliar. O perito avaliador que esteja a analisar a amostra e respetiva comparação com o objeto de avaliação depara-se com a necessidade de avaliar as características mais importantes e diferenciadoras do imóvel, e fazer a quantificação do aumento ou diminuição de preço que, comparativamente um potencial interessado, estaria disposto a assumir.

Fazendo uma análise aos diversos tipos de imóvel que mais comumente aparecem no nosso mercado, nomeadamente a habitação, sabemos que tipologias mais elevadas possuem um valor unitário (€/m²) inferior. A existência de equipamentos ou ar condicionado funciona, como é

especialmente quando tal significa vistas desafogadas de rio ou mar, funciona como uma característica majorativa – exceção feita a prédios sem elevador. A integração em condomínio ou conjunto habitacional também pode fazer variar o valor. A existência de elevador e estacionamento próprio são aspetos bastante valorizados pelos compradores, especialmente em imóveis que se situem em prédios com vários andares, ou em zonas onde o estacionamento na via pública seja particularmente difícil. Existem alguns aspetos que de forma mais direta se identificam como majorativos ou minorativos, como sejam a qualidade construtiva do imóvel, o estado de conservação e existência de patologias ou a localização em zonas mais atrativas em função do segmento. Cada aspeto atrás relatado só poderá servir como forma de comparação direta se se tratar de dois imóveis semelhantes em tudo e que difiram apenas naquele aspeto, caso contrário, a diferenciação será feita por um conjunto de aspetos, com maior ou menor peso entre si.



Entrevista

Rui Torgal, CEO ERA Portugal, afirma:

"2021 será um dos melhores anos de sempre e os 80 milhões de faturação"

Em entrevista à Vida Económica no âmbito da XVII Convenção Nacional da ERA Portugal, que aconteceu nos dias 22 e 23 de outubro, no Altice Arena, em Lisboa, Rui Torgal, CEO da ERA Portugal, afirma que "2021 será um dos melhores anos de sempre", com "previsões de ultrapassar largamente os 80 milhões de euros faturados".

Dora Tronção
geral@vidaeconomica.pt

Subordinada ao mote "Ano da Força ERA, o ano da FERA, a Força Indomável de Vencer", que traduz a capacidade da empresa e dos colaboradores para se adaptarem às mudanças trazidas pela pandemia, a XVII Convenção é um momento de coaching?

Há uns anos atrás, em 2013, quando tivemos a questão do "subprime, decidimos fazer uma Convenção, no Porto, que ainda hoje é tida como a melhor. Decidimos ouvir a rede, os bons exemplos em várias funções, franchisados, comerciais, tal qual como está a acontecer aqui, em 2021. O dinheiro era tão pouco que era eu que fazia de 'coach'. Hoje é alguém bem mais preparado, o Eduardo Torgal.

Entendemos que, neste ano, em que falámos muito para dentro, nos unimos muito por dentro e criámos forças para extravasar para fora, devíamos fazê-lo novamente.

No total, a ERA Portugal conta com 2300 colaboradores. Estão aqui 1800, um número que repre-



"Se olharmos para os resultados de 2021 das 20 melhores lojas da nossa empresa, comparando com o período pré-pandémico, 65% têm uma faturação superior a 2019", destaca Rui Torgal, CEO ERA Portugal

senta uma adesão muitíssimo boa. Apesar dum período pandémico, tivemos uma capacidade comovente de reagir à adversidade. Este ano, embora tenhamos só resultados a setembro, é natural que possamos estar no final do ano perante um dos melhores anos de sempre. Existem três tipos de empresas, as que reagem à adversidade e encontram no exterior motivo para não ter resultados, as que criam barreiras para resistir e aqui temos um terceiro tipo, no fundo 200 empresas [referindo-se às agências ERA] empresas "antifrágeis", que vão além das pessoas que resistem e que são capazes de se reinventar.

No que se consubstancia essa capacidade de se reinventar? Que formas encontraram de fazer face à pandemia e que resultados obtiveram?

Não foi muito diferente do que fizeram outras empresas. Fizemos uma aposta clara no digital, com a preocupação de não deixar ninguém para trás. Não podemos estar juntos, mas queremos estar perto, seja através de reuniões digitais, contratos ou, com os clientes, a mostrar os próprios imóveis com imagens e vídeos, por exemplo.

Os nossos parceiros também tiveram essa capacidade. E como a sociedade se montou como um

todo desta forma, as pessoas tomaram isto como novo normal. Acabámos por reagir bem.

Aumentámos o número de colaboradores porque é nesta altura que as pessoas sentem que estão muito melhor em locais onde são bem tratadas. E a verdade é que a nossa filosofia é de muita proximidade, de 'coaching'. Falamos de unidades de negócios onde os diretores comerciais cuidam dos seus, das suas empresas.

Aquilo que aconteceu foi, se houve pessoas que saíram no passado porque se sentiram confusas relativamente ao que encontrariam lá fora, num momento de dificuldade, voltaram e juntaram-se novamente às nossas equipas, o que nos encheu de orgulho. Em termos de percentagem de rede, foram muitas centenas de pessoas que voltaram a trabalhar connosco. Durante o ano tivemos ainda a capacidade de abrir mais agências. Temos quase 15 agências vendidas.

Pensamos fechar o ano com muitos mais negócios e muitas mais agências. Se olharmos para as 20 melhores lojas da nossa empresa nos resultados de 2021, comparando com o período pré-pandémico, 65% têm uma faturação superior a 2019, 60% uma faturação superior a 2018 e 70% uma faturação superior a 2017.

Estas 20 lojas são responsáveis por 30% do total da faturação da rede. 50% da restante rede também cresceu. Em termos de previsões para este ano de 2021, pensamos que podemos ultrapassar largamente os 80 milhões faturados.

Em termos de tendências, houve

ERA Portugal vende imóveis no valor de 1,2 mil milhões de euros

A ERA Portugal apresentou os resultados de janeiro a setembro de 2021 na XVII Convenção Anual ERA, tendo anunciado a venda de 8738 imóveis nos primeiros nove meses do ano, num valor total de cerca de 1,2 mil milhões de euros, o que representa um aumento de 33,5%

face ao período homólogo do ano passado.

O mês de setembro representa um total de faturação de 7,6 milhões de euros, sendo o melhor mês de faturação da ERA desde 2019.

Já o preço médio dos imóveis vendidos estabeleceu-se nos 148.830€ e o valor de faturação situou-se nos 60 milhões de euros em comissões de mediação imobiliária, o que se traduz num aumento de 27,5% comparando com o mesmo período de 2020.

Durante o evento, a ERA premiou ainda as agências ERA Ponta Delgada (1.º), ERA Olivais (2.º) e ERA Rio Tinto (3.º) como as melhores lojas em território nacional a nível de faturação em 2020.





vamos ultrapassar

mudanças na procura, novos produtos e novas zonas geográficas mais cobiçadas?

Existe verdadeiramente uma tendência que foi criada pelo longo período em que as pessoas ficaram fechadas em casa. Mal começaram a perceber que podiam comprar uma casa com um pequeno jardim, sair dos grandes centros urbanos, não estarem fechadas em apartamentos, surgiu uma tendência que se mantém nesse sentido.

Tudo o resto mantém-se “business as usual” porque ainda há pessoas que continuam a comprar nas grandes cidades, a casarem, a divorciarem-se. No que se refere a obra nova, o mercado esteve muitos anos parado porque não existia, mas a verdade é que tem estado bastante dinâmico e a obra nova representa cerca de 25% das nossas vendas.

Todavia, esta não é uma tendência da pandemia, mas do mercado. O mercado durante muito tempo sofreu desta lacuna na oferta, de que as pessoas se queixavam, e nos últimos dois anos, como a construção foi um dos setores que não parou, aquilo que veio a acontecer foi que houve obra nova, o que fez com que as nossas vendas crescessem.

A tendência de compradores estrangeiros decresceu naturalmente, não havendo viagens, mas o interesse mantém-se e a minha expectativa é que vai ser melhor do que era porque as pessoas encontram qualidade de vida em Portugal, procuram sítios diferentes em que se sentem bem e este facto ainda é mais relevante neste período pós-pandémico. Nunca perdemos este contacto com o mercado estrangeiro. Temos na ERA

muita oferta para satisfazer estes clientes.

Para além da Convenção, que acaba por dar aos colaboradores muitas pistas sobre como trabalhar, pelas histórias de vida e contactos profissionais, mas que outra formação é disponibilizada na ERA?

Este ano, presencialmente, tivemos quase 100 ações de formação, formámos mais de 1700 pessoas num período pós-pandémico em formação em sala. Em eventos, fazemos quatro eventos anuais, dois no primeiro semestre e dois no segundo, a Norte e a Sul, para premiar as melhores pessoas e lojas em termos de resultados.

Poder premiar as pessoas é importante. Damos ênfase à questão dos resultados: apesar de a ERA ter um lado mais emocional, ligado às pessoas, não coloca de parte todo o resto, porque esta parte da força e da emoção só faz sentido se estiver ao serviço dos resultados, isto tudo de forma etérea e pouco consistente não tem valor nenhum.

Que balanço faz desta Convenção?

Se tivesse de realçar alguma coisa neste ano e meio quase dois anos seria o orgulho de liderar uma empresa em que as pessoas mostram exatamente aquilo que são. Estiveram aqui em palco pessoas que disseram que “a resolução do problema e de ultrapassar as dificuldades está em mim” e quando uma empresa tem este ADN, este entendimento sobre o que é o negócio, não há nenhuma pandemia, nenhuma crise que nos possa travar.

Já os colaboradores Paula Leite, da ERA Ponta Delgada (1.º), Jorge Ribeiro, da ERA Guimarães Norte (2.º), e Sérgio Costa, da ERA Rio Tinto (3.º), foram distinguidos como os melhores agentes da imobiliária durante o ano passado em termos de faturação, além de outras distinções em categorias como o número de transações ou partilhas internas.

A par da entrega de prémios, foram ainda apresentados oito casos reais da rede ERA de exemplos de superação de dificuldades ao longo dos últimos anos, bem como casos de evolução dentro da rede.

Ao longo da Convenção Anual, a ERA anunciou ainda a renova-

ção da master franquia da ERA Portugal por mais 25 anos em território nacional. O momento ficou marcado pela assinatura, em palco, do contrato e contou com a presença de toda a administração da ERA Portugal e de François Gagnon, presidente da ERA Europa.

O evento contou também com a participação dos principais bancos que operam no mercado imobiliário nacional – BPI, Millennium BCP, Banco CTT, Santander Totta, UCI, e Caixa Geral de Depósitos. Este ano, conta também com o patrocínio da EDP, um dos parceiros estratégicos da rede ERA a nível nacional na certificação energética.

Notícia

Nova campanha de recrutamento

ERA espera contratar perto de 1000 pessoas até janeiro de 2022

Eleitos por várias vezes Marca de Confiança e distinguidos pelo Great Places to Work como a 2ª melhor empresa para trabalhar em Portugal, na categoria +1000 colaboradores, alcançando o 17º lugar no Ranking Nacional, a ERA Portugal lança mais uma campanha de recrutamento “em que procura desmistificar a profissão de comercial e o setor imobiliário”, destaca Mariana Coimbra, diretora de marketing da ERA Portugal. Acrescenta que “existem vários perfis de pessoas que podem ter uma

existirem vagas na coordenação, marketing, gestão processual e recursos humanos”.

A campanha digital de recrutamento arrancou a 25 de outubro no Instagram da ERA Portugal, devendo ser alargada a outras redes sociais, e os planos do marketing apontam para “uma expectativa de mais de 2000 candidaturas”, referindo a diretora de marketing “uma possível contratação de entre 500 e 1000 colaboradores por todo o país”. “Temos muitas lojas em forte crescimento, desde lojas consolidadas a formar novas equi-



oportunidade de carreira na ERA”. E que “cada perfil pode alcançar públicos-alvo distintos” como sejam, por exemplo, “o perfil de reinserção na carreira

pas, como lojas novas ou prestes a abrir que terão necessidade de criar equipas”, sublinha.

Por outro lado, “a crescente profissionalização do marketing

“Temos muitas lojas em forte crescimento, desde lojas consolidadas a formar novas equipas, como lojas novas ou prestes a abrir que terão necessidade de criar equipas”, destaca Mariana Coimbra, diretora de marketing ERA Portugal.

após despedimento inesperado, oferecendo formação e acompanhamento que permitem crescer profissionalmente e como pessoa”, ou “o perfil de entrada tardia no mundo profissional” ou “quem precisa de conciliar uma nova realidade familiar com uma atividade profissional”.

Mariana Coimbra especifica que a ERA procura “essencialmente comerciais, apesar de também

da rede tem motivado muitas lojas a recrutar pessoas exclusivamente para esta função e, só nesta área, esperamos mais de 30 vagas”, revela ainda. “Para já, está planeado recrutar até janeiro de 2022, mas contamos começar já a planear uma 2ª vaga da campanha, uma vez que numa empresa a crescer como a ERA o recrutamento é uma necessidade constante”, conclui.



Notícia

Projeto promovido pela MelloRDC

Quarteirão Inglês renasce num espaço único e apresenta apartamentos clássicos dotados de modernas comodidades

ELISABETE SOARES
elisabetesoaes@vidaeconomica.pt

O projeto do Quarteirão Inglês é um ambicioso renascer de um espaço único, rodeado de verde, na mais nobre localização da cidade. Séculos de testemunho cultural da história britânica em Lisboa acompanham a identidade arquitetónica deste elegante condomínio de apartamentos clássicos.

Localizado entre a Estrela e Campo de Ourique, o empreendimento do Quarteirão Inglês é constituído por 17 apartamentos de 2, 3 e 4 quartos e uma 'townhouse', com áreas entre os 90 m² e os 270 m², múltiplos estacionamentos e arrecadações, apresentando uma arquitetura clássica, mas dotada das mais modernas comodidades, incluindo varandas espaçosas e jardins virados a sul, abraçados pela luz única e exclusiva de Lisboa.



Localizado entre a Estrela e Campo de Ourique, o empreendimento do Quarteirão Inglês é constituído por 17 apartamentos de 2, 3 e 4 quartos e uma 'townhouse', com áreas entre os 90 m² e os 270 m²

imediações. Todos os edifícios se encontravam devolutos, ou com ocupações precárias”.

De destacar que os terrenos foram doados pela Coroa Portuguesa, no séc. XVII, à Coroa Britânica, para o benefício das comunidades estrangeiras residentes na capital.

Comercialização em fase avançada

De acordo com António Ribeiro da Cunha, todos os apartamentos usufruem de grandes terraços ou jardins virados a sul, uma zona privada de condomínio, com jardim e piscina.

“As vendas estão a correr franca-

mente bem. Devido a termos tido um longo período de pré-vendas e beneficiamos do facto de sermos um grupo económico reconhecido”, afirma. Trata-se do grupo Jorge de Mello, com mais de 150 anos de tradição empresarial, que se assume como investidor e promotor deste projeto.

Assim, destaca, neste momento “os apartamentos do corpo principal do edifício já estão vendidos na totalidade”.

A MelloRDC iniciou agora a comercialização da 'townhouse' o Parsonage, com uma área de 805 m².

De destacar que “a 'townhouse' é uma casa única em Lisboa, com dois jardins privados, uma arquite-

tura e um estilo grandioso”, alerta o responsável.

O promotor celebrou uma parceria com o Santander, que, segundo o responsável, “foi essencial para poder lançar o empreendimento dentro dos timings adequados”. Sendo que “o 'pricing' e a versatilidade de soluções que o banco apresentou foram determinantes”, reforça.

De destacar que a obra de construção do projeto residencial iniciou-se em abril deste ano e a sua conclusão é esperada para o final do 1º semestre de 2023.

Um projeto bem integrado

“O projeto de reabilitação, de enorme complexidade, reuniu os melhores profissionais, constituído por uma equipa multidisciplinar de engenheiros, arquitetos paisagistas e designers de interiores, em que existiu uma enorme preocupação em utilizar materiais mais próximos possível dos originais, e de criar soluções de poupança energética visível”, considera o responsável. “Creio que a certificação do edifício provará esse empenho da nossa parte”, destaca.

A grande prioridade do promotor “foi a de fazer um projeto arquitetonicamente integrado, onde as fachadas de rua foram mantidas, obviamente valorizadas, mas onde procuramos ir de encontro a uma arquitetura mais clássica, mais lisboeta”. E reforça que “fomos à procura de um design mais clássico, que foi bem aceite pelos clientes”.

A equipa levou a exigência ao limite para restaurar os edifícios do Quarteirão Inglês, incluindo piscina, jardins e varandas privados.

A qualidade do projeto estende-se a todas as divisões e não descuidou nenhum pormenor. “Tetos altos, paredes trabalhadas, soalhos de madeira em 'herringbone', aquecimento central e ar condicionado, tudo foi pensado e desenhado, com bom gosto. Os espaços de refeição, totalmente equipados, com bancadas em pedra, fluem harmoniosamente, criando um espaço de socialização perfeito”, destaca a apresentação do projeto.

Também os quartos e salas foram cuidadosamente desenhados, com janelas e varandas viradas a sul, para deixar entrar a luz de Lisboa, e permitem desfrutar de uma deslumbrante vista sobre o Tejo. Um projeto de arquitetura paisagista criado para conferir um espírito de calma e bem-estar aos futuros residentes.



António Ribeiro da Cunha, CEO da MelloRDC – promotor do projeto residencial –, destaca que o Quarteirão Inglês é um exemplo claro de reabilitação e reconversão urbana, em que “estamos a construir um projeto misto de grande qualidade para a zona, que incluirá uma parte de habitação, e também equipamento público de utilização coletiva, nomeadamente um Centro de Saúde e estacionamentos”.

Acrescenta que “adquirimos quatro edifícios em muito mau estado, o antigo Hospital Inglês, o auditório, o antigo Royal British Club e a casa do pároco anglicano, que dava apoio à igreja que existe nas

MelloRDC detém 12 projetos em desenvolvimento em Portugal

“A MelloRDC é um 'family office' com uma parte de promoção imobiliária estruturada e funcional. Temos uma equipa interna e desenvolvemos projetos em Portugal e na Polónia”, destaca o CEO.

António Ribeiro da Cunha acrescenta que, “somos 'lead investors', desenvolvendo o projeto e, em alguns casos, como por exemplo na Polónia, somos coinvestidores, mas sempre interventivos”.

Neste momento, a MelloRDC tem um pipeline de projetos suficiente para cinco anos, sendo que o próximo projeto, que irá iniciar já em novembro, é o projeto Vintage – Campo de Ourique, localizado perto do Quarteirão Inglês, com 12 apartamentos.

Nesta altura, está a terminar o empreendimento Maestro, na Lapa, cuja comercialização “está a ser bem-sucedida”, refere.

“Em Portugal detemos cerca de 12 projetos em fase de desenvolvimento, bem como um portfólio de ativos de rendimento”, frisa.

Sobre a situação atual do mercado imobiliário, o responsável considera que este setor “vive grandes desafios”. Numa visão macro, destaca o impacto da “inflação e o aumento de preços das matérias-primas”. Numa perspetiva micro ou local, “a enorme dificuldade de interação com as entidades”, que tem como consequências “uma cada vez maior burocracia” e a “errática agenda legislativa”. Desabafa: “se alguma coisa funciona e traz riqueza, tem que imediatamente ser irradiada”.

A MelloRDC é uma empresa de promoção imobiliária, com um percurso de mais de 35 anos, e um dos fundadores da APPII – a Associação dos Promotores e Investidores Imobiliários.