

Imobiliário

Lisboa e Madrid apresentam diferenças nos seus mercados residenciais

Capitais ibéricas divergem nos preços, períodos de comercialização e áreas médias mas convergem na disponibilidade negocial e em algumas estratégias de combate à crise **Página 7**



Empreendimento Rosa Araújo 49 apresenta-se em Lisboa

“O novo empreendimento Rosa Araújo 49 é uma aposta no conforto, num edifício que transborda história e contemporaneidade, para uma vida na plenitude em Lisboa”. É desta forma que é descrito, pelos seus responsáveis, este novo projecto, situado na rua com o mesmo nome, junto à Avenida da Liberdade, e concebido pelos arquitectos Frederico Valsassina e Manuel Aires Mateus.

Propriedade do fundo Espírito Santo Reversão Urbana II, gerido pela ESAF - Espírito Santo Fundos de Investimento Imobiliário, este empreendimento destaca-se pelo “espaço e

qualidade que oferece”, proporcionando “uma centralidade única, numa das mais importantes zonas financeiras e culturais da capital”.

O projecto, que resultou da reabilitação de um antigo edifício localizado no número 49 da Rua Rosa Araújo, compreende nove apartamentos, distribuídos por cinco pisos, com tipologias entre o T3 e o T5 duplex e áreas que vão dos 200 aos 390 m².

José Manuel Salgado, da ESAF - Espírito Santo Fundos de Investimento Imobiliário, não tem dúvidas de que “o Rosa Araújo 49 é um empreendimento de qualidade e com uma localização

privilegiada, diferenciador no que respeita ao estilo de vida e contexto urbano em que se insere”.

Os arquitectos Frederico Valsassina e Manuel Aires Mateus também não regateiam elogios a este novo empreendimento, onde “espaço e tempo convergem no sentido da recuperação da memória da cidade, adaptando-se às novas formas de habitar”. E acrescentam: “Todas estas particularidades são ainda sublinhadas se pensarmos na história que envolve esta zona da cidade, e este edifício em particular, caracterizado pelo estilo Arte Nova, típico do início do século XX, que foi

um dos últimos projectos de Nicola Bigaglia, famoso arquitecto italiano autor de obras galardoadas com o prémio Valmor. Tudo pronto para proporcionar o maior conforto a quem opte por aqui viver”.

Segundo os promotores, os nove apartamentos disponíveis são “espaçosos e sofisticados”, tendo sido “pensados para a funcionalidade, pelos seus detalhes e acabamentos de qualidade”. No capítulo dos acabamentos, contam-se as casas de banho com pavimento em pedra de Liões, enquanto as restantes divisões possuem soalho de madeira de pinho de Riga. As caixilharias são

em madeira maciça lacada, com vidros duplos incolores, sendo a climatização realizada através da instalação ventiloincutores. O mobiliário de cozinha é desenhado por Manuel Aires Mateus e fornecido por ‘A Linha da Vizinha’, que também fornece roupeiros para suítes e quartos da marca ‘Molteni’. As habitações incluem igualmente terraços e varandas a partir dos seis metros quadrados.

A comercialização deste novo projecto, que tem conclusão prevista para Janeiro do próximo ano, está a cargo da CBRE, da Cobertura e da Posser & Associados. **P.F.**



**SOLUÇÕES GLOBAIS
PROJECTOS LOCAIS**

CBRE, líder mundial em serviços imobiliários.

Escritórios | Comércio | Residencial | Indústria e Logística | Hotéis | Turismo e Lazer | Avaliações
Investimento e Promoção | Gestão de Imóveis | Gestão de Projectos e Arquitectura | Research & Consultoria

www.cbre.pt | Lisboa: +351 21 311 44 00 | Porto: +351 22 616 72 40

CBRE

Opinião

Elementar, meu caro Watson: sem taxa liberatória no Arrendamento não há Reabilitação Urbana



Luís Lima

Nem seria preciso parafrasear Sherlock Holmes, agora que o popular investigador criado por Sir Arthur Ignatius Conan Doyle está de regresso numa série televisiva de culto, para lembrar como é elementar reconhecer que a dinamização dos mercados da reabilitação e do arrendamento urbanos depende do crescimento da confiança que os potenciais investidores têm no mercado imobiliário português e aquela de uma maior justiça fiscal, na aplicação de uma taxa liberatória sobre tais rendimentos, semelhante à que se aplica nos depósitos a prazo ou nos rendimentos obtidos pelos fundos imobiliários.

Sem taxa liberatória e medidas que agilizem o despejo em caso de incumprimento do contrato em sede de Arrendamento Urbano não haverá confiança neste mercado e, em consequência, não haverá Reabilitação Urbana pois esta não sobrevive sem um mercado de arrendamento a funcionar em pleno.

O mercado de arrendamento urbano, recorde-se, não é apenas e potencialmente uma alternativa para quem não consegue adquirir casa própria. É também um espaço capaz de captar investidores interessados num segmento seguro do mercado imobiliário e assim colocar o sector da Construção e do Imobiliário na primeira linha da recuperação económica, desde que saiba dialogar com a Reabilitação Urbana.



A última década provou que não basta dizer que se quer dinamizar este ou aquele segmento para que ele efectivamente se dinamize. Apesar de todas as tentativas ensaiadas pelos Governos dos últimos anos, a verdade é que, o mercado de arrendamento não conseguiu mostrar-se, mesmo agora que a procura é maior.

É que sem a desjudicialização dos despejos por incumprimento de contrato e sem uma também elementar maior justiça fiscal para o sector (taxa liberatória), o arrendamento urbano e por arrastamento a reabilitação urbana não conseguirão levantar voo. Estas premissas são mais do que consensuais, mas há quem julgue que estas opções poderão fazer diminuir as receitas que o Estado arrecada na fiscalidade sobre o património construído.

Talvez também neste campo seja necessário recorrer aos bons ofícios de Sherlock Holmes e do seu inseparável companheiro das dedutivas investigações Dr Watson para se provar o contrário, ou seja, que as soluções preconizadas em vez de fazer diminuir as receitas fazem aumentar pela via da quantidade.

A taxa liberatória parece, aparentemente, que poderá gerar uma diminuição das receitas fiscais neste campo. Nada mais errado, cada proprietário pagará menos de impostos sobre os rendimentos do arrendamento urbano, mas haverá muitos mais proprietários a contribuir para esta fonte fiscal.

Elementar, meu caro Watson, diria Sherlock Holmes.
Presidente da APEMIP
luis.lima@apemip.pt

A pressão, agora, está toda do lado do governo



José Matos

Por razões que, julgamos, deverão ser de carácter estratégico, o governo deixou para o fim do ano a tomada de decisões fundamentais para o setor da construção e que se enquadram no âmbito das reformas estruturais previstas no “memorando de entendimento” acordado com a troika e no próprio programa de governo relativamente ao mercado da habitação.

Esta opção de calendário, discutível em face, sobretudo, da urgência económica para o setor e das necessidades sociais no acesso à habitação, para não falar da contínua degradação dos centros urbanos que continua a observar-se, torna-se tanto mais estranha quanto é verdade que todos os estudos, documentos, propostas de alteração legal e regulamentar se encontram prontas e consensualizadas ao nível partidário e dos parceiros da concertação social, desde Maio!

Mesmo o cumprimento dos “mínimos” acordados com a troika não terá sido atingido, se considerarmos que estava previsto conhecer já no final do terceiro trimestre, as medidas específicas de alteração do NRAU e ter implementado, antes de terminado o ano, a simplificação dos processos de reabilitação urbana, um calendário de regularização dos pagamentos às empresas e as alterações ao Código dos Contratos Públicos, por exemplo. Este atraso na definição e na concretização das reformas estruturais já foi sinalizado pela troika e também, mais recentemente, pela Comissão Europeia.

A derrapagem ligeira de alguns prazos, que até têm uma certa artificialidade, não será o mais preocupante e pode ser recuperada com alguma facilidade, desde que,

entretanto, não ocorram bloqueios sérios que possam pôr em causa a viabilidade de áreas significativas do tecido económico. Infelizmente, este é exatamente o caso do setor da construção e do imobiliário, “emparedado” entre o corte do crédito à habitação e a falta de condições para o desenvolvimento do mercado do arrendamento.

Na situação atual, as famílias não conseguem obter crédito para adquirir uma habitação, nem conseguem arrendar porque os proprietários não têm confiança para colocar os imóveis no mercado. Se não há vendas nem é seguro nem rentável arrendar, não há investimento em promoção e, conseqüentemente não se constrói e não se reabilita - não há trabalho.

Olhando para a fileira do setor como uma cadeia produtiva, aquilo que temos vindo a observar ao longo de todo este ano de 2011, é que não havendo saída para o produto final, o processo produtivo, tipicamente longo, tem vindo a entrar progressivamente em rutura, tanto mais frequente quanto maior for a exposição ao crédito bancário das empresas envolvidas.

O governo poderia, quer pela evidente necessidade, quer porque o assunto estava estudado e as medidas prontas, ter agido mais cedo. Aliás, as associações da fileira e os outros parceiros sociais pediram insistentemente que os instrumentos essenciais da nova política de habitação, as alterações ao NRAU e do quadro fiscal, nomeadamente, o encurtamento para três meses do prazo de despejo através de procedimento extrajudicial e a aplicação de uma taxa liberatória/tributação autónoma em IRS das rendas, fossem imediatamente implementados.

Ao longo destes meses houve sempre, por parte dos parceiros sociais, uma atitude construtiva e de disponibilidade, tendo carreado novos dados e produzido análises complementares que entregaram ao governo, na expectativa de, como foi prometido e teria sido adequado, serem ouvidos sobre as soluções concretas e a sua eficácia. Mas não foi isso que aconteceu e o governo fechou-se sobre si próprio, mantendo um secretismo injustificado que, porque já não há margem para erros, nem tempo para emendas, está a fazer crescer as preocupações do setor. De facto, a menos que nada de substancial seja alterado relativamente às medidas que, sublinhamos, já tinham merecido o consenso de todos e estavam prontas para aprovação da Assembleia da República à muitos meses, não se justificando por isso ouvir novamente os parceiros, esta atitude não augura nada de bom.

Numa matéria como esta, furta-se ao diálogo que estava instituído com os parceiros sociais, numa atitude algo autocrática, não é bom presságio. A atitude é estranha, fica mal e será, no limite, injustificada, como desejamos que venha a verificar-se.

Mas, em boa verdade, todos sabemos que as boas notícias, normalmente, não se escondem!

O governo está atrasado sobre a realidade, vamos fazer votos para que não se desvie dos objetivos fixados.

Da maneira como conduziu as coisas nestas últimas semanas não tem como arranjar desculpas e ninguém no setor lhe iria perdoar que falhasse.

Secretário-geral da Associação Portuguesa de Comerciantes de Materiais de Construção (APCMC)



Subscreva a Confidencial Imobiliário!

A unidade de inteligência sobre imobiliário em Portugal.

Assine já!



Com a subscrição da Ci, aceda gratuitamente* ao Geo-Ci, a plataforma estatística da Confidencial Imobiliário!

Com o Geo-Ci configure as suas tabelas, construa os seus cartogramas de dados, com elevada flexibilidade.

Saiba mais sobre o Geo-Ci em www.ci-iberica.com

*Acesso a dados Ci/Lardocelar e Ci/ADENE para um concelho.

Mercados

Porto: Licenciados 42% dos apartamentos certificados pela ADENE

Na Área Metropolitana do Porto (AM Porto) foram certificados, desde o início de 2010, 1.454 projetos de construção nova, dos quais 223 são relativos a edifícios de apartamentos e 1.231 a moradias. No total, estes projetos abarcam quase 4.000 novos fogos em carteira, sendo os apartamentos cerca de 2.600 unidades.

No 1.º semestre de 2011, as intenções de investimento dadas pelas DCR's indicavam como principais destinos Vila Nova de Gaia e Porto, com 23% e 21% do total de novos fogos certificados pela ADENE na área metropolitana. No Porto entraram em carteira, entre o 1.º semestre de 2010 e o 1.º semestre de 2011, 152 projetos de promoção nova, que representavam um potencial de mais de 700 fogos novos no concelho.

A certificação de novos projetos seguiu, entre o 1.º semestre de 2010 e o 1.º semestre de 2011, uma tendência de queda na AM Porto, quer para edifícios de apartamentos quer para moradias, caindo, no primeiro caso, 18% face ao semestre anterior. Analisando em termos de fogos, a variação semestral ocorrida na emissão de DCR's para edifícios de apartamentos no 1.º semestre de 2011 mostrou-se mais reduzida que quando medida em termos de projetos, cifrando-se em 12%.

Licenciamento no Porto

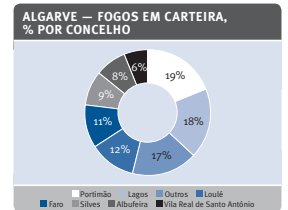
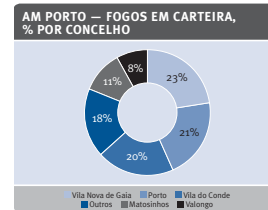
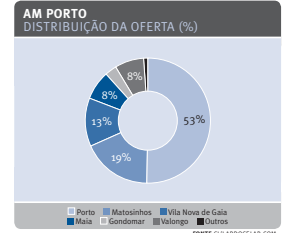
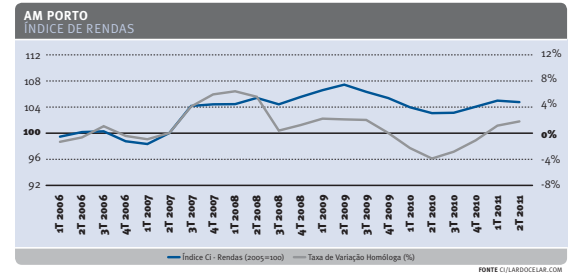
Segundo os dados fornecidos pela Câmara Municipal do Porto (CM Porto) foram licenciados, entre o 1.º semestre de 2010 e o 1.º semestre de 2011, 22 edifícios de apartamentos e 27 habitações unifamiliares. Isto é, a proporção de projetos certificados pela ADENE para os quais foram emitidas licenças no período cifrou-se em 42% para os projetos relativos a edifícios de apartamentos e em 27% para os projetos referentes a moradias.

Focando nos edifícios de apartamentos, o total de projetos licenciados manteve-se praticamente inalterado entre o 1.º semestre de 2010 e o 1.º semestre de 2011. Debruçando a análise sobre o número de fogos verificou-se, ao longo de 2010, um decréscimo de 38% na atividade de licenciamento. No

entanto, apesar de no 1.º semestre de 2011 a emissão de licenças para fogos relativos a apartamentos ter aumentado ligeiramente face ao semestre anterior (6%), não foi suficiente para alcançar o nível de licenciamento registado no início de 2010, no Porto.

Considerando a dimensão dos projetos licenciados no 10 semestre de 2011, foram emitidas licenças para 4 edifícios de pequena dimensão tal como no semestre anterior. Apenas um edifício de média dimensão foi licenciado no 1.º semestre de 2011, quando no 2.º semestre de 2010 tinham sido emitidas 3 licenças para este tipo de projetos. Finalmente, para os grandes projetos abarcando mais de 20 fogos foram emitidas 2 licenças no 1.º semestre de 2011, não se tendo verificado o licenciamento de projetos desta dimensão no semestre anterior.

A certificação de habitações unifamiliares registou, no 1.º semestre de 2011, uma queda semestral de 50%, contrariando o crescimento de 33% observado no 2.º semestre de 2010 face ao semestre anterior.



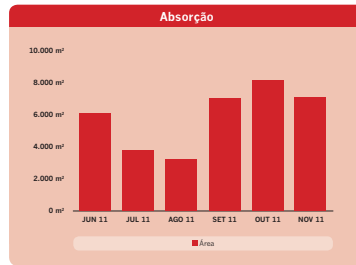
INTELIGÊNCIA DE IMOBILIÁRIO
INFORMAÇÃO SOBRE
INVESTIMENTO E VENDAS,
PARA PROFISSIONAIS

www.ci-iberica.com

LPI* Lisbon Prime index

Vacancy rates subiram no 3ºT

O Lisbon Prime Index (LPI) voltou a registar uma subida nas vacancy rates no 3º trimestre de 2011, com o mercado de escritórios de Lisboa a atingir uma taxa de disponibilidade na ordem dos 12%, o valor mais elevado desde 2005. Quando comparado com o trimestre passado, este indicador traduz um aumento na ordem dos 37p.b., facto para o qual contribuiu a absorção registada no período em análise, inferior a 14.000 m². Todas as zonas registaram aumentos na taxa de disponibilidade com exceção da zona 5 – Parque das Nações, que registou uma quebra de 32p.b. face ao trimestre passado, fruto da boa absorção de 5.500m² re-



gista no 3º trimestre. Quando comparado com o trimestre homólogo de 2010, a taxa de disponibilidade aumentou 100p.b. no mercado de escritórios em Lisboa.

Visite www.imometrica.com para saber mais sobre o Lisbon Prime index. Proibida a reprodução.

Tel.: (+351) 218 912 416
www.chamartinimobiliaria.com

Residencial · Escritórios · VITAE

www.escritorios.com.pt

encontre o seu novo escritório

<p>EDIFÍCIO BARBOSA DU BOCAGE, 113</p> <p>ZONA 2: EIXO DA PRAÇA DO SALDANHA A ENTRECAMPOS E AMOREIRAS</p> <p>Os edifícios estão localizados na zona 2 (Central Business District), que inclui toda a zona das Avenidas Novas, Avenida República, Avenida de Berna e Amoreiras. A sua situação geográfica beneficia ainda de grande acessibilidade às principais entradas e saídas da cidade e é dotada de uma grande oferta de infra-estruturas e serviços, tais como, bancos, comércio, restauração, hotéis e transportes públicos. A sua localização com frente para a Av. Barbosa du Bocage e para a Av. Marquês de Tomar, permite-lhe, estando na zona central da zona CBD2 ter a vantagem ser uma das mais sossegadas avenidas desta zona.</p> <p>Composto maioritariamente por espaços pequenos, este edifício é uma excelente opção para empresas que procuram localização de prestígio. Este edifício desenvolve-se com 5 pisos acima do solo, todos destinados a serviços, com 2 caves para estacionamento privativo do mesmo, a que correspondem 72 lugares. Nas duas caves existem espaços de arrecadações com um total de 357m² de ABC.</p> <p>Áreas disponíveis: de 309 m² a 2.718 m² Pisos disponíveis: 0, 1, 2, 3, 4 e Cobertura Data disponibilidade: Dezembro 2011 Preço arrendamento desde: 12 €/m²</p>	<p>EDIFÍCIO SÃO JOSÉ</p> <p>ALAMEDA COMBATENTES DA GRANDE GUERRA – CASCAIS ZONA 7: CASCAIS</p> <p>O Ed. São José está localizado em Cascais, na Alameda Combatentes da Grande Guerra, junto ao centro histórico e a 2 minutos da estação de comboios.</p> <p>O Ed. São José é Constituído por 5 pisos destinados a escritórios, e seis lojas, estando ocupado por vários serviços Públicos (Notariado, Agência Bancária), Médicos (Consultórios de diversas especialidades médicas), Exames Médicos (IMI - Centro de Exames Médicos), Centro de Ressonância Magnética de Cascais, Pedagógicos (Escolas de Línguas e Informática), apoio a empresas (Mediadora de Seguros, Empresas Especializadas no Ramo da Informática, consultoria e auditoria económica, etc.). Os escritórios estão equipados com caixas técnicas, tecto falso com iluminação embutida, ar condicionado e vidros duplos, e todas as fracções possuem uma copa e casa de banho. O edifício dispõe ainda de recepção com segurança 24h.</p> <p>Áreas disponíveis: de 10 m² a 376 m² Preço arrendamento desde: 10 €/m² Data disponibilidade: imediata</p>	<p>EDIFÍCIO LIBERTAS</p> <p>ZONA 1: EIXO DA AV. DA LIBERDADE À PRAÇA DO SALDANHA</p> <p>O Edifício Libertas situa-se na mais prestigiada avenida de Lisboa. Com fachada datada de 1890 mantém o elevado cachet, sem sacrificar o conforto moderno e a segurança. É constituído por 6 pisos acima do solo, sendo um destino de eleição para sedes de empresas nacionais e internacionais. Zona prime da cidade, no principal corredor de escritórios de Lisboa. Será o primeiro edifício de escritórios da Avenida com eficiência energética "A", e o primeiro em Lisboa no caso de uma reconstrução.</p> <p>MAIS SERVIÇOS: O edifício Libertas contará com um centro de escritórios Liberoffice no primeiro andar, possibilitando aos inquilinos beneficiar de serviços "à la carte" sem isto encareça os custos de condomínio.</p> <p>ACESSIBILIDADES: A excelente localização permite o acesso às principais vias de comunicação e de transportes públicos, possibilitando uma fácil deslocação na Cidade de Lisboa. Proximidade a parque de estacionamento público.</p> <p>Áreas disponíveis: de 98 m² a 924 m² Pisos disponíveis: 2 a 6 Data disponibilidade: imediata Preço arrendamento desde: 21 €/m²</p>
--	--	---

Tel. 211 570 000
bprime@bprime.pt
www.bprime.pt

Tel. 217 815 770
acuhaha@novimednegocios.com
www.novimednegocios.com

Tel. 211 313 9000
portugal@aguirrenewman.com
www.aguirrenewman.com

Actualidade

“Objectivo é duplicar a nossa quota de mercado nos próximos dois anos”

Miguel Poisson, director-geral da ERA Portugal, traçou objectivos futuros da marca e falou das novas tendências que marcam o mercado imobiliário nacional

Rui Pedro Lopes

PÚBLICO Imobiliário - Já é possível fazer um balanço de como correu o ano de 2011 para a ERA?

Miguel Poisson - Ainda estamos a fechar as contas. De qualquer maneira, este foi um ano caracterizado por uma falta tremenda de crédito habitação. Felizmente, conseguimos crescer em número de lojas. Anualmente, temos conseguido obter um crescimento de cerca de dez por cento da nossa rede, sendo que, a nível de facturação, é provável que fiquemos abaixo do verificado em 2010 mas ao nível de 2009. Ou seja, não será o nosso melhor ano de sempre, mas poderá vir a ser o segundo melhor ano de sempre da ERA em Portugal, o que no contexto actual é muito bom. Por mês, estamos a vender cerca de 900 a 1.000 casas, o que nos poderá levar a fechar o ano com cerca de 12 mil casas vendidas. Estamos a falar de um ano muito duro no que diz respeito ao crédito habitação, isto porque ele funciona um pouco como o oxigénio de toda esta actividade. Contudo, temos vindo a identificar um novo paradigma neste mercado - cerca de 50 por cento das nossas transacções estão a ser feitas a pronto pagamento, quando há dois anos o nosso rácio era de mais de 90 por cento de clientes a comprar com recurso ao crédito. Isto superou as nossas expectativas e tem que ver com a falta de confiança no sistema financeiro actual, com muitas pessoas a voltarem a investir em bens mais tangíveis e no chamado ‘betão’, de modo a diversificar o risco do investimento.

Pode dizer-se que o imobiliário voltou a ser olhado como um activo de investimento?

Sim. Neste momento, há dois fenómenos que têm vindo a suceder - primeiro, os investidores estão a retirar tudo o que é investimento em mercados bolsistas, devido às grandes flutuações que se registam, e depois, em alguns casos, estão a retirar algum do seu dinheiro dos depósitos a prazo, isto porque apesar das taxas serem atractivas, existe uma crescente falta de confiança no sistema financeiro. Isto leva a que as pessoas estejam novamente a regressar ao investimento em imobiliário, visto que continua a ser encarado como um dos mais seguros.



Perante estes números é fácil deprender que metade das actuais transacções estão a ser feitas numa óptica de investimento?

Há muito investidores, mas também temos muitos particulares a fazê-lo, uma vez que estes estão a redireccionar as suas poupanças para a área do imobiliário. E um dos factores que poderá potenciar ainda mais isso é a nova lei do arrendamento, que está para sair até ao final do ano. Presentemente, ao nível da nossa facturação total, temos que 85 por cento diz respeito a compra e venda de casa e só 15 por cento é relativo a arrendamento. Neste ponto não existem grandes diferenças relativamente a 2010? Sim. Não sentimos grandes diferenças. O arrendamento cresceu ligeiramente, mas não foi nada de muito significativo, ao contrário do que alguma comunicação social tem sugerido relativamente à totalidade do mercado. No entanto, há aqui questões que têm de ser resolvidas, visto que o arrendamento é um mercado que tem mais procura do que oferta e isto revela um pouco do receio das pessoas em colocarem as suas casas no mercado de arrendamento, devido ao risco de incumprimento.

Voltando ainda aos 50 por cento que estão a comprar casa a pronto, isto poderá querer dizer que já no passado existiam condições para isso suceder mas como o crédito habitação era tão barato compensava o recurso a este tipo de financiamento?

O que se passava é que as pessoas diversificavam mais os seus investimentos, optando por outro tipo de produtos de investimento e não apostando tanto em imobiliário. Mas hoje o imobiliário voltou a ser um produto apetecível e mais estável, daí estes números. Posso

dizer, com toda a segurança, que esta é a melhor altura, dos últimos 15 anos, para quem queira investir em imobiliário. Os preços estão a níveis muito apetecíveis. Além disso, há já quem esteja a antecipar a mudança da lei do arrendamento e a reunir imóveis para depois os colocar no mercado de arrendamento. E que investidores são estes que estão a apostar no imobiliário? Há muitos pequenos e médios investidores. Mas compram apenas uma casa ou mais do que isso? O mais habitual é comprar uma casa e termos este pequeno investidor que vai comprando e reabilitando para depois revender ou mesmo arrendar. De quando em vez, surgem investidores que partem para voos mais altos.

A banca tem, neste momento, um número considerável de imóveis resultantes do malparado que pretende colocar no mercado. Essa é uma área de negócio bastante apetecível para a ERA Portugal?

Sim. E a grande diferença faz-se pelas condições oferecidas pela banca a quem pretende comprar os seus imóveis. Neste caso, a banca continua a conceder crédito até 100 por cento para os seus imóveis, com spreads muito atractivos e com preços bem abaixo dos praticados no mercado. Oferece também isenção de valores de avaliação, isenção de despesas de dossier, entre outras. Isso faz com que alguns dos imóveis da banca sejam bastante interessantes para quem quer comprar casa. Claro que também existem imóveis da banca que estão completamente fora de preço. E daí a importância da mediação imobiliária e do auxílio que estamos

a dar aos bancos, no sentido de dar o devido valor às casas, porque muitas das avaliações, que têm um ano ou dez meses, já estão completamente desactualizadas, sobretudo em zonas de periferia de grandes cidades. Temos protocolos com a banca e temos vendido muitos dos seus imóveis.

Que tipo de trabalho é que a ERA Portugal está a fazer para a banca, ao abrigo dos acordos que tem vindo a assinar com essas instituições?

Para os bancos com quem temos protocolos, estamos a fazer estudos de mercado, a qualificação do cliente - que é fundamental para fazer avançar o processo -, entre outros serviços que são disponibilizados. Além disso, há um novo produto que lançámos recentemente, os leilões através da Internet, que baptizamos de Já ERA Online e que têm vindo a ser muito procurados pela banca.

Estão a trabalhar com toda a banca?

Não. Estamos a trabalhar com as principais entidades bancárias. A política da ERA tem sido sempre de um relacionamento mais próximo com alguns bancos e não com todos. Para quem pretende comprar casa e não consegue aceder ao crédito habitação, que tipo de soluções é que existem hoje no mercado? Temos desenvolvido este ano algumas opções que possam resolver temporariamente o problema destas pessoas até que o mercado recupere. E uma das opções que temos é o arrendamento com opção de compra. É um produto que tem sido muito procurado por casais em início de vida, com alguma formação e que sabem que, apesar de não conseguirem aceder nos dias que correm ao crédito, mais tarde ou mais cedo poderão vir a consegui-lo. **Qual é o balanço do lançamento do Já ERA on-line?**

Este foi o projecto mais importante que lançámos desde que entrámos em Portugal em 1998. Foi um projecto que implicou um investimento de mais de um milhão de euros. Associamo-nos a um parceiro belga para desenvolver esta solução, para a qual temos o exclusivo em Portugal e, curiosamente, somos o primeiro país em todo o mundo (nos 50 países em que a ERA está implantada) a lançar a venda de imóveis pela Internet numa plataforma totalmente integrada, desde o contacto do licitante até à compra e passando pela qualificação financeira do próprio cliente e pela verificação de toda a documentação. Este serviço foi lançado no dia 1 de Setembro deste ano e já fizemos 481 leilões, o que é um número bastante significativo. O rácio de

sucesso ultrapassou, de longe, as nossas melhores expectativas. Ao nível dos particulares, estamos com 57 por cento das vendas (em cada dez imóveis levados a leilão seis são colocados), o que é muito positivo. No caso dos imóveis da banca, estamos com um rácio de sucesso de venda de 81 por cento. São valores que estão muito acima das nossas expectativas iniciais, sobretudo num momento em que o mercado está bastante deprimido. De notar que a base de licitação dos imóveis a leilão tem andado entre os 30 e 40 por cento abaixo do preço de mercado.

E é uma aposta para continuar?

Sim. A nossa expectativa é que a partir do próximo ano, a venda de imóveis por leilão represente 20 por cento da totalidade de casas que a ERA vai vender em Portugal. Estamos a falar de oportunidades de compra muito boas e as pessoas estão a perceber isso. As coisas estão a correr tão bem, que ainda no mês passado tivemos a visita de 60 franquizados franceses da ERA para perceber como é que isto funciona.

Está nos planos da ERA o lançamento de mais algum tipo de serviço que possa reforçar as competências dos vossos mediadores imobiliários?

Essa é uma matéria que ainda está no segredo dos deuses, mas posso desde já avançar que, em 2012, vamos apostar em novos produtos e vamos estar particularmente atentos a produtos de rentabilidade. **Quais são os vossos objectivos para 2012?**

O nosso objectivo é duplicar a nossa quota de mercado nos próximos dois anos. Isto será feito através de dois factores que são muito importantes. Em primeiro lugar, vamos conquistar mercado pelo facto de muitas das mediadoras actualmente em actividade, sobretudo as tradicionais e algumas ligadas a redes imobiliárias, virem a fechar as suas portas. Em segundo lugar, o crescimento decorrerá da estrutura do nosso franchising, o mais rentável do mercado em Portugal e aquele que dá mais garantias a um franquizado no sentido de poder rentabilizar o seu investimento. Além disso, vamos continuar a apostar muito na formação, na tecnologia, no marketing e na diversificação dos serviços e acompanhamento às lojas. Temos ainda o objectivo de abertura de 20 lojas para 2012 - dez no Norte e dez no Sul.



www.apemip.pt | ref:1110

ANADIA, APARTAMENTO

Excelente t2 no centro de anadia. recentemente pintado com cozinha semi-equipada. renda - 350€

T. 231209070
INESTIMÁVEL - 7398-AMI



www.apemip.pt | ref:183/10

OVAR, APARTAMENTO

T2 em bom estado de conservação, como novo, com casa de banho privativa. preço - 85.000 €

T. 256585125
MAIA & ANDRADE 1725-AMI



www.apemip.pt | ref:1697-A

SANTA CRUZ, MORADIA

Arrendamento: 2.000€/mês venda: 495.000€ casa isolada em lote de 880m2, tipo t3

T. 291214140
PREDIFUNCHAL - 914-AMI



www.apemip.pt | ref:727

MATOSINHOS, MORADIA

Aluga-se magnifica moradia t5 com 400m2 de area interior e 180m2 de area exterior. renda- 1.250€

T. 222444226
PREDIMARTINS - 8454-AMI



www.apemip.pt | ref:morc96

COIMBRA, MORADIA

Moradia isolada t5+1 em st antónio dos oliveais.imóvel novo com 1.000 m² brutos. preço - 550.000 €

T. 239444023
PRAEDIATORIUS 96-AMI



www.apemip.pt | ref:1483/08

GUIMARÃES, APART

Apartamento t2 em caldelas, guimarães (braga). imóvel usado, para venda por 92.500 €

T. 917380106
PREDITOURAL - 6388-AMI



www.apemip.pt | ref:9015

LISBOA, ESCRITÓRIO

Pack de 4 escritórios tendo de ser arrendados aos pares. imóvel novo. renda- 700 €

T. 217994830
PREDITUR - Soc 232-AMI



www.apemip.pt | ref:5438F/11

VILA NOVA DE GAIA

Apartamento t2 em grujó, vila nova de gaia (porto). imóvel usado para venda por 85.000 €

T. 227123275
PRISNISA - Soc 2642-AMI



www.apemip.pt | ref:35

AMADORA, APART

Apartamento t2 em damaia, amadora (lisboa). imóvel novo para venda por 179.400 €

T. 219138100
REDELAMMI - 8824-AMI



www.apemip.pt | ref:1089

BARCELOS, APART

Apartamento t2 em arcozelo, barcelos (braga). imóvel com 110 m² brutos. preço- 75.000 €

T. 253825600
RAMALAR - Medi 5608-AMI



www.apemip.pt | ref:110076A

LISBOA, APARTAMENTO

Esplêndido apartamento t1 situado na praça luis de camões com uma bellissima vista. renda- 1.800€

T. 213513923
SEARCH HOME - 8236-AMI



ref:1162.10/00200

GONDOMAR, APART

Junto às principais vias de acesso ao porto, perto de tudo. apartamento t2 por 98.900 €

T. 229379471
SMDR - Soc. Me 2700-AMI



www.apemip.pt | ref:2831

SESIMBRA, APART

Andar de 3 ass novo; sala c/ 22m², lareira e recuperador - cozinha em carvalho. preço- 65.000 €

T. 212260430 / 966048449
TELCASA - Soc. 1579-AMI



www.apemip.pt | ref:AP - 151

BEJA, APARTAMENTO

Apartamento t2 novos boa localização a poucos kms da cidade de beja. preço- 85.000 €

T. 284329235
VASCO M. REIS 5188-AMI



www.apemip.pt | ref:02930

RIBEIRA GRANDE, APAR

Apartamento t2, localizada na ilha de s. miguel (açores), concelho da ribeira grande. renda - 400€

T. 296302650
A MACHADO - So 622-AMI



ref:AD-0019APT

ALBUFEIRA, APART

Apartamento situado no pátio a 1000mts do centro de albufeira e praia. preço- 115.000 €

T. 289512700
ALBUERADOMUS - 5969-AMI



www.apemip.pt | ref:IMO - 46

CUBA, MORADIA

Moradia t2 com boas áreas coberta e descobertas, num lugar calmo com boas paisagens. preço- 85.000 €

T. 284485524
ALVITALENTEJO 8316-AMI



www.apemip.pt | ref:14

VALONGO, APART

4 apartamentos t2 desnivelado, com 2 frentes, uma delas com vistas fantásticas. preço- 125.000€

T. 229749175 / 933956527
AQUISIÇÃO CERT 8977-AMI



www.apemip.pt | ref:2292

SESIMBRA, ANDAR

Moradia de 2 assoalhadas completamente mobilada e equipada. sala com lcd. cozinha equipada. renda- 450€

T. 210855222 / 917040955
1001 CASAS NO 7317-AMI



ref:AP1692/A/AP195

LISBOA, APARTAMENTO

Apartamento t0 em são domingos de benfica, lisboa. com 95 m² brutos. renda- 450€

T. 217788772
VALOR ESPAÇO - 4519-AMI



www.apemip.pt | ref:2009/007

MATOSINHOS, APART

O apartamento t2 encontra-se arrendado por 425 euros mês, bom rendimento. venda- 80.000 €

T. 229024613 / 910925490
CASA TU - Medi 8476-AMI



www.apemip.pt | ref:A1533

LOULÉ, APARTAMENTO

Apartamento t2 em almancil, loulé (faro). imóvel como novo para venda por 69.000€

T. 289842992
ELLY VAN HULST 6392-AMI



www.apemip.pt | ref:135

MATOSINHOS

Apartamento t3 em excelente estado de conservação. cozinha equipa. preço- 89.000 €

T. 220933887 / 913263022
E.R.L. - Media 9103-AMI



www.apemip.pt | ref:00136

CASCAIS, MORADIA

Moradia t3 em banda, junto ao estádio antónio coimbra da mota, a 2 minutos. preço- 125.000 €

T. 262999945
DADOPRONGO - 7487-AMI



ref:049/AB/0411

FARO, APARTAMENTO

Apartamento t4 em são pedro, faro. imóvel como novo. preço- 290.000 €

T. 289828095
AREA B - Media 8495-AMI



www.apemip.pt | ref:1121a

AMARES, APARTAMENTO

Vende-se apartamento t2+1. amares, freguesia de ferreiros. cozinha mobilada em faia. preço-68.000 €

T. 253322101
BIALINO - Medi 6936-AMI



www.apemip.pt | ref:T9955

SINTRA, ANDAR

Andar moradia t1 em almargem do bispo, sintra (lisboa). renda- 250€

T. 219263626 / 919556646
FAMILIARTE - S 3062-AMI



T. 229024613 / 910925490
CASA TU - Medi 8476-AMI



T. 289842992
ELLY VAN HULST 6392-AMI



T. 220933887 / 913263022
E.R.L. - Media 9103-AMI



T. 262999945
DADOPRONGO - 7487-AMI



T. 219263626 / 919556646
FAMILIARTE - S 3062-AMI

CASA SEGURA
FÁCIL ESCOLHER, FÁCIL COMPRAR
PARA QUEM QUER COMPRAR OU VENDER CASA SEM SURPRESAS DESAGRADÁVEIS

CASA @ YES
www.casayes.pt

O PORTAL IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL

APEMIP

patrocinadores

APEMIP

LICE

Santander Totta

BANCO ESPÍRITO SANTO

Caixa Geral de Depósitos

Actualidade

Prémio Arquitectar é “um reconhecimento qualitativo do trabalho apresentado”

Rui Pedro Lopes

António Rosa da Silva, vencedor do Prémio Arquitectar'10, em conjunto com Paulo Maximiano Fonseca, abordou esta conquista e revelou os seus actuais projectos

PÚBLICO Imobiliário - Que importância teve a conquista do Prémio Arquitectar'10 [organizado pela Square Imobiliária em conjunto com a ADENE - Agência para a Energia]?

António Rosa da Silva - Um prémio é sempre importante, representa um marco. Em termos pessoais é sobretudo o resultado do trabalho e dedicação de anos anteriores; é também o resultado visível de algumas estratégias que tenho vindo a implementar ao nível das colaborações e coordenação de equipas de trabalho, que neste caso resultou em sucesso com o Paulo Maximiano. Além disso, representa um reconhecimento qualitativo do trabalho apresentado.

O que é que mudou na sua vida, enquanto arquiteto, depois da vitória neste concurso?

Não diria que exista uma grande mudança visível. Claro que é um momento de oportunidade ao nível de trabalho, principalmente na actual conjuntura, mas sobretudo existe, isso sim, um crescer, a subida de um degrau, são momentos indelévels que deixam marcas positivas na motivação e confiança no futuro e em vencer outros desafios.

Como descreve o projecto que apresentou a concurso juntamente com Paulo Maximiano Fonseca?

A edição deste ano do Prémio Arquitectar privilegiava soluções arquitectónicas ao nível da reabilitação urbana que incidissem particularmente nos aspectos da eficiência e sustentabilidade. Dentro desta premissa, seleccionámos um edifício a necessitar de reabilitação urgente, propriedade do Município de Lisboa, dentro de uma das áreas



de intervenção das sociedades de reabilitação urbana (SRU Ocidental), na Rua da Aliança Operária, na Ajuda. É um edifício de dois pisos em posição de gaveto, deixando a nascente uma empena cega de características urbanas, resultado das múltiplas intervenções tipo tabua rasa efectuadas pelo urbanismo da primeira metade do séc. XX. Esta empena serviu como ponto de partida do projecto agrupando a circulação vertical com a criação de uma nova área exterior interiorizada de uso comum, aberta e iluminada através de um ripado vertical, que permite uma situação de filtro interior-exterior protegido do espaço urbano. Deste ponto de distribuição os habitantes têm acesso a um pátio exterior comum na cobertura do edifício, que permite uma multiplicação de usos. No desenvolvimento das fracções habitacionais e nos interiores, privilegiou-se a contemporaneidade, com a substituição integral da tipologia por dois apartamentos tipo T1, um por cada piso. Para quem habita um espaço reabilitado

como este, o benefício é claramente o de estar no centro da cidade consolidada, sem necessidade de se deslocar de automóvel, com acesso de proximidade a todo o tipo de comércio e serviços, numa habitação perfeitamente compatível com os usos contemporâneos e energeticamente eficiente, mas que permite um certo grau de apropriação individualizada/ personalizada do espaço. **Foi um projecto fácil de conceber?** Os projectos de reabilitação levantam sempre alguns problemas ao nível da visibilidade e da novidade, uma vez que são pré-existências cujos volumes se encontram construídos e perfeitamente consolidados no tecido da cidade. Às vezes é difícil distinguir uma boa reabilitação de uma simples operação de cosmética. Esta situação traz mais desafios, especialmente em situações de concursos e premiação; aqui a escolha do edifício foi importante, uma vez que, apesar de pequeno, apresentava uma situação

de enorme potencial urbano. A empena expectante tornou-se colaborante, agora remodelada e reconfigurada também é de alguma forma devolvida à cidade, fazendo-nos crer que quando reabilitamos um edifício também reabilitamos um pouco da cidade.

Como é que se inspirou para a sua concepção?

O arquitecto deve fazer a síntese, qualquer que seja o projecto; isto não é diferente na reabilitação urbana. Nos edifícios novos a integração de tecnologias renováveis de geração de energia e modos mais eficientes de utilizar a energia, são prática comum. O prémio Arquitectar vem também neste sentido estimular a investigação e o pensar nestas questões relativamente aos edifícios que vão ser sujeitos a operações de reabilitação.

Neste sentido, e desde o início, interessou-nos como ponto de partida promover soluções passivas e potenciar a pré-existência, por exemplo: para as paredes, a solução construtiva encontrada foi isolar pelo exterior, num sistema vulgarmente conhecido como ETICS ou capoto, o aspecto exterior será o de uma parede rebocada. Este sistema, além de muitas outras vantagens, permite um melhor e maior isolamento térmico da parede (cerca de quatro vezes superior à parede original) mantendo a massa térmica do edifício toda no lado interior. Na fachada sombreada, com o ripado, usaram-se réguas em madeira tratada fixadas à estrutura metálica de travamento e suporte das escadas. Nos vãos, é ainda de salientar, o uso de caixilharias em madeira com vidro duplo que, além de serem as que mais se adequam a este tipo de intervenções, também são muito performante em termos energéticos. No fundo, procuraram-se materiais e sistemas que respondessem de forma adequada aos requisitos de melhoria da qualidade térmica da envolvente do edifício sem desvirtuar a imagem pré-existente.

O facto de a habitação a projectar ter de partir da reabilitação urbana de um projecto já existente, com foco na eficiência energética e na sustentabilidade, foi um desafio?

O edifício que apresentámos a concurso, representa genericamente as centenas de edifícios a necessitar de reabilitação nos centros urbanos. São edifícios construídos há mais de 100 anos que obtiveram pouca manutenção no seu ciclo de vida e de uma forma geral negligenciados e tipologicamente desadaptados às exigências mínimas de habitabilidade dos dias de hoje. O desafio maior terá sido a integração de soluções sustentáveis e eficientes de um modo discreto e articulado com a imagem pretendida para o edifício; neste sentido, adoptaram-se equipamentos de aquecimento e arrefecimento da classe A (bomba de calor) e de aquecimento de águas, com a colocação de painéis solares térmicos na cobertura a sul, apoiados por uma caldeira de acumulação a gás. De modo a complementar a intervenção e de uma forma muito dissimulada, instalou-se um sistema de recolha de águas da chuva, a utilizar em regas e em descargas de aparelhos sanitários. Ambas as fracções obtiveram a classe de eficiência energética A.

O que está a fazer neste momento em termos profissionais?

Neste momento mantenho o atelier Rosa da Silva Arquitectos, que funciona por razões estratégicas e de conjuntura de uma forma aberta e colaborativa com outros colegas e ateliês, permitindo-me alargar a base geográfica e de trabalho. Ao nível dos concursos, continuo as colaborações e a investigação em programas de arquitectura que de outro modo muito dificilmente teria acesso.

Quais são os seus objectivos futuros?

Para já, pretendo consolidar algumas colaborações que estão em curso, e constituir no futuro uma associação que reúna talentos e criadores independentes numa estrutura multidisciplinar do tipo "Think Tank", que permita dar resposta a desafios no âmbito do concurso de arquitectura (nacional e internacional) de grandes dimensões. A associação é também uma plataforma para divulgar o conhecimento obtido por essas equipas.

Uberlândia Shopping inaugurado em Março de 2012

A Sonae Sierra anunciou que a inauguração do Uberlândia Shopping terá lugar no próximo dia 27 de Março de 2012. Este é o II.º centro comercial desenvolvido por esta promotora no Brasil, tendo representado um investimento de 62 milhões de euros.

“Este é mais um importante marco para a Sonae Sierra no Brasil, um dos nossos mercados-chave e onde já temos dez centros em operação e mais dois em construção, que representam

um investimento total de 255 milhões de euros”, sublinhou Fernando Guedes de Oliveira, CEO da Sonae Sierra, que acrescentou: “Pretendemos continuar o crescimento da nossa operação no Brasil aproveitando a excelente performance da economia brasileira, e reforçar a posição da Sonae Sierra como um dos principais players do sector neste país”.

Localizado na região do Triângulo Mineiro, o Uberlândia Shopping dispõe de 45.300 m2 de Área Bruta Locável (ABL), distribuída por dois pisos que



recebem 166 lojas satélite, 11 lojas de grande dimensão, 21 restaurantes, um hipermercado Walmart e seis salas de cinema da Cinemark. O projecto conta

ainda com um parque de estacionamento para 2.400 viaturas e um parque de bicicletas com 170 lugares, interligado à ciclovía urbana da cidade de Uberlândia (estado de Minas Gerais).

Segundo revelou a Sonae Sierra, este espaço tem já 89 por cento da sua ABL comercializada, sendo de destacar as presenças de marcas como a All Bays, Artex, BMart, Centauro, Crocs, Emporio Naka, Magic Games, Renner, Siberian ou Victor Hugo.

O Uberlândia Shopping, que entra agora na fase final de construção, deverá garantir a criação de mais de dois mil postos de trabalho directos após a sua abertura. **P.F.**

Actualidade

Lisboa e Madrid com mercados residenciais bastante díspares

Pedro Farinha

Preços, períodos de comercialização, áreas médias ou “disponibilidade negocial” foram algumas das variáveis analisadas pela Aguirre Newman

A área média de uma habitação nova em Lisboa tem quase o dobro de uma em Madrid; o período de comercialização é mais longo na capital espanhola do que na portuguesa, e o preço médio do metro quadrado é superior em Madrid do que em Lisboa. As conclusões são da Aguirre Newman a partir de uma análise efectuada aos mercados residenciais das duas capitais ibéricas.

Segundo os resultados divulgados, uma casa nova na capital espanhola tem uma superfície média de 87 metros quadrados, ao passo que na capital portuguesa esse número sobe para os 144 m². O preço médio do metro quadrado também não coincide nas duas

idades: 3.644 euros/m² em Madrid e 3.446 euros/m² em Lisboa. Posto isto, é fácil concluir que o preço médio final de uma habitação é superior em Lisboa (497.156 euros) face a Madrid (318.042 euros).

A Aguirre Newman analisou também a “flexibilidade dos promotores nas margens de negociação”. Assim, em Madrid “mantêm-se as amplas margens de negociação observadas no período de 2008-2010”, sendo que “a disponibilidade negocial dos promotores traduz-se em descontos no preço de venda das habitações, através de campanhas de revisão de preços na ordem de 5 a 20 por cento sobre o valor inicial”.

Já em Lisboa assistiu-se a situação idêntica, com os promotores a demonstrarem “disponibilidade negocial”, que se traduz “em descontos no preço de venda das habitações, através de campanhas de revisão de preços na ordem de 20 por cento sobre o valor inicial, no caso dos empreendimentos que registam maior oferta”.

Quanto ao período de comercialização médio das habitações de construção nova nas duas cidades, Lisboa apresenta um prazo médio de 53 meses até que os empreendimentos sejam



colocados na totalidade, ao passo que em Madrid esse prazo sobe para os 58 meses.

A baixa procura de habitação, aliada às dificuldades dos promotores em obterem financiamento para o desenvolvimento dos seus projectos, está na

base de uma redução do número de novas promoções na capital espanhola. No entanto, na cidade portuguesa o cenário é inverso, visto que se verificou “uma variação positiva de cerca de 16 por cento no número de promoções de construção nova em comercialização em 2011, uma vez que há mais 24 empreendimentos à venda este ano do que

no ano passado”. A Aguirre Newman explica este fenómeno com base nos “prazos de licenciamento de obra, geralmente superiores a um ano, que conduzem a desfazamentos no ciclo de promoção dos empreendimentos”.

A importância crescente da modalidade de arrendamento com opção de compra foi uma das tendências identificadas pela consultora imobiliária na análise levada a cabo. Em Madrid, por exemplo, “verificou-se que cerca de 14,5 por cento das promoções, que se encontram para venda, têm a modalidade de arrendamento com opção de compra”. Na cidade de Lisboa, sucede o mesmo, tendo sido detectado, “em diversos empreendimentos, a abertura para a celebração de contratos de arrendamento com opção de compra, através dos quais é concedido aos potenciais interessados o direito de adquirir a habitação, descontando no valor de comercialização a totalidade ou parte das rendas entretanto pagas durante o regime de arrendamento”, indicou a Aguirre Newman.

COMECE A ESCOLHER A MOBÍLIA, A CASA JÁ ENCONTROU

CASA@YES

www.casayes.pt

O PORTAL IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL

APEMIP

Visite

WWW.CASAYES.PT

450.000 SOLUÇÕES
EM TODO O PAÍS!!

FÁCIL, RÁPIDO, SEGURO



SOLUÇÕES ADAPTADAS À SUA MEDIDA

O ARRENDAMENTO É UM BOM INVESTIMENTO.

Procura um imóvel,
mas não quer estar preocupado
com as oscilações financeiras?
Não quer estar preso ao imóvel
durante 40 anos?

Através do Arrendamento,
pode ter toda a liberdade
de mobilidade geográfica,
sem preocupações nem encargos
a longo prazo.

A PENSAR EM SI, ARRENDATÁRIO, GARANTIMOS:

- a valorização do arrendatário
a longo prazo;
- a disponibilização de serviços
de valor acrescentado,
tais como limpeza,
obras e outros;
- uma correta e célere
emissão do recibo da renda;
- a intermediação adequada
entre as suas necessidades

GESTÃO DE PATRIMÓNIO

O ARRENDAMENTO É UM BOM INVESTIMENTO.

O novo serviço **Gestão de Património**
confere ao proprietário
a segurança de um investimento
duradouro, rentável e sem qualquer
incómodo.

Para si, que é proprietário,
oferecemos-lhe uma **Gestão de Património**
sem complicações.

A PENSAR EM SI, PROPRIETÁRIO, GARANTIMOS, ENTRE OUTRAS VANTAGENS:

- uma avaliação criteriosa do potencial
arrendatário do seu imóvel;
- gestão e tratamento
de incidências do imóvel;
- vistorias periódicas ao imóvel;
- gestão jurídica;
- acompanhamento do arrendatário
pelo mediador;
- soluções adequadas para a gestão
de incumprimentos de renda.

ARRENDATÁRIO

PROPRIETÁRIO