

Imobiliário

Retalhistas olham para novos destinos e antecipam mudanças no mercado

Marcas concentram atenções em Portugal nos centros comerciais de primeira linha e no comércio de rua. Novos destinos estão no topo das preferências dos investidores **página 4**

Lisboa Comercialização de oito apartamentos de luxo iniciada pela Lapa Private



04

Joint venture para comercializar Belas Clube de Campo

06

Lisboa com 500 mil m2 de escritórios desocupados

07

Psicologia ajuda Design Factory a conhecer clientes



06

'Sétima arte' serve de mote à Cin Re-Make

Opinião

Reanimar o imobiliário é um dos próximos desafios de Portugal



Luís Lima

A poucos metros da famosa pala do Pavilhão de Portugal, uma gigantesca folha de betão desenhada pelo arquiteto Siza Vieira e concretizada pelo engenheiro Segadães Tavares, vai decorrer a 5 de Junho, no Pavilhão Atlântico, numa iniciativa da Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário (CPCI), o 1º Encontro Nacional do sector, organizado por esta estrutura empresarial de cúpula.

O local deste encontro, um dos mais emblemáticos do país e uma das novas centralidades da cidade de Lisboa, é um dos espaços onde melhor se vê o papel fundamental que o sector do Imobiliário e da Construção desempenha em Portugal. Ali, uma das mais esquecidas e envelhecidas zonas da cidade transformou-se, com obra pública e com construção privada, numa das urbanizações de referência da capital.

O estuário do Tejo ajuda e a ponte de Vasco da Gama, uma das maiores da Europa e do Mundo com os seus quase dezoito quilómetros de extensão, dez dos quais sobre as águas do rio, é outro bom exemplo da força da obra construída e da importância que o património construído ganha na qualificação e na requalificação das cidades e das nações.

É inegável (no passado, como no presente e no futuro) o papel determinante deste sector como fator impulsionador do desenvolvimento sustentado da economia. E esta evidência justifica plenamente que o imobiliário assuma a sua força, mostrando-se insubstituível, até mesmo e principalmente, num



contexto desfavorável como o que vivemos.

O peso do sector no investimento, no PIB e na manutenção do emprego, seja do emprego especializado seja do emprego menos qualificado exige outro olhar por parte dos poderes, nomeadamente um olhar mais atento e mais estratégico capaz de descobrir como o imobiliário

e a construção podem e devem contribuir para inverter a tendência da nossa realidade económica.

No contexto bem difícil que Portugal atravessa, o imobiliário e no imobiliário, a Reabilitação Urbana com as suas íntimas ligações ao Mercado do Arrendamento Urbano é, como tenho repetido, um dos raros comboios em que podemos embarcar para contribuir eficazmente para a agenda de crescimento que, reconhecidamente, Portugal e a Europa não podem deixar passar.

Este primeiro encontro nacional organizado pelo CPCI irá divulgar amplamente e de forma clara que a captação de investimento, nacional e estrangeiro, para este sector é um desafio estratégico que pode oferecer segurança a quem investe garantindo um crescimento vital para a nossa Economia. Saibamos nós ver este universo para lá do nevoeiro que esconde horizontes e para lá de alguns constrangimentos que possam toldar a nossa razão na hora de refletirmos sobre o nosso futuro.

É isto que iremos, seguramente, debater no encontro do próximo dia 5 de Junho, a poucos metros da famosa pala do Pavilhão de Portugal, cinco dias antes do Dia de Portugal, de Camões e das Comunidades e quatro dias antes da nossa estreia, em jogo contra a Alemanha, a decorrer na cidade ucraniana de Lviv, e a contar para o Campeonato Europeu de Futebol que decorrerá na Polónia e na Ucrânia. Reanimar o sector imobiliário é um dos próximos desafios de Portugal.

*Presidente da APEMIP
luis.lima@apemip.pt*

Que o bom senso prevaleça



Pedro Megre

Vivem-se tempos anormalmente difíceis em Portugal e se juntarmos a esse facto o mediatismo de um país com meios de comunicação social desproporcionados, em termos quantitativos, para a sua dimensão, é fácil de perceber como recentemente um tema de abertura de noticiários televisivos, acompanhado pela imprensa escrita, foi tão mal tratado em relação à realidade dos factos. Falo do, agora famoso, acórdão do Tribunal de Portalegre.

As notícias veiculadas reflectem um caso concreto, com características e contornos específicos e sem qualquer relação com uma situação de uma Dação em pagamento parcial que o Juiz tenha transformado em Dação em pagamento total.

Tratou-se de um Processo de Divorcio na sequência do qual foi feito um inventário dos activos e passivos do casal, como a casa se encontrava hipotecada a um Banco para garantia de crédito habitação, o Banco em causa foi citado na acção, uma vez que era credor, e veio exigir o pagamento total e imediato da dívida que o casal tinha para com esse Banco. O casal não tinha dinheiro

para pagar a dívida, pelo que propõe a entrega da casa. O Banco aceita e o Tribunal refere que a casa deve ser vendida por proposta em carta fechada. O Banco licita e considera esse o valor para o cálculo da dívida remanescente.

É nesta fase que o Juiz tem uma interpretação diferente e discorda da posição do Banco ao calcular a dívida remanescente do casal com base na diferença entre a dívida e o valor de licitação e não o valor patrimonial, considerando-a um abuso de direito.

O resultado foi que os devedores, após a entrega do imóvel e do valor do mesmo, considerado pelo Juiz, ser superior, ficaram com uma dívida remanescente menor para com o Banco.

Na realidade nenhuma Lei foi alterada e nem sequer se tratou de uma interpretação diferente da Lei existente por parte do Juiz mas expressamente de um princípio quer no que se refere a vendas judiciais (em processo executivo), quer nas dações.

Assim, e ao contrário do que foi anunciado, o impacto da sentença em questão não deverá afectar a actividade Bancária. Dado que a Lei em vigor em Portugal continua

a não impor que as entidades bancárias/financeiras credoras tenham que aceitar o imóvel que foi dado como garantia, para pagamento da dívida (seja esse pagamento integral ou parcial); o Processo em causa não se ter tratado de uma Dação em Pagamento, nem de uma entrega de um Imóvel para a extinção de dívida; e por fim, por não vigorar em Portugal o princípio do precedente.

O facto de as entidades bancárias/financeiras aceitarem os imóveis em dação em cumprimento é, apenas, uma faculdade que têm, não são obrigadas a fazê-lo.

Numa fase em que o crédito é restrito e que, em consequência, diversas actividades económicas enfrentam dificuldades acrescidas, no caso específico de Crédito Habitação seria bom que a actividade Bancária não fosse afectada, nem por estas especulações mediáticas, nem por alterações Legais populistas que só serviriam para incrementar as restrições, penalizando ainda mais todas as actividades económicas relacionadas com o Imobiliário e de que tantos Portugueses dependem. Só espero que o bom senso prevaleça.

Director-Geral da UCI Portugal

Anuário Imobiliário & Energético

Sistema de monitorização dos novos projetos de promoção imobiliária



Peça o seu exemplar GRATUITO (Edição PDF)

Novos empreendimentos licenciados · Desempenho energético
Reabilitação versus construção nova · Caracterização física · Principais agentes

Saiba mais em: www.confidencialimobiliario.com

Uma iniciativa:



Apoios:



Mercados



Estatísticas SIR

Habitação nova no Algarve demora 25 meses a ser vendida



INTELIGÊNCIA DE IMOBILIÁRIO
INFORMAÇÃO SOBRE
INVESTIMENTO E VENDAS,
PARA PROFISSIONAIS

www.ci-iberica.com

A habitação nova no Algarve demora, no 3º trimestre de 2011, 25 meses, em média, a ser vendida, evidenciando uma subida face aos 23 meses registados no 4º trimestre de 2010.

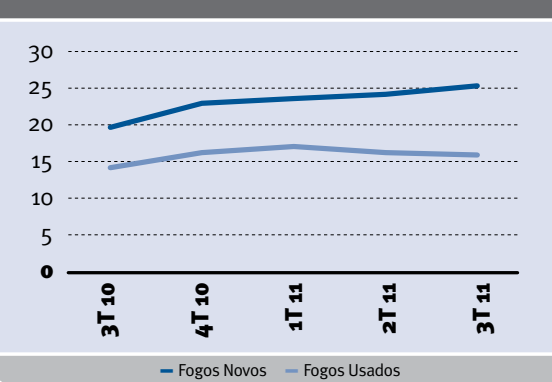
Já no caso dos fogos usados, o tempo médio de absorção manteve-se nos 16 meses considerando o período decorrido entre os dois trimestres de referência. Estes são dados do SIR - Sistema de Informação Residencial

para o Algarve, criado e gerido pela Confidencial Imobiliário.

De acordo com estas estatísticas, as empresas que integram a pool para a região do Algarve registaram, no período acumulado entre o 4º trimestre de 2010 e o 3º trimestre de 2011, um total de 482 transações de venda de habitação, dos quais 66% dizem respeito a alojamentos novos. O preço médio de venda da habitação nova para este período acumulado fixou-se em 2.063€/m², comparando com os 1.309€/m² a que foram vendidos, em média, os fogos usados.

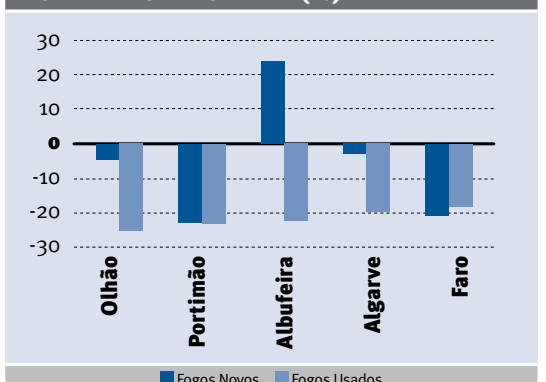
Em termos geográficos, os concelhos de Loulé e Albufeira foram os mais expressivos, concentrando, 35% e 33%, respetivamente, do total das vendas realizadas. Estes dois concelhos foram também os que registaram valores médios de transação mais elevados, com as vendas a atingirem um valor médio de 2.524€/m² em Albufeira

ALGARVE: TEMPO MÉDIO DE ABSORÇÃO



Fonte: CI/SIR

ALGARVE: PREÇO MÉDIO DE VENDA VS VALOR MÉDIO DE OFERTA (%)



Fonte: CI/SIR

e de 1.772€/m² em Loulé no período acumulado entre o 4º trimestre de 2010 e o 3º trimestre de 2011.

Loulé e Albufeira, a par de Faro, foram ainda os concelhos que observaram, no 3º trimestre de 2011, a melhor

performance em termos de tempos de absorção, com as casas a demorarem a ser vendidas entre 14 e 15 meses, revela o SIR Algarve. A média para o total do mercado algarvio é de 22 meses, no 3º trimestre de 2011.

PUBLICIDADE

Pensa em Comprar Casa?

Quando se trata de comprar uma propriedade, nenhuma decisão deve ser tomada de ânimo leve.

Compre casa de forma segura

em **CASA@YES**
www.casayes.pt

O PORTAL IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL
APEMIP



APEMIP

ASSOCIAÇÃO DOS PROFISSIONAIS E EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA DE PORTUGAL



Santander Totta



Caixa Geral de Depósitos

Actualidade

Especialistas dizem que este é “um momento muito interessante” para retalhistas investirem

Rui Pedro Lopes

Mercado nacional atravessa grandes transformações, com as marcas a concentrarem a sua atenção nos centros comerciais de primeira linha e no comércio de rua

A CBRE apresentou recentemente o seu estudo «How Global is the Business of Retail», que identifica as principais tendências futuras do mercado de retalho. O PÚBLICO Imobiliário falou com Carlos Récio, director de Retail da CBRE, e Natasha Patel, senior analyst do Departamento de Research da CBRE EMEA, que descodificaram o actual momento do mercado e reflectiram sobre o que aí vem.

PÚBLICO Imobiliário - A CBRE revelou no estudo «How Global is the Business of Retail» que os retalhistas expandiram os seus negócios para “um vasto leque de mercados” em 2011. Pode dizer-se que a crise está a ser aproveitada por estes agentes para se reposicionarem e procurarem novos mercados?

Natasha Patel - À medida que o mercado onde operam amadurece, os retalhistas internacionais estão cada vez mais a olhar para novos destinos, com vista a aumentar a sua rede de lojas. O acesso às

principais zonas torna-se ainda mais complicado nas localizações *prime* e este facto, somado à falta de novos espaços disponíveis, leva os retalhistas a procurar oportunidades em mercados emergentes tais como a Rússia, a Polónia e o Vietname, onde há mais fortes perspectivas de crescimento. Ao mesmo tempo, as unidades principais nas maiores cidades da Europa Ocidental mantêm a procura, porque são percebidas como refúgios.

Como é que classifica o momento que se vive actualmente em Portugal ao nível das estratégias dos retalhistas? O mercado *prime* parece ser aquele que melhor tem sobrevivido à crise?

Carlos Récio (C.R.) - A crise económico-financeira que Portugal está a atravessar tem tido um impacto directo no mercado de retalho nacional, provocado pela retracção do consumo e quebra dos níveis de confiança do consumidor. Estes factores têm levado muitos retalhistas a analisarem, de forma mais criteriosa, o risco do negócio, conduzindo a longos processos de decisão. Neste contexto, os retalhistas dão preferência a complexos (situações) de risco reduzido, pelo que os centros comerciais de 1.ª linha e, principalmente, o comércio de rua das zonas prestigiadas de Lisboa (Avenida da Liberdade e Chiado) têm apresentado uma boa performance. **Esse crescimento de protagonismo do comércio de**



rua em Portugal, face aos centros comerciais, poderá configurar a assunção de um novo paradigma no nosso mercado de retalho?

C.R. - Sim, mas não se pode generalizar. Os centros comerciais constituem um mercado já muito maduro. Este factor associado a uma tendência a nível global dirigida ao comércio de rua, muito presente no segmento alto, contribuiu para este protagonismo. Portugal tem sido, recentemente, um país bastante procurado pelas marcas internacionais de luxo, em resultado da existência de um mercado constituído por turistas, nomeadamente oriundos de países emergentes, como Angola ou Brasil. Consequentemente, a procura por parte deste tipo de operadores tem sido uma constante em crescendo. Por outro lado, com

a diminuição da performance de alguns centros comerciais e com os custos de exploração que estão associados à operação de uma loja em centro comercial, existe um movimento de alguns operadores para o mercado de rua, onde esses custos são por diversas razões mais baixos, procurando sempre boas localizações que possam de alguma forma garantir o sucesso da operação. No geral, algum comércio de rua tem vindo assim a ganhar protagonismo, sim, mas numa realidade diferente e não oposta aos centros comerciais, mas antes complementar.

Que retalhistas estão hoje interessados em apostar em Portugal?

C.R. - Marcas internacionais destinadas ao segmento de luxo, alguns operadores do segmento

da moda, restauração e mesmo na área da distribuição alimentar, não esquecendo o desporto e a bricolage. As marcas nacionais de retalho têm vindo a internacionalizar-se. Tem notado um reforço desta estratégia por parte destes retalhistas?

C.R. - Sim. Os operadores nacionais de retalho alimentar e têxtil/moda, essencialmente, têm vindo desde há alguns anos, a apostar numa estratégia de internacionalização para países da zona EMEA, como Espanha, Polónia, Turquia e, também, para o Brasil, Angola, Moçambique e mais recentemente, como foi tornado público, no caso da Jerónimo Martins, para a Colômbia.

Que lições estão a retirar os retalhistas da crise financeira e económica que assola boa parte do mundo? O que é que se pode dizer que mudou ao nível das suas estratégias nestes últimos, pelo menos, três anos?

C.R. - Este é um momento muito interessante para as marcas investirem, principalmente marcas já consolidadas. Mas falamos de um investimento feito com muita precaução e na tentativa de minimizar quaisquer riscos envolvidos. Por outro lado, é ou tem sido igualmente um momento para os operadores racionalizarem as suas estruturas, racionalizarem o seu negócio tornando-o mais competitivo, já que essa é a única forma de poderem resistir aos desafios que lhes estão a ser impostos.

Invesplano e Consultan estabelecem joint venture para comercializar Belas Clube de Campo

A Invesplano (Grupo André Jordan) acaba de estabelecer uma *joint venture* com a Consultan, com o propósito de comercializar os novos produtos imobiliários do projecto Belas Clube de Campo em Portugal e no estrangeiro.

“Esta parceria com a Sociedade de Mediação Imobiliária de origem brasileira e que se notabilizou pela introdução no mercado português de novas técnicas de marketing e de conceitos inovadores, tendo trabalhado para os maiores promotores imobiliários do país, irá permitir reforçar a comercialização da nova fase do Belas Clube de Campo”, pode ler-se num comunicado da Invesplano. A Consultan irá “potenciar a promoção dos imóveis nos mercados internacionais, com principal incidência no Brasil, Rússia, Ucrânia, Israel, países escandinavos e Reino Unido, não só através da realização de seminários e da participação em feiras imobiliárias, mas também através



do estabelecimento de parcerias com mediadoras locais e da promoção do empreendimento nos meios locais”, acrescenta o mesmo comunicado.

A nova fase do Belas Clube de Campo prevê “a disponibilização de uma oferta residencial extraordinariamente diversificada e que irá inovar a forma de

viver em Portugal. Como é usual, estes projectos do Grupo André Jordan são desenvolvidos de acordo com os mais altos padrões internacionais e elaborados em conjunto com os melhores especialistas e parceiros no panorama de cada especialidade”, conclui aquele documento.

Antarte com nova loja em Coimbra

A Antarte abriu recentemente uma nova loja de rua em Coimbra. Situada junto aos Hospitais da Universidade de Coimbra, o novo espaço desta marca de mobiliário e decoração apresenta uma área de 150 m².

A nova loja da Antarte, que resulta de uma deslocalização da loja do Retail de Coimbra, “beneficia de fácil acesso e de parque de estacionamento próprio e gratuito”. A marca aposta ainda num “serviço de atendimento ao público ainda mais personalizado”, indica um comunicado enviado à imprensa.

Para Zita Rocha, directora comercial da Antarte, esta nova localização permite à empresa “reforçar a sua presença numa das maiores cidades do país, aprofundando a sua política de proximidade com os clientes. Coimbra, cidade estudantil, é, assim, uma aposta decisiva junto de um público exigente e que vê o design e a



qualidade dos materiais como fundamentais para a escolha do mobiliário”.

Este espaço abriu com a colecção Primavera/Verão, “contando com atendimento e aconselhamento personalizado, entrega gratuita ao domicílio e serviço de pós-venda”, informa o mesmo comunicado.



ICJP
INSTITUTO DE CIÊNCIAS
JURÍDICO-POLÍTICAS

APOIO INSTITUCIONAL
APEMIP
ASSOCIAÇÃO DOS PROFISSIONAIS E EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA DE PORTUGAL

REABILITAÇÃO URBANA E ARRENDAMENTO: OPORTUNIDADES DO NOVO REGIME JURÍDICO

17 E 18 DE MAIO DE 2012

PROGRAMA

1.º DIA - 17/05/2012

9.30-10.30 - Sessão de Abertura

Luís Carvalho Lima

PRESIDENTE DA APEMIP - ASSOCIAÇÃO DOS PROFISSIONAIS E EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA DE PORTUGAL

Jorge Miranda

PRESIDENTE DO ICJP - INSTITUTO DE CIÊNCIAS JURÍDICO-POLÍTICAS

10.30-11.00

A AVALIAÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA DO INVESTIMENTO NA REABILITAÇÃO URBANA

Amaro Neves Laia

PROFESSOR DO INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO DA UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

11.00-11.15 - INTERVALO

11.15-12.00

AS NOVIDADES EM MATÉRIA DE REABILITAÇÃO URBANA E ARRENDAMENTO

Susana Larisma

ASSESSORA DA MINISTRA DA AGRICULTURA, DO MAR, DO AMBIENTE E DO ORDENAMENTO DO TERRITÓRIO

12.00-13.30

NOVIDADES EM MATÉRIA DE ARRENDAMENTO

Luís Menezes Leitão

PROFESSOR DA FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DE LISBOA

13.30-14.30 - Almoço

14.30-15.30

ALTERAÇÕES EM MATÉRIA DO REGIME JURÍDICO DA URBANIZAÇÃO E DA EDIFICAÇÃO

João Pereira Reis

MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS

15.30-16.15

LICENCIAMENTO E COMUNICAÇÃO PRÉVIA DE OPERAÇÕES URBANÍSTICAS E RESPONSABILIDADE DOS PROJECTISTAS E DOS TÉCNICOS MUNICIPAIS

João Miranda

PROFESSOR DA FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DE LISBOA

16.15-16.30 - INTERVALO

16.30-17.15

PRÉDIOS DEVOLUTOS E EM RUÍNAS: INTIMAÇÃO PARA A REALIZAÇÃO DE OBRAS E OBRAS COERCIVAS

Sara Blanco de Moraes

PLMJ

17.15-18.00

PLANEAMENTO E CRIAÇÃO DE ÁREAS DE REABILITAÇÃO URBANA

António Duarte Almeida

TSDACC, SOCIEDADE DE ADVOGADOS

25% DE DESCONTO PARA ASSOCIADAS APEMIP

18.00-18.45

PROGRAMAÇÃO E EXECUÇÃO DAS OPERAÇÕES DE REABILITAÇÃO URBANA

Claudio Monteiro

PROFESSOR DA FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DE LISBOA

2.º DIA - 18/05/2012

9.30-10.30

FINANCIAMENTO E TRIBUTAÇÃO DA REABILITAÇÃO URBANA

Guilherme W. Oliveira Martins

ASSISTENTE DA FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DE LISBOA

10.30-11.15

CONCRETIZAÇÃO DO REGIME DA REABILITAÇÃO URBANA: AS TAREFAS DOS MUNICÍPIOS E DE OUTRAS ENTIDADES PÚBLICAS

Irene Terrasêca

CS ASSOCIADOS ADVOGADOS

11.15-11.30 - INTERVALO

11.30-13.30

AS EXPERIÊNCIAS E AS INICIATIVAS DAS CÂMARAS MUNICIPAIS DE LISBOA E DO PORTO

Manuel Salgado

VEREADOR COM O PELOURO DO PLANEAMENTO E POLÍTICA DE SOLOS, LICENCIAMENTO URBANÍSTICO, REABILITAÇÃO URBANA E OBRAS MUNICIPAIS DA CÂMARA MUNICIPAL DE LISBOA.

Rui Quelhas

ADMINISTRADOR EXECUTIVO DA PORTO VIVO, SRU

13.30-14.45 - Almoço

14.45-15.45

NOVIDADES EM MATÉRIA DE DESPEJO

Rute Raimundo Alves

ADVOGADA E MEMBRO DA EQUIPA DE MISSÃO PARA A REORGANIZAÇÃO DOS SERVIÇOS DA CÂMARA MUNICIPAL DE LISBOA

15.45-16.00 - INTERVALO

16.00-17.00

OS PROJETOS EM MATÉRIA DE REABILITAÇÃO URBANA

João Tiago Silveira

ASSISTENTE DA FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DE LISBOA

MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS

17.00-18.00 - ENCERRAMENTO

Assunção Cristas

MINISTRA DA AGRICULTURA, DO MAR, DO AMBIENTE E DO ORDENAMENTO DO TERRITÓRIO,

António Saraiva

PRESIDENTE DA CIP-CONFEDERAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL

Marcelo Rebelo de Sousa

PROFESSOR DA FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DE LISBOA



Actualidade

Mercado de escritórios com oferta desadequada e edifícios em risco de obsolescência

Rui Pedro Lopes

Lisboa tem cerca de 500 mil metros quadrados de escritórios desocupados e “muita desta área não dispõe das condições exigidas hoje em dia pelas empresas”

O mercado de escritórios nacional atravessa hoje uma fase de grandes contrastes, a julgar pela análise efectuada pela directora de Office Agency & Corporate Solutions da Jones Lang LaSalle Portugal. Segundo Mariana Seabra, “se existem zonas onde podemos considerar que a oferta é excessiva e a médio-longo prazo os proprietários de edifícios poderão ter de pensar numa alternativa para estes espaços, existem outras, como a Zona Prime, onde a oferta de escritórios com qualidade e ajustada à procura é muito escassa”.

A análise desta responsável parte do pressuposto de que, no mercado de Lisboa, “existem cerca de 500 mil



metros quadrados de escritórios desocupados e muita desta área não dispõe das condições exigidas hoje em dia pelas empresas”, o que obrigará a um repensar de estratégias de ocupação por parte dos proprietários destes edifícios.

Contudo, a sua maior preocupação reside na falta de espaços de qualidade que respondam à procura que existe nas zonas de excelência da capital portuguesa. Por exemplo, na Zona Prime de Lisboa, “existem muitos edifícios de escritórios obsoletos, que necessitam

de ser reabilitados, e muitos edifícios ocupados com habitação que poderiam ser reconvertidos em escritórios. Este tipo de intervenção permitiria não só ter escritórios de qualidade para responder a uma procura crescente, mas tornaria também o centro de Lisboa mais atractivo, incluindo para investidores estrangeiros”.

Problema na Europa

O problema da obsolescência e da depreciação do valor dos edifícios de escritórios não é, contudo, um

exclusivo de Portugal, como lembra Bill Page, Head de Offices Research da Jones Lang LaSalle na região EMEA: “A maioria dos edifícios de escritórios europeus são antigos. Na Alemanha, por exemplo, 59 por cento do stock de edifícios terciários foi construído entre 1950 e 1990. No Reino Unido, 22 por cento do stock de edifícios terciários foi construído antes de 1960, enquanto em Paris, dois terços do stock de escritórios tem mais de 20 anos de idade. Os edifícios antigos exigirão um investimento mais avolumado e uma elevada manutenção para assegurar que continuam a cumprir as suas funções. Isto representa um risco ainda maior.”

Perante este cenário, Bill Page avisa que “a indústria e as exigências dos ocupantes corporativos estão a evoluir a um ritmo mais rápido. As empresas querem edifícios flexíveis, que tenham em conta a sustentabilidade e a evolução dos padrões tecnológicos, e os colaboradores querem um espaço agradável de trabalho. Os edifícios que ficam aquém dos requisitos legais e não são adequados ou serão destinados a usos alternativos ou, em circunstâncias extremas, demolidos”.



Lapa Private inicia comercialização de oito apartamentos de luxo

O Lapa Private (fundo de investimento imobiliário da sucursal portuguesa da Banque Privée Edmond de Rothschild Europe) anunciou o início da comercialização de oito apartamentos “de alta qualidade” na zona da Lapa, em Lisboa. Este fundo reconverteu o edifício da antiga sede do ISLA, em Lisboa, e construiu um novo corpo contíguo ao original, num projecto de arquitectura que “concilia a recuperação parcial do imóvel pré-existente e os vãos de janelas e portas exteriores com ambientes interiores modernos e de grande comodidade”, precisaram os seus responsáveis.

Em comercialização estão três T2, três T4, e dois T5, um deles em *duplex*. As habitações dispõem de “acabamentos de luxo, que incluem ar condicionado, aquecimento central, cozinhas equipadas, estacionamento amplo e aproveitamento de energia solar”. Dois dos apartamentos têm jardim privado e quatro dos restantes incluem terraços com “vistas desafogadas, algumas delas para o rio Tejo”.

O edifício ocupa quatro pisos, com uma área bruta de construção abaixo do solo de 700 m², para arrecadações e garagem, e de 2.096 m² acima do solo. À área privativa de 1.884 m² soma-se, ainda, entre terraços e jardins, mais 331m².

“Além de permitir a instituições e particulares acederem e investirem no mercado da remodelação urbana para habitação de segmento alto, com maior relação com a economia real, este fundo representa uma importante aposta na requalificação urbana, numa zona de características excepcionais para a habitação de qualidade, o Lapa Private veio devolver um edifício de elevado valor patrimonial à finalidade original de habitação, acrescentando 18 lugares de estacionamento na zona”, indica um comunicado enviado à comunicação social.

Deste modo, o Lapa Private assume “o empenho em contribuir para a recuperação do vasto e precioso património imobiliário de Lisboa”. **Pedro Farinha**

Invivo com novas instalações em Lisboa

A Cushman & Wakefield (C&W) colocou os novos escritórios da Invivo - Nutrição e Saúde Animal (NSA) no edifício S. José 109, no centro de Lisboa. A empresa passou a ocupar o segundo piso deste edifício, totalizando 181 m². Na transacção, a consultora imobiliária actuou em representação do proprietário do edifício, a Iberoproperty Portugal, uma empresa gerida pela MEAG. O edifício São José 109 está a ser comercializado em exclusivo pelas consultoras C&W e CBRE. Este edifício encontra-se inserido no empreendimento Skandia e localiza-se na Rua de S. José, n.º 109, junto à Avenida da Liberdade. Composto por três pisos de escritórios e uma loja, o imóvel, “estando localizado no centro da zona *prime* de escritórios de Lisboa, oferece uma óptima relação qualidade-preço. Os escritórios encontram-se em *open space* e têm bastante luz natural o que torna os espaços mais flexíveis para as empresas. Correspondeu exactamente às necessidades da Invivo NSA, sendo que o escritório funcionará como a plataforma das duas empresas do grupo em Portugal”, sublinhou Vera Caldeira, do Departamento de Escritórios da Cushman & Wakefield. A empresa mantém, contudo, a sua sede local e as suas instalações industriais em Murte, no concelho de Cantanhede. **P.F.**

Cin Re-Make avança em Lisboa sob o mote da ‘sétima arte’

A Cin apresentou, recentemente, a 5.ª edição do “mais criativo projecto de reabilitação urbana que, em parceria com a Câmara Municipal de Lisboa, invade as ruas da capital portuguesa com cor e criatividade”, anunciou a empresa em comunicado.

O projecto Cin Re-Make conta novamente com a participação de alunos de Lisboa e do Porto, mas tem este ano como novidade o lançamento de um passatempo, que permitirá a um jovem artista ver a sua arte exposta, durante quatro meses, num muro de Lisboa.

O tema deste ano é a ‘sétima arte’ (cinema), pelo que “a ferramenta de inspiração dos alunos foi uma curta-metragem de animação, onde um menino colorido, que vive numa cidade a preto e branco, encontra o amor e transforma a cidade através da cor”, explica a Cin no mesmo comunicado.

As propostas criativas da ETIC, IADE, RESTART, Faculdade de Belas Artes da Universidade do Porto, Universidade Católica do Porto, Escola Superior de Artes e Design e Escola Superior Artística do Porto estão expostas, desde a passada semana e até ao final de Novembro, em algumas das principais artérias da cidade de Lisboa, nomeadamente em muros da Avenida de Ceuta, Rua José Gomes Ferreira e Avenida General Norton de Matos.

“Na Cin somos pela cor e pela inovação em todas as suas vertentes. Há cinco anos que partilhámos esta nossa paixão com a cidade de Lisboa através do Cin Re-Make, um projecto de intervenção urbana através da cor”, afirmou Reinaldo Campos, director de Marketing da Cin, que acrescentou: “Temos trabalhado com algumas das mais conceituadas faculdades e escolas de design, arquitectura e belas artes. Este ano queríamos também dar a oportunidade a outros artistas de participarem neste projecto e verem a sua arte tornada pública. É um

prémio muito interessante e com muita visibilidade”.

Sobre o passatempo que a Cin lançou este ano, os interessados em participar terão de aceder à página do Facebook desta marca, visionar a curta-metragem «Cidade Colorida» e, até ao dia 4 de Junho, enviar um trabalho gráfico inspirado no filme. Um júri composto pela Cin, Câmara Municipal de Lisboa e agência Born “seleccionará os trabalhos mais originais que serão, depois, votados no Facebook por sistema de partilhas. O vencedor do trabalho mais partilhado tem como prémio a exposição do mesmo no muro da Avenida General Norton de Matos (Benfica) durante quatro meses”, revelou a empresa.



Design Factory cria diagnóstico assente na psicologia

Pedro Farinha

Gabinete de design de interiores lança projecto que permite saber quais as motivações reais dos clientes

O Design Factory (DF) criou um modelo de diagnóstico “pioneiro em Portugal”, que visa “dar resposta às necessidades reais dos seus clientes”, através do conhecimento dos traços de personalidade e preferências destes consumidores. O novo modelo de diagnóstico do gabinete de design de interiores da RAR Imobiliária, cuja definição contou com uma equipa multidisciplinar, tem como principal enfoque a psicologia. “O objectivo é o de criar projectos de design de interiores que conciliem as preferências e expectativas manifestadas durante o briefing inicial de quem procura as soluções do DF com os verdadeiros desejos dessas mes-



mas pessoas, muitas vezes omitidos durante a definição das propostas”, explica a empresa em comunicado.

O método desenvolvido pelo DF baseia-se num processo de selecção de imagens que retratam várias temáticas do quotidiano. As fotografias têm subjacentes critérios psicológicos pré-estabelecidos, permitindo traçar o perfil

das necessidades de cada cliente.

“O diagnóstico resulta da aposta permanente na inovação por parte do DF que, inclusivamente, permitiu que a RAR Imobiliária fosse a primeira empresa do sector imobiliário a ser certificada, em 2010, em Investigação, Desenvolvimento e Inovação”, acrescenta o mesmo comunicado.



B.Prime colocou Think Attitude na Torre Zen

A B. Prime colocou a sede da Think Attitude na Torre Zen, localizada no Parque das Nações, em Lisboa. Este projecto é propriedade da Standard Life Investments e dispõe de cerca de 21.000 m² de área bruta de construção, distribuídos por cinco caves e 13 pisos de escritórios.

Para Paulo Henriques, *partner* da B. Prime, “a Think Attitude analisou as diversas opções existentes no Parque das Nações e seleccionou a Torre Zen, pela sua arquitectura, centralidade e enorme exposição solar. A flexibilidade do interior destes escritórios foi outro factor preponderante para que a escolha recaísse neste edifício”. Este edifício, comercializado em regime de exclusividade pela B. Prime, tem “vista panorâmica sobre o rio e o Parque das Nações” e “usufrui de uma vasta rede de serviços e transportes públicos”, anunciou a consultora imobiliária.

Worx conclui comercialização do edifício Gago Coutinho 26

A Worx foi responsável pela conclusão da comercialização do edifício Gago Coutinho 26, situado na avenida com o mesmo nome, em Lisboa. O último inquilino deste edifício vai ocupar uma área de cerca de 3.164 m².

De acordo com Pedro Salema Garção, *Head of Agency* da Worx, “o encerramento da comercialização do edifício deveu-se muito à qualidade do activo e ao sucesso da recuperação. O Gago Coutinho 26 disponibiliza um excelente rácio de ocupação, apresentando um valor muito competitivo e está localiza-

do numa zona de fácil acesso, serviços e transportes públicos, características que agradaram muito aos inquilinos actuais”. Este projecto disponibiliza uma área total de 8.106 m² destinados a escritórios. “A profunda obra de remodelação da fachada contribuiu significativamente para a melhoria da imagem do edifício, tanto a nível do exterior como do interior, nomeadamente no ar condicionado, janelas, tectos, pisos, recepção, zonas comuns e casas de banho”, assinalou o responsável daquela consultora. **P.F.**



Evidência Hotéis reforça aposta no seu segmento light

A Evidência Hotéis está a reforçar a aposta no seu segmento Light. O primeiro passo desta estratégia passou pela venda do três estrelas Evidência Tejo Creative Hotel, o que permite à empresa focalizar-se mais nas suas unidades light (2 estrelas) e reforçar o investimento em novas unidades desta gama.

“O nosso enfoque, nos últimos dois anos, assenta na modernização do grupo, face aos novos tempos, assim sendo, o grupo está se modernizando, reestruturando, adequando aos novos tempos, redireccionando os seus investimentos, fechando novas parcerias e instalando-se em novos mercados”, referiu Torres Filho, administrador da Evidência Hotéis (Grupo Evidência).

No segmento light, a marca detém, em Lisboa, o Evidência Light Santa Catarina Hotel, aberto em Maio de 2010, no Bairro da Bica, junto ao Miradouro de Santa Catarina. A unidade de duas estrelas tem capacidade para 35 camas, dispo de 13 quartos duplos com casa de banho privativa, e



três triplos com casa de banho privativa. “Tem como particularidades, além de se ter tornado na primeira unidade de duas estrelas do Bairro Alto completamente renovada, o facto de esta renovação ter privilegiado o design e os ambientes, através de escolhas ousadas de mobiliário e iluminação”, assinalou Torres Filho.



VENDE-SE

LISBOA, ESCRITÓRIO, AV. BARBOSA DU BOCAGE N.º 57 (a 35 m da Av. da República)

Open-space com 243 m², 5.º andar num prédio de boa construção dos anos 80, de 6 andares de escritórios, óptima exposição solar, localização muito privilegiada, excelente acessibilidade, necessita alguma remodelação. Preço-base: 486.000€

LISBOA, PRÉDIO NA RUA ALVES TORGO N.º 364 (a 150 m da PR. DO AREEIRO)

Prédio em propriedade total, de 4 andares, para remodelar, excelente localização, com 5 fracções vagas e 3 ocupadas. Tem um rendimento de 9938€/ano. Óptima oportunidade. Preço-base: 300.000€

LISBOA, ESCRITÓRIOS, AV. INFANTE D. HENRIQUE N.º 328 (Cabo Ruivo)

◆ Espaço de 344 m² com 11 salas amovíveis para *open-space*, em edifício de anos 60, de 3 pisos com estacionamento em logradouro. Preço-base: 365.000€

◆ Espaço de 543m², no mesmo andar, com 15 salas amovíveis para *open-space*, com as mesmas características. Preço-base: 530.000€

Aceitam-se propostas separadas ou em conjunto

TERRENO EM RIO DE MOURO, SINTRA

Prédio urbano de 12.500 m², na Av. Dr. Luís de Sá, em espaço industrial, com excelente localização e acessos (próximo do Sintra Business Park e do acesso do IC19)

Preço-base: 850.000€

Contacte: 21 7242689

Benedita Silva

benedita.silva@galpenergia.com

(Consoante a proposta, a empresa reserva-se o direito de não alienar)

ComprarCasa uma rede imobiliária à sua medida



**PACOTES ADAPTADOS À REALIDADE
DE CADA PROFISSIONAL...
E A SUA, NÃO É PARA NÓS EXCEPÇÃO!**

Consulte-nos!



21 385 01 65

comprarcasa@comprarcasa.pt



Instale um leitor QR-code no seu telemóvel,
fixe o código e saiba mais sobre esta página

REDE IMOBILIÁRIA DA APEMIP

comprarcasa



www.comprarcasa.pt

Se procura **QUALIDADE**,
opte por uma marca devidamente certificada.

