REVISTAPEMIP

N.01 | PRIMAVERA 2022 (TRIMESTRAL)



ENTREVISTA AO PRESIDENTE DO IMPIC:

FERNANDO BATISTA

Aposta na formação dos profissionais da mediação é a prioridade

Conjuntura adversa não deverá arrefecer mercado residencial

idealista

A app imobiliária líder em Portugal

Descarregar na App Store

DISPONÍVEL NO Google Play

POR UM MERCADO IMOBILIÁRIO MAIS TRANSPARENTE E CREDÍVEL



PAULO CAIADO
PRESIDENTE DA APEMIP

A Revista APEMIP surge num momento de grande dinamismo do mercado imobiliário português, dando um voto de confiança ao futuro e aos profissionais do setor.

O mercado imobiliário continua a ser um dos mais resistentes e relevantes motores da economia nacional. Mesmo com as dificuldades inerentes a uma pandemia que ainda 'paira' no ar e a uma guerra às portas da Europa, o imobiliário português tem conseguido superar todas as adversidades e desafios. O número de transações tem aumentado, bem como a valorização das casas. Além disso, têm surgido novos projetos habitacionais, caracterizados por novas tendências, novas tecnologias e novos modelos.

Nos últimos anos, temos de realçar os passos que foram dados na digitalização e na introdução de novas tecnologias na atividade da mediação – ferramentas essenciais para o trabalho do mediador. As empresas têm demonstrado grande disponibilidade na aposta em novas competências para conseguirem construir ligação com os clientes.

Apesar disso, existem vários fatores que podem influenciar a atividade nos próximos anos como, por exemplo, o aumento da inflação, o aumento das taxas de juros e a falta de oferta para a elevada procura em determinadas zonas do país, sobretudo em Lisboa e no Porto, o que tem sido um dos desafios da mediação imobiliária.

No entanto, esta realidade não reflete o resto do país. Na maioria das cidades portuguesas, o mercado flui com tendência de progressiva valorização dos ativos imobiliários. É importante perceber que o país não se resume a apenas duas cidades. As realidades são distintas de região para região, daí que o papel da mediação imobiliária é tão importante.

O mercado imobiliário representa uma grande componente de valor e um porto seguro para investimentos. Além disso, a mediação imobiliária está preparada para superar todos os desafios. É no imobiliário que as pessoas confiam, porque é um setor que continua a adaptar-se a todas as realidades, situações e necessidades.

Neste seguimento, a nova Revista APEMIP pretende ser um veículo de comunicação importante para o setor, com o objetivo de divulgar informação útil para todos os profissionais, contribuindo para a qualificação da mediação imobiliária profissional. Afinal, a generalidade das pessoas – os clientes – estão cada vez mais informados e exigentes. E o nosso setor também se encontra cada vez mais bem preparado e orientado para a qualidade.

A APEMIP está empenhada em apoiar e representar os profissionais do setor, sempre com o objetivo de contribuir para um mercado imobiliário mais transparente e credível.

ÍNDICE

EDITORIAL
pág. 04

França é um grande investidor imobiliário em portugal
pág. 06

AGENDA
pág. 08

DENTRO DA APEMIP
pág. 10

DOSSIÊ

Preços vão continuar a subir: Procura começa a olhar para mercados mais baratos
pág. 16

Aposta na formação dos profissionais da mediação é a prioridade
pág. 20



ECONOMIA & IMOBILIÁRIO
pág. 24

Preços das casas aumentaram 2,0% após início da guerra na ucrânia
pág. 28

Rendas sobem 9,2% em lisboa e 6,0% no porto no último ano
pág. 29

Nova promoção abranda no arranque do ano
pág. 30



ARQUITECTURA
pág. 34

INOVAÇÃO

Que grandes tendências vão influenciar o proptech nos próximos anos?
pág. 38

ANÁLISE JURÍDICA

O âmbito do regime de exclusividade na mediação imobiliária e a sua estipulação
pág. 42

ATUALIDADE JURÍDICA

Período transitório de atualização das rendas habitacionais antigas fica suspenso em 2022
pág. 46

Alterado o prazo de participação de rendas antigas para efeitos de IMI
pág. 47

Atualizados os valores de aquisição sobre os quais incide o IMT
pág. 48

Novidades de Jurisprudência
pág. 49

INTERNACIONAL

pág. 50



FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE:
APEMIP
Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal
R. D. Luís de Noronha, 4 - 2º
1069-165 Lisboa | NIPC: 500 911 819

SEDE DO EDITOR, REDAÇÃO:
Imoedições – Edições periódicas e Multimédia Lda
R. Gonçalo Cristóvão nº185-6º
4049-012 Porto | NIPC: 507 037 219

DIRETORA
Ana Avelar

EDITORA
Rita Ribeiro (rribeiro@iberinmo.com)

PUBLICIDADE
Paulo Fernandes
(pfernandes@iberinmo.com)

DESIGN EDITORIAL
Pedro Lopes (plopes@iberinmo.com)
Leonor Secca (lsecca@iberinmo.com)

PERIODICIDADE
Trimestral

TIRAGEM
3.000 exemplares

IMPRESSÃO
Uniarte Gráfica
R. Pinheiro de Campanhã nº342
4300-414 Porto

DEPÓSITO LEGAL
499682/22

Registo em tramitação na Entidade Reguladora da Comunicação Social

Estatuto editorial disponível na página de internet:
apemip.pt/estatuto-editorial

CAPA
Fernando Miguel Batista
Foto: Marildo Montenegro

FRANÇA É UM GRANDE INVESTIDOR IMOBILIÁRIO EM PORTUGAL



ALAIN DUFFOUX
PRÉSIDENT SNPI, 1ER SYNDICAT FRANÇAIS DE L'IMMOBILIER

O SNPI, do qual sou presidente, é a principal associação imobiliária da França.

Reúne 14.800 membros em França, Antilhas, Guiana Francesa e Ilha da Reunião.

São agentes imobiliários, administradores de condomínios, avaliadores e peritos.

A APEMIP e o SNPI celebraram uma parceria há dez anos para facilitar o investimento francês em Portugal e vice-versa.

Os números não enganam: os franceses são hoje grandes investidores em Portugal.

Souberam apreciar as vantagens fiscais e o agradável modo de vida do país bem como a receção calorosa do povo português.

Saúdo a nova era que se inicia para a APEMIP e a continuação da nossa colaboração.

Os números não enganam: os franceses são hoje grandes investidores em Portugal. Souberam apreciar as vantagens fiscais e o agradável modo de vida do país bem como a receção calorosa do povo português.

CENTURY 21.
Portugal



SE ACREDITA NA MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA BASEADA NA ÉTICA, NA ESPECIALIZAÇÃO APOIADA PELA TECNOLOGIA E SEMPRE COM FOCO NAS PESSOAS, ENTÃO JÁ PENSA COMO ALGUÉM QUE ESTÁ NA MARCA CENTURY 21.

Venha fazer parte da mudança no sector imobiliário, juntando-se à marca com mais de 50 anos de história e com presença em 83 países.

Contacte-nos em: **franchising.century21.pt**

Cada agência é jurídica e financeiramente independente

AGENDA

O QUE HÁ DE NOVO?

12 A 15 DE MAIO 2022

SIL
SALÃO IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL

FIL, Parque das Nações, Lisboa

Este ano, o SIL – Salão Imobiliário de Portugal realiza-se de 12 a 15 de maio, uma nova data para este evento com 25 anos e que tradicionalmente decorreu em outubro. Um dos objetivos desta antecipação foi também permitir que os promotores e mediadores do segmento Residencial Turístico possam aproveitar para apresentar também os seus ativos para venda e para aluguer temporário (Verão), de acordo com a organização. O SIL vai receber vários players dos setores da mediação e da promoção imobiliária e do investimento. Destina-se a profissionais e público em geral, integrando várias atividades dinamizadoras, como conferências, encontros sociais, cerimónia de entrega de prémios, e apresentação de novos projetos. Este ano, a organização aposta no crescimento do SIL Cidades, na promoção da qualidade e rentabilidade do imobiliário junto dos investidores, na promoção de oportunidades para o público em geral e na promoção do investimento internacional. Um dos momentos altos do certame são os Prémios SIL do Imobiliário, organizados anualmente pelo salão para reconhecer e valorizar os profissionais do setor. São já referência no panorama nacional na distinção de personalidades, empresas, soluções, entidades e projetos que se destacaram pela sua competência, qualidade e visão sobre o futuro. São atribuídas distinções nas categorias de Construção Sustentável e Eficiência Energética, Melhor Empreendimento Imobiliário de Comércio, Serviços e Logística, Habitação e Turismo, e Melhor Empreendimento de Reabilitação Urbana nas categorias de Habitação, Turismo, Espaços Públicos, Escritórios, Comércio & Serviços. O SIL é uma organização anual da Fundação AIP e da Câmara Municipal de Lisboa. Este ano assinala-se a 25ª edição do SIL, a qual decorre em simultâneo com a Tektónica.

SIL SALÃO IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL
PORTUGAL REAL ESTATE EXHIBITION
12|15 MAIO 2022

12 A 15 DE MAIO 2022

TEKTÓNICA
FEIRA INTERNACIONAL DA CONSTRUÇÃO

FIL, Parque das Nações, Lisboa

Decorrendo este ano em simultâneo com o SIL – Salão Imobiliário de Portugal, a Tektónica afirma-se como a feira de referência para o setor da construção em Portugal, agregando pequenas e médias empresas, start-ups e empresas líderes. Na edição de 2022, a eficiência energética será um dos temas de destaque, dada a sua importância e impacto nos projetos e investimentos futuros neste setor. A organização destaca ainda o Prémio Inovação, que será apresentado num novo modelo de desenvolvimento; bem como os Tek Talks, com organização de novas temáticas, abordagens e tendências; além do Tek Hub, um espaço inovador, de partilha de conhecimentos e network entre empresas e profissionais. A Tektónica é organizada Fundação AIP.

23 A 25 DE SETEMBRO 2022

SIL PARIS 2022
SALÃO DO IMOBILIÁRIO E TURISMO PORTUGUÊS

Parque de Exposições, Porte de Versailles, Paris

O Salão do Imobiliário e do Turismo Português de Paris apresenta ao público francês as oportunidades e vantagens de Portugal nas áreas do turismo e do imobiliário. Durante os três em que decorre, a feira irá acolher cerca de 150 expositores e mais de 40 conferências dedicadas à descoberta de Portugal. Este ano assinala a 9ª edição deste certame, esperando-se a visita de mais de 10.000 pessoas. Este evento resulta de uma parceria entre o SIL-Salão Imobiliário de Portugal, Fundação AIP, Câmara de Comércio e Indústria Franco-Portuguesa, Maison au Portugal e da Embaixada de Portugal em França.

26 A 29 DE MAIO 2022

SIMA
SALÓN INMOBILIARIO DE MADRID

Pavilhão 8, IFEMA, Madrid

O SIMA é o evento de referência em Espanha do setor imobiliário. Para o público em geral disponibiliza um vasto leque de produtos e serviços relacionados com o imobiliário residencial, enquanto para o público profissional funciona como um ponto de encontro e reflexão sobre a atualidade do setor. A nova edição do SIMA, a 23ª, afirma-se como a mais institucional e internacional de sempre, distinguindo-se uma vez mais também pela presença dominante de empresas de promoção imobiliária. A inovação, a transparência, o respeito pelo meio ambiente e a responsabilidade dão o mote a um novo modelo de feira, mais diversificada e que pretende assumir-se como um verdadeiro ecossistema. Além da zona de exposição com os seus diferentes espaços (como a área de stands, o SIMA Alquiler, a Sima Academy,...), estará também patente o SIMAPRO, o evento profissional que inclui a Conferência Imobiliária, o fórum SIMAPRO e a PROPTECH EXPO Conference. Destaca-se ainda a PROPTECH EXPO, uma feira temática paralela dedicada à indústria mais disruptiva do imobiliário, que decorre a 26 e 27 de maio; além dos Prémios ASPRIMA-SIMA, e outras iniciativas de produção de informação. O SIMA é uma organização da Planner Exhibitions.

9 A 11 DE JUNHO 2022

SIIT
SALÃO DO IMOBILIÁRIO, INVESTIMENTO E TURISMO PORTUGAL-SUÍÇA

Montreaux Convention Center, Montreaux

O Salão do Imobiliário, Investimento e Turismo Portugal-Suíça é o maior evento de promoção de Portugal na Suíça, respondendo à procura de empresários, investidores e particulares, quer suíços, quer portugueses. Destina-se também a um público internacional à procura de novas oportunidades de investimento, parcerias e contatos profissionais, ou a título particular trabalhar, estudar, ou simplesmente descobrir as potencialidades turísticas dos dois países. O SIIT-SUISSE propõe igualmente um conjunto de mais de 25 conferências apresentadas por oradores de reconhecido mérito nas suas áreas de especialidade. Organizado pela Câmara de Comércio, de Indústria e Serviços Suíça-Portugal e e SBE+.

SALÃO DO IMOBILIÁRIO
INVESTIMENTO E TURISMO
PORTUGAL - SUÍÇA
WWW.SIIT-SUISSE.CH

30 DE JUNHO 2022

COPIP
CONFERÊNCIA DA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA EM PORTUGAL

O Clube - Monsanto Secret Spot, Lisboa



A III Conferência da Promoção Imobiliária em Portugal - COPIP é palco do debate dos construtores das cidades, parceiros sociais na promoção de melhores padrões de qualidade de vida para os portugueses. Num debate essencial para o futuro da fileira da construção e o imobiliário, vai ter a oportunidade de conhecer as propostas da APPII para o relançamento económico e o papel dos profissionais do mercado imobiliário. Questões como um licenciamento mais célere, a sustentabilidade e o desafio de edifícios Carbono Zero, os custos de construção e de contexto e a atração de investimento, serão objetos de escrutínio no debate. O evento está marcado para as 9h30, decorrendo até às 18h30. O evento é uma co-organização da APPII e da Vida Imobiliária.





APEMIP VAI ESTAR EM FORÇA NO SIL

A APEMIP marca presença no Salão Imobiliário de Portugal, a maior feira de imobiliário do país, que decorre de 12 a 15 de maio, na FIL, em Lisboa. Outro destaque da participação da APEMIP no SIL 2022 é o relançamento da revista oficial da associação. Esta revista surge agora totalmente renovada quer em termos gráficos quer em termos editoriais, estando a "nova" primeira edição em distribuição no SIL. A publicação é produzida e editada pela Iberinmo em estreita colaboração com a APEMIP, mantendo o propósito institucional de ser um veículo de comunicação privilegiado entre a associação e os associados, bem como com os seus restantes stakeholders, incluindo parceiros de negócio, governos central e local, bem com outros organismos públicos. Paralelamente aposta numa maior abertura ao exterior, reforçando-se como uma ferramenta de informação do mercado, contribuindo para a qualificação da mediação imobiliária profissional.

... AINDA NA AGENDA...

Além do SIL, ainda em maio, a APEMIP participou na terceira edição do Congresso Imobiliário da Galiza, organizado pela AGALIN - Asociación Galega de Inmobiliarias, que decorreu de 5 a 7 de maio em Santiago de Compostela e em formato digital. Esta edição contou com a intervenção de Paulo Caiado, Presidente da APEMIP, no dia 6 de maio.



O objetivo do evento é partilhar informação e conhecimento entre profissionais desta área e discutir a atual situação do mercado imobiliário num ambiente de aprendizagem.

...DE SEGUIDA...

Em outubro, será realizado o Norte Imobiliário, no Porto. Para breve, novidades sobre esta feira.

ACADEMIA APEMIP TEM NOVO ESPAÇO EM LISBOA







A Academia de Formação da APEMIP conta com um novo espaço na Rua D. Luís de Noronha, em Lisboa, e um plano de formações para 2022 adequado às necessidades dos profissionais do setor. O espaço foi inaugurado no final de março e situa-se no mesmo edifício da sede da associação, no centro de Lisboa, junto à Fundação Calouste Gulbenkian.

As novas instalações da Academia APEMIP têm duas salas de formação. Além do novo espaço em Lisboa, a Academia APEMIP conta ainda com instalações no Porto, Coimbra e Vilamoura, tendo ainda oferta disponível online, através das plataformas Moodle e ZOOM.

Na inauguração, Paulo Caiado, Presidente da Direção Nacional da APEMIP, comentou que *"este é um espaço que a APEMIP já tinha há vários anos, e o objetivo é agora usá-lo para a formação. Representa a qualificação da atividade a que estamos ligados"*. Paulo Caiado afirma que *"temos as maiores expetativas de que a nossa tutela tenha também um contributo importante com a formação para o nosso setor"*. Presente na mesma ocasião, Fernando Batista, Presidente do Conselho Diretivo do IMPIC, destacou que *"é com agrado que vemos este espaço, a formação é um passo que temos de dar neste setor"*, recordando que *"está em fase de conclusão a alteração à Lei 15/2013, que diz respeito à qualificação dos profissionais imobiliários, e uma das propostas do IMPIC nesse sentido é recuperar a aposta na formação. Achamos que é relevantíssima para que este setor tenha cada vez mais prestígio"*, conclui.

O espaço da Academia APEMIP já está pronto a receber formações em formato presencial, assim como as delegações do Norte, Centro e Algarve, e o calendário para o ano já está definido, incluindo *"novas formações de acesso à profissão imobiliária"*, e outras nas áreas da sustentabilidade, análise de mercado, combate ao branqueamento de capitais ou crédito hipotecário, explicou na ocasião Paulo Caiado.

A Academia APEMIP, cuja oferta formativa é inteiramente dedicada aos profissionais do setor imobiliário, assume-se como uma verdadeira Escola de Formação da Mediação Imobiliária.

CALENDÁRIO DA ACADEMIA

A oferta formativa da Academia APEMIP – online e presencial – inclui as áreas da angariação imobiliária, combate ao branqueamento de capitais, golden visa, avaliação imobiliária, entre outras. A Academia APEMIP é certificada pela DGERT – Direção Geral do Emprego e das Relações do Trabalho e pelo Banco de Portugal. A oferta formativa garante o reconhecimento de cursos pelo IMPIC, entidade reguladora do setor da construção e do imobiliário.



Reinaldo Teixeira, Patrícia Barão, Paulo Caiado, Ana Avelar, João Magalhães e Sérgio Martins

MAIO

12 MAIO, 09H30 ÀS 17H30 – LISBOA
Agente Imobiliário *(7 horas)*

16 E 17 MAIO, 09H30 ÀS 13H00 – ONLINE
Anti Money Laundering *(7 horas)*

18 E 19 MAIO, 09H30 ÀS 17H30 - LISBOA
Branqueamento de Capitais *(7 horas)*

24 MAIO, 09H30 ÀS 13H00 – ONLINE
Acesso à Profissão de Agente Imobiliário *(3,5 horas)*

26 E 27 MAIO, 09H30 ÀS 17H30 – LISBOA
Avaliação Imobiliária *(14 horas)*

30 E 31 MAIO, 09H30 ÀS 13H00 – ONLINE
Atos e Contratos no Imobiliário *(7 horas)*

JUNHO

6 JUNHO, 09H30 ÀS 17H30 – LISBOA
Agente Imobiliário *(7 horas)*

17 JUNHO, 09H30 ÀS 17H30 – LISBOA
Agente Imobiliário *(7 horas)*

21 JUNHO, 09H30 ÀS 17H30, LISBOA
Branqueamento de Capitais *(7 horas)*

27 E 28 JUNHO, 09H30 ÀS 13H00, ONLINE
Tudo o que é preciso saber sobre a fiscalização do IMPIC,IP *(7 horas)*

BOLSA DE AGENTES IMOBILIÁRIOS LANÇADA AINDA ESTE ANO

Ainda durante este ano, a Academia APEMIP vai lançar uma Bolsa de Agentes Imobiliários destinada às suas empresas associadas, que têm como fim contratar profissionais com aptidões atestadas. Para pertencerem a esta bolsa, os formandos têm de concluir os três níveis das novas formações da Academia APEMIP dedicadas ao setor:

Acesso à Profissão de Agente Imobiliário (API);

Agente Imobiliário (AGI);

Desenvolvimento da Profissão Imobiliária (DPI).

O primeiro nível de formação – Acesso à Profissão de Agente Imobiliário (API) – que já certificou mais de 600 profissionais, tem como objetivo garantir a aquisição e a atualização de conhecimentos essenciais ao exercício da atividade, como o código deontológico da atividade.

Já o nível de formação seguinte, Agente Imobiliário (AGI), tem como objetivo ajudar os profissionais a desenvolver os melhores métodos e técnicas de angariação imobiliária. Por último, os formandos devem realizar a formação Desenvolvimento da Profissão Imobiliária (DPI).

PRÓXIMAS FORMAÇÕES:

12 MAIO | 09H30 ÀS 17H30 – LISBOA
(AGI) Agente Imobiliário *(7 horas)*

24 MAIO | 09H30 ÀS 13H00 – ONLINE
(API) Acesso à Profissão de Agente Imobiliário *(3,5 horas)*



A Academia APEMIP vai lançar uma Bolsa de Agentes Imobiliários destinada às suas empresas associadas, que querem contratar profissionais com competências comprovadas. Os formandos devem completar os três níveis das novas formações da Academia APEMIP: Acesso à Profissão de Agente Imobiliário (API); Agente Imobiliário (AGI) E Desenvolvimento da Profissão Imobiliária (DPI)

PARA OS ASSOCIADOS: APEMIP NEGOCEIA NOVAS CONDIÇÕES PARA SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL



O seguro de Responsabilidade Civil é obrigatório para todas as entidades que pretendam exercer a atividade de mediação imobiliária.

Reiterando o constante empenho na oferta de mais e melhores condições a todos os nossos associados, a APEMIP negociou novas condições mais vantajosas do Seguro de Responsabilidade Civil de Mediação Imobiliária para a Anuidade 2022/2023, com a Ageas Portugal - Companhia de Seguros:

DURAÇÃO DO SEGURO

1 de abril de 2022 a 31 de março 2023

CAPITAL A SEGURAR

OPÇÃO A: € 150.000,00 por sinistro e anuidade (por segurado)

OPÇÃO B: € 200.000,00 por sinistro e anuidade (por segurado)

OPÇÃO C: € 250.000,00 por sinistro e anuidade (por segurado)

PRÉMIO TOTAL ANUAL POR SEGURADO

OPÇÃO A: € 90,00

OPÇÃO B: € 95,00

OPÇÃO C: € 125,00

FRANQUIA POR SINISTRO

10 % do valor dos prejuízos, no mínimo de €125,00 e máximo de €2.500,00

Para proceder à adesão ou renovação do Seguro de Responsabilidade Civil de Mediação Imobiliária, os Associados devem encaminhar a ficha de inscrição devidamente preenchida, carimbada e assinada, assim como o respetivo comprovativo de pagamento.

OS SUPER-HERÓIS TAMBÉM ERRAM



MASSIMO FORTE | REAL ESTATE INFLUENCER

Comecei a dar formação como uma oportunidade e necessidade que surgiu em determinado momento da minha carreira, por isso não me considero um formador por natureza, ou seja, por vocação inata.

Possivelmente, muitas das pessoas que estão a ler neste momento este artigo, identificam-se com o que acabei de afirmar.

Gostava de partilhar o que sabia e aprendia com outros e fui aprendendo a dar formação desde o momento em que comecei a liderar equipas e senti a necessidade de os elevar o mais possível.

À medida que aperfeiçoava a partilha do meu conhecimento e experiência, senti a clara necessidade de me formar para dar formação. Tirei o CAP - Certificado de Aptidão Profissional para formadores e aprendi com outros formadores todas as técnicas essenciais para a tomada de consciência do que fazia mal, e também, do que fazia bem! Esta tomada de consciência permitiu-me uma melhoria substancial na forma como comunico e enraizou em mim hábitos de preparação e treino que ainda hoje sigo e desenvolvo todas as vezes que dou uma formação, mesmo que a tenha dado mais de 100 vezes.

Costuma dizer-se que a prática faz o monge, e não há dúvida de que os milhares de horas de formação que já dei durante este meu percurso, criaram em mim variadíssimas competências que utilizo de forma inconsciente em todas as formações que ministro, contudo, este estado competente inconsciente leva-me muitas vezes ao erro que reconheço depois de ponderar sobre a minha prestação, nem sempre é possível e nem sempre é percecionado, por isso é que o feedback de quem assiste é tão importante para se conseguir corrigir no futuro próximo.

Muitas são as atitudes e técnicas que ditam o sucesso dos resultados de um formador ou de um speaker, mas um dos fatores críticos e mais importante para fazer bem o seu trabalho e cumprir a sua missão, é o seu estado emocional quando começa uma formação.

Também o contexto onde é dada, e ainda o rapport ou a relação que consegue construir com a sua plateia, condicionam o êxito ou fracasso da sua comunicação.

Possivelmente, também reconhece esta evidência, certo?

Mas a verdade é que de pessoas que comunicam e tratam com pessoas todos os dias, é esperado que estejam sempre no seu melhor, principalmente quando são vistos como uma autoridade, ou porque já deram provas de ser excelentes comunicadores noutras situações.

As expectativas são altas e as falhas são cruelmente inadmissíveis.

Vejamos, um formador profissional, como qualquer outro profissional que trata com pessoas de forma séria, forma-se, prepara-se e treina, mas mesmo assim, erra.

Saber encarar o erro como natural e inevitável para quem trabalha como formador, é tão importante como ter a humildade de o reconhecer autonomamente ou pedindo feedback.

O importante é:

- Gerar uma ação positiva de algo negativo e corrigir;
- Saber lidar com emoções negativas e evoluir para servir melhor os outros.

Nos seus dias de menor inspiração, ou num dia que sentiu que errou pense nisto... Não existem super-heróis, existem pessoas, as pessoas erram e errar é humano!



PREÇOS VÃO CONTINUAR A SUBIR: PROCURA COMEÇA A OLHAR PARA MERCADOS MAIS BARATOS

A INFLAÇÃO ESTÁ EM MÁXIMO DE DÉCADAS E AS TAXAS DE JURO COMEÇAM A CRESCER APÓS ANOS DE MÍNIMOS, COM IMPACTOS CLAROS NA REDUÇÃO DO PODER DE COMPRA DAS FAMÍLIAS E NO AUMENTO DOS CUSTOS DE FINANCIAMENTO PARA A COMPRA DE CASA. SERÁ QUE ESTA CONJUNTURA VAI TRAVAR A PROCURA E O RITMO DE SUBIDA DOS PREÇOS DAS CASAS EM PORTUGAL?

A resposta dos especialistas de mercado vai noutro sentido, sugerindo que esta conjuntura vai resultar sobretudo numa reorientação da procura para em mercados mais baratos, onde os preços deverão continuar a subir, esperando-se que o arrefecimento da valorização seja mais visível nos mercados mais caros como Lisboa ou Porto. A continuação da subida de preços ficará também a dever-se ao desequilíbrio entre oferta e procura, pois a oferta continua a ser bastante escassa, e a atividade de nova promoção tende a abrandar ainda mais, dado o aumento dos custos de construção.

"Com o aumento dos custos de construção, vai reduzir-se o ritmo de promoção" razão pela qual se espera *"mais pressão da procura e menos oferta, levando ao aumento dos preços"*, começa por explicar Ricardo Guimarães, diretor da Confidencial Imobiliário (Ci). Os mais recentes dados apurados por esta empresa no âmbito da dinâmica de promoção residencial confirmam a tendência de compressão. Em 2021 foram sujeitos a licenciamento no país um total de 35.000 novos fogos, numa quebra de 17% face ao 2020, o ano que marcou o início da pandemia. E em 2022, os dados já revelados para o 1º trimestre dão conta de uma quebra homóloga de 20%, com um total de 9.300 fogos sujeitos a licenciamento. Tudo isto num país que ao longo da última década exibiu um aumento residual (inferior a 2,0%) no número de fogos que integram o seu parque habitacional (dados dos Censos 2021, do INE).

Por isso, este especialista defende que *"em termos nominais não se antecipa que haja uma descida de preços. Mesmo em termos reais essa descida será pouco expectável, dado o motor atual da valorização serem os mercados mais baratos, onde há pressão de procura e ainda pouca oferta disponível"*. Quanto aos mercados mais caros, *"é normal que os preços estabilizem, mas sem com isso impactar no comportamento geral do mercado"*. Ricardo Sousa, CEO da Century 21 Portugal, também antecipa *"um arrefecimento dos preços na cidade de Lisboa, contudo é expectável que os preços em outros concelhos da AML, no distrito de Setúbal e algumas capitais de distrito os preços ainda registem subidas significativas em 2022"*.

Para já, os preços não dão sinais de arrefecimento. Em março, já com um mês decorrido de guerra na Ucrânia, os preços de venda das casas em Portugal aumentaram 2,0% em termos mensais (dados da Ci), dando continuidade ao ciclo de fortes subidas mensais dos últimos meses. A subida anual dos preços nesse mês ascendia, assim, a 17%. Ao mesmo tempo, as estimativas da Ci para as vendas no 1º trimestre continuam positivas. Neste período terão sido vendidas cerca de 42.500 casas no país, em linha com o trimestre anterior, quando as vendas ficaram em torno das 43.500 unidades, e mantendo a atividade transacional acima das 40.000 unidades pelo terceiro trimestre consecutivo. O preço médio de venda das casas em Portugal atingiu os 2.015€/m² no 1º trimestre de 2022, oscilando entre os 3.182€/m2 no segmento de novos e 1.881€/m² nos usados (dados CI, através do SIR-Sistema de Informação Residencial).

Não obstante, a inflação continua a dar sinais de subida elevada e terá atingido em março o valor mais elevado em quase 30 anos. A estimativa rápida do Instituto Nacional de Estatística (INE) para o Índice de Preços no Consumidor (IPC) de abril dá conta de uma taxa de variação homóloga do IPC nesse mês de 7,2%, sendo este o valor mais elevado desde março de 1993. Trata-se também de uma forte aceleração face à inflação homóloga apurada em março, a qual tinha atingido 5,3%.

Mas para Ricardo Guimarães, *"com a inflação, as famílias acentuarão a procura naqueles mercados mais baratos"*, uma opinião que é partilhada por Ricardo Sousa, para quem a pressão sobre a procura vai fazer sentir-se mais *"nos segmentos médios e médio baixo do mercado, forçando jovens e famílias a procurarem casas em concelhos e freguesias da AML e AMP que ainda oferecem soluções de habitação a valores mais reduzidos, em comparação com outras zonas das respetivas áreas metropolitanas"*.

Paulo Caiado, Presidente da APEMIP, também nota *"um aumento significativo da procura nas localizações onde existe menor pressão dos preços"*, as quais têm maior margem para valorizar, não se esperando, por isso, *"um abrandamento geral dos preços"*.

Para Ricardo Sousa, contudo, não há dúvida de que *"a subida das taxas de juro, com a perda de poder de compra das famílias causada pelo aumento da inflação e com a imposição do Banco de Portugal de uma convergência para prazos de 30 anos nos novos contratos de crédito habitação, irá criar ainda maior pressão na procura"* e que esta tendência *"irá contribuir, em última análise, para limitar e diminuir a procura"*.

Mas o presidente da APEMIP considera que o aumento da inflação poderá também resultar numa maior canalização de capital para o imobiliário, enquanto forma de aforro. *"Nunca houve tantos depósitos nos bancos como agora"*, explica, *"e muitas pessoas vão querer proteger o seu capital da desvalorização que vai dar-se com o aumento da inflação, investindo em imobiliário, que é um tipo de ativo com boa capacidade resistência de valor a estes choques"*, diz.

Para quem pretende comprar imobiliário numa perspetiva de gerar rendimento, as notícias começam a ser favoráveis. Por um lado, a procura para arrendamento residencial tem vindo a aumentar, e as rendas quer em Lisboa quer no Porto voltaram a crescer nos últimos meses, com aumentos homólogos de 9% e 6%, respetivamente, no 1º trimestre deste ano.

17%

OS PREÇOS DE VENDA DAS CASAS AUMENTARAM 17% EM MARÇO FACE AO PERÍODO HOMÓLOGO

40.000 casas

MAIS DE 40.000 CASAS DEVERÃO TER SIDO NOVAMENTE VENDIDAS NO 1º TRIMESTRE DESTE ANO

mais baratos

A PROCURA DE HABITAÇÃO TENDERÁ A REORIENTAR-SE PARA MERCADOS MAIS BARATOS, ESPECIALMENTE NOS CONTEXTOS DAS ÁREAS METROPOLITANAS E LISBOA E PORTO

RESISTÊNCIA AOS CHOQUES

Quando uma pandemia global chegou de forma abrupta, o mercado residencial surpreendeu os próprios operadores, pois foi um dos setores da economia que melhor resistiu ao impacto dessa *"nova realidade"* que congelou a atividade em tantas áreas. Em pleno ciclo da retoma pós-crise financeira que marcou a segunda metade da década passada, o mercado de habitação entrava em 2020 com expetativas muito elevadas, vendas em crescimento e uma valorização a acelerar. Em 2019, pelo segundo ano consecutivo, venderam-se mais de 150.000 casas em Portugal (dados do INE), superando-se os 20 mil milhões de euros em vendas. No final de 2019, os preços das casas cresciam cerca de 16%, a valorização anual mais elevada da atual série do Índice de Preços Residenciais da Confidencial Imobiliário (a qual remonta a 2007). Trata-se de um forte contraste com o auge da crise financeira, em 2011/2012, anos em que a habitação quebrava cerca de 6% a 7% nos preços em termos anuais e o número de casas vendidas rondou um mínimo de 62.000 unidades (2012) e pouco mais de 6 mil milhões de euros de transações.

Ainda recordando esses níveis de atividade de início da década passada, o mercado receou que a pandemia viesse trazer novas pressões às vendas, com as limitações extremas à mobilidade das pessoas e, por essa via, bloqueando os fluxos de procura, incluindo os externos, que se tornaram uma importante fonte de absorção de produto residencial no pós-crise financeira. De acordo com os dados mais recentes do INE, nos últimos três anos, os estrangeiros representam 10% do volume de vendas de habitação em Portugal, adquirindo cerca de 5% dos imóveis, o que significa que investem bastante mais por imóvel do que os portugueses. Concretamente, no 4º trimestre de 2021 os estrangeiros compraram habitação a um preço mediano de 2.300€/m^2, ao passo que os portugueses investiram cerca de 1.320€/m^2, o que traduz um diferencial de 75% a favor dos estrangeiros.

Logo nos primeiros meses a seguir ao surgimento da COVID-19, e ainda em pleno confinamento, os inquéritos de confiança realizados pela Ci e pelo RICS (o Portuguese Housing Market Survey) davam conta de que as expetativas dos mediadores e promotores com produto no mercado estavam em baixa, mas a cada novo mês foram sendo cada vez menos pessimistas, à medida que a incerteza sobre a pandemia e o seu impacto na economia se foi desvanecendo.

No final do ano 2020, percebeu-se que, passado um período inicial de choque, o mercado residencial foi retomando a sua atividade. E de facto, o principal impacto, e mesmo assim não tão extensivo quanto inicialmente previsto, foi no número de casas vendidas, que caiu cerca de 11% para perto de 137.500 unidades, abaixo dos dois anos anteriores, mas muito acima da média dos últimos anos. Além disso, em termos de valor, as vendas mantiveram-se acima dos 21 mil milhões de euros, superando a marca de 2018. Os preços, por seu lado, abrandaram o ritmo de valorização, mas continuaram a subir, registando um aumento anual perto de 5,0% em 2020.

Já no segundo ano da pandemia, o mercado retomou o ânimo pré-Covid, atingindo um número recorde de vendas, quase 166 mil casas transacionadas num montante de 28 mil milhões de euros. Os preços incrementaram o ritmo de subida e terminaram o ano com um aumento de 12%.

Assim, chegados ao início de 2022, e com a pandemia agora aparentemente sanada, as perspetivas para o mercado residencial eram mais animadoras do que nunca, sendo óbvio que a grande preocupação nesta fase passava pela falta de oferta para dar resposta à procura, conforme sugerido nos inquéritos de confiança de final de 2021.

A crise energética e, agora, a situação e conflito que se faz sentir na Europa vieram, contudo, adicionar uma nova variável ao mercado, com a qual não se lidava há muitos anos e que está levantar alguns receios a nível global. Nomeadamente a subida elevada da inflação, uma situação que ameaça a capacidade de compra e rendimento disponível das famílias e que, ao mesmo tempo, está a ser gerida, em termos de política macro prudencial, com um aumento nas taxas de juro, o que, por sua vez, está a aumentar o custo associado aos empréstimos, podendo, também por essa via, impactar a procura de habitação. A preocupação é transversal ao mercado nacional e aos mercados de outros países, mas por cá, por agora, os sinais continuam a ser de vitalidade da procura.

APOSTA NA FORMAÇÃO DOS PROFISSIONAIS DA MEDIAÇÃO É A PRIORIDADE

EM ENTREVISTA À REVISTA APEMIP, FERNANDO BATISTA, O PRESIDENTE DO IMPIC, ENTIDADE QUE REGULA A ATIVIDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, REVELOU QUE A NOVA LEI EM PREPARAÇÃO PARA ESTE SETOR PRESTA ESPECIAL ATENÇÃO À QUESTÃO DA FORMAÇÃO E CAPACITAÇÃO DE EMPRESAS E PROFISSIONAIS.

Sem levantar muito o pano acerca das medidas concretas contidas na proposta, pelo facto de *"o diploma estar em fase final de elaboração interna e não ter sido ainda discutido com a respetiva tutela"*, o presidente do IMPIC, em funções há um ano, começa por explicar que uma das principais preocupações na formulação da nova lei *"é dar resposta a uma das grandes lacunas que temos sentido neste mercado, nomeadamente, a falta de formação e de capacitação de pessoas e empresas que operam neste mercado"*. Não detalhando mais, o responsável da entidade que regula a atividade da mediação imobiliária, da construção e da contratação pública em Portugal esclarece, contudo, que *"se pretende introduzir neste novo enquadramento (da mediação imobiliária) uma obrigatoriedade de formação profissional, não como condição de acesso à profissão, mas sim como condição de permanência. Ou seja, quem trabalha este mercado poderá ter um período de tempo para cumprir uma formação"*, cabendo depois ao IMPIC definir os conteúdos e a respetiva carga horária. *"Isto é algo que atualmente não existe"*, nota Fernando Batista, salientando que é uma das grandes preocupações que o regulador identificou, promovendo, para efeito, também um contato próximo com as associações e operadores do setor.



Outra questão sobre a mesa no quadro da nova lei da mediação imobiliária em preparação é o regime de exclusividade no contrato de mediação imobiliária, algo que, na perspetiva do responsável do IMPIC, *"precisa de ser regulado, pois não está densificado na atual lei e tem dado origem a jurisprudência contraditória"*.

A revisão da lei que regula a atividade de mediação imobiliária foi uma das primeiras medidas anunciadas pelo novo Conselho Diretivo do IMPIC, cujo mandato se iniciou há cerca de um ano.



Nesta fase já foi elaborada uma primeira proposta para alteração da lei da mediação imobiliária, a qual será em breve enviada para análise à tutela, nomeadamente o Ministério das Infraestruturas e Habitação, e mais concretamente a Secretaria de Estado da Habitação. Sendo certo que *"alguns aspetos podem ser revistos pela tutela, porque o projeto preparado pelo IMPIC ainda não foi discutido, a proposta que preparámos tem um conjunto importante de aspetos basilares que gostaríamos de ver incluídos"* e os quais o grupo de trabalho do IMPIC teve o *"cuidado de discutir"* com os diversos stakeholders do setor, *"acolhendo ao máximo aquelas que são as suas sugestões"*, nota o responsável.

Alteração das leis regulatórias é estratégica

Quase a perfazer um ano de mandato (iniciado a 10 de maio), o Conselho Diretivo do IMPIC liderado por Fernando Batista estabeleceu desde o início como uma das medidas estratégicas a alteração das leis regulatórias dos setores das atividades reguladas, nomeadamente a mediação imobiliária, a construção e a contratação pública. Tendo como objetivo transversal às três áreas tornar *"o respetivo enquadramento legal mais eficiente"*, o IMPIC decidiu trabalhar logo em primeiro lugar na alteração à lei da mediação imobiliária por *"ser aquela que tinha mais anos de existência. Trata-se de uma lei de 2013 e muito mudou deste então"*, defende o responsável. O primeiro passo foi constituir um grupo interno de trabalho, para *"perceber quais os principais problemas que surgiram ao longo desses anos e, com base nas lições aprendidas também internamente, tentar fazer um novo enquadramento legal mais eficiente"*, diz, dando ainda nota de que foi também realizada uma análise de direito comparado, tendo como referência a realidade legislativa deste setor noutros países. O IMPIC pretendeu ir mais além e abraçou desde logo um papel que o seu responsável máximo afirma estar no ADN do atual Conselho Diretivo, designadamente o de *"ter um papel muito colaborativo com os stakeholders"*. *"Fomos colocando este projeto de lei disponível para consulta às associações do setor e ao Conselho Consultivo do IMPIC, o qual reúne várias entidades públicas e privadas"*, explica Fernando Batista.



Estar com quem está no terreno

O objetivo de aproximar o regulador e os operadores económicos e associações que representam as áreas reguladas foi claramente assumido por este novo corpo diretivo desde o primeiro momento, e o qual considera essencial *"estar com quem está no terreno"*. *"Temos a preocupação de ouvir os stakeholders, incluindo o Conselho Consultivo, antes de colocar em prática qualquer ideia com impacto no setor"*, diz o Presidente do IMPIC. Na perspetiva de Fernando Batista *"não há regulação eficiente nem eficaz sem um contato próximo entre todas as entidades ativas num setor"*. Preservando os papéis de cada entidade, parece claro que *"quanto mais próximos estivermos das associações e melhor for a colaboração, mais úteis seremos para uma atividade económica saudável"*.

O responsável relembra que o IMPIC é um instituto público com um papel muito importante na economia, exatamente pelos setores que representa. *"Só a contratação pública tem um peso de 14% no PIB Europeu, o qual é semelhante também a nível nacional"*. Por outro lado, a mediação imobiliária tem *"um impacto muito significativo na economia e na sociedade, pois, para grande parte das famílias, o maior negócio que farão na vida é a compra de uma casa. E o mediador é, muitas vezes, o primeiro contato com o cidadão"*. No que concerne o setor da construção, trata-se de uma atividade que *"é talvez o primeiro barómetro de um ciclo económico"*, nota.

Construção também em revisão

Esta é outra das áreas em que a legislação regulatória está também a ser revista. Paralelemente às preocupações com a mediação, *"queremos também fazer com que o setor da construção seja o mais concorrencial possível dentro de uma sã concorrência e que seja um setor de atividade que permite confiança em quem nele opera. E combater quem exerce ilegalmente, porque está a distorcer o mercado"*, diz o presidente do IMPIC acerca das medidas em preparação para este setor.

Esta questão da confiança está também presente nas preocupações do IMPIC relativamente à mediação imobiliária. *"A nossa preocupação é fazer com que a atividade de mediação seja uma atividade que crie confiança em todo os operadores e ao cidadão que recorre a este tipo de serviços"*, começa por explicar. Além daquele objetivo já enunciado de *"conseguir fazer com que haja maior aproximação com as associações do setor, com todos os que estão no ecossistema"*, o IMPIC pretende também *"fazer com que aqueles que estão a exercer ilegalmente a atividade sejam detetados e sejam devidamente sancionados, para que não haja situações de atividade ilegal que comprometam este mercado, que deve ser muito saudável"*. Uma questão é o cruzamento de dados com outras entidades, incluindo com a Autoridade Tributária, especialmente no que diz respeito à questão do branqueamento de capitais, mas considerando também outros aspetos. Concretamente, pretende-se com a inter-operacionalidade com outros sistemas fazer *"cruzamento de dados para que as nossas equipas possam ter resultados muito mais profundos e sobretudo utilizar as novas tecnologias para, com os recursos humanos que temos, apanhar na rede empresas que estão fora do radar e que nós queremos que sejam colocadas no radar"*. Com esta informação *"teremos a possibilidade de sermos muito mais eficazes no combate à atividade legal"*, termina o Presidente do IMPIC.

> ***O IMPIC assumiu o objetivo de cultivar uma maior aproximação do regulador aos operadores económicos e das associações que representam as áreas reguladas***

20 ANOS

RE/MAX SIIMGROUP

RE/MAX SIIMGROUP LUMIAR
(Lumiar, Lisboa)

RE/MAX SIIMGROUP CAPITAL
(Avenidas Novas, Lisboa)

RE/MAX SIIMGROUP MIRAFLORES
(Miraflores, Algés)

RE/MAX SIIMGROUP D&D GROUP
(Avenidas Novas, Lisboa)

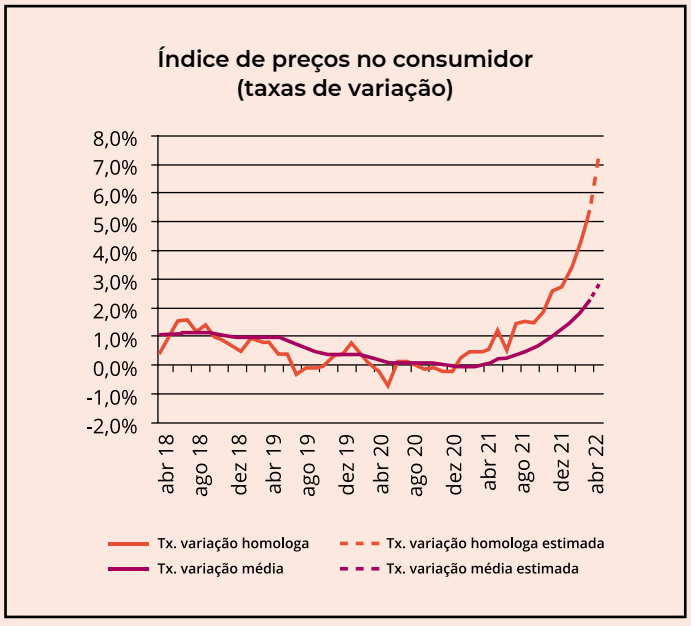
RE/MAX SIIMGROUP COUNTRYSIDE
(Sto. Estêvão, Benavente)

RE/MAX COLLECTION SIIMGROUP
(Chiado, Lisboa)

FCGM, Soc. de Med. Imob., S.A. | AMI 5086

CONJUNTURA ECONÓMICA

INFLAÇÃO ATINGE O VALOR MAIS ELEVADO EM QUASE 30 ANOS



Fonte: INE-Instituto Nacional de Estatística

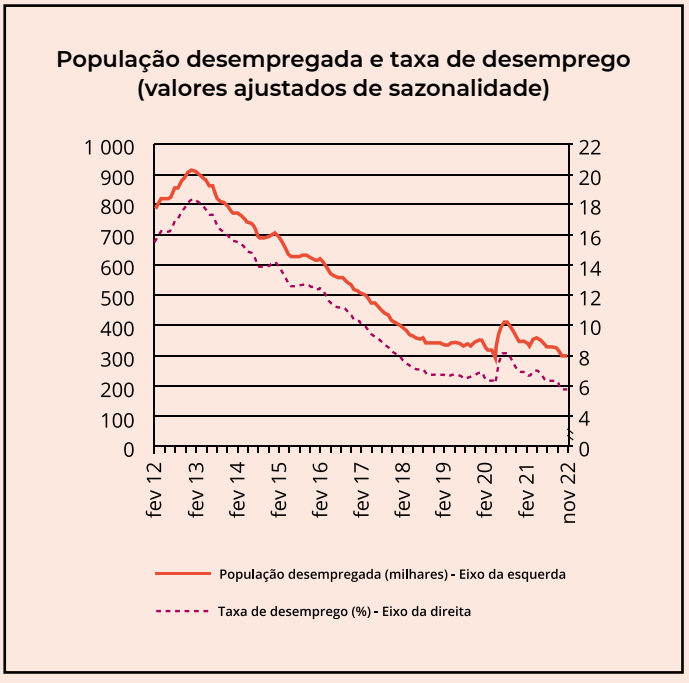
A estimativa rápida do Instituto Nacional de Estatística (INE) para o Índice de Preços no Consumidor (IPC) de abril dá conta de uma taxa de variação homóloga do IPC nesse mês de 7,2%, sendo este o valor mais elevado desde março de 1993. Trata-se também de uma forte aceleração face à inflação homóloga apurada em março, a qual tinha atingido 5,3%. Em termos mensais, a variação do Índice de Preços no Consumidor terá sido de 2,2% em abril, ligeiramente abaixo dos 2,5% registados me março, mas em forte aceleração face à variação mensal de 0,4% apurada em abril do ano passado.

Além disso, o indicador de inflação subjacente, que se reporta ao índice total excluindo produtos alimentares não transformados e energéticos, terá também registado o valor mais elevado desde setembro de 1995, numa variação de 5,0% em abril. Estima-se ainda que a taxa de variação homóloga do índice relativo aos produtos energéticos se situe em 26,7% (19,8% no mês precedente), valor mais alto desde maio de 1985, enquanto o índice referente aos produtos alimentares não transformados terá apresentado uma variação de 9,5% (5,8% em março).

TAXA DE DESEMPREGO SITUOU-SE EM 5,8%

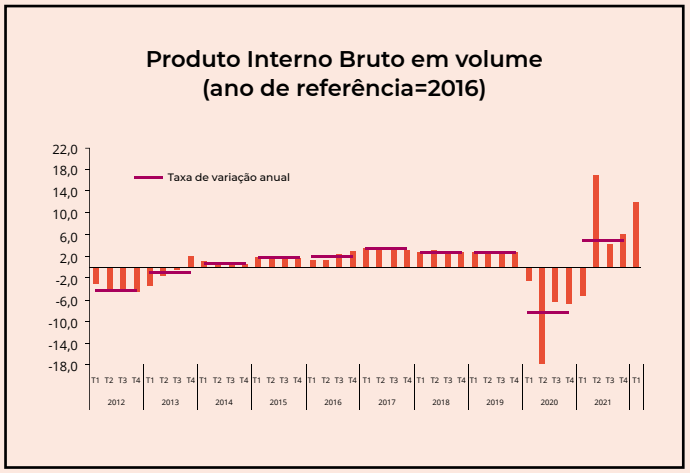
Em fevereiro deste ano, a taxa de desemprego situou-se em 5,8%, valor que se manteve estável relativamente a janeiro, mas inferior em 0,4 pontos percentuais ao de três meses e em 1,0 pontos percentuais ao de um ano antes. Já a taxa de subutilização do trabalho diminuiu relativamente aos três períodos de comparação. Assim, em fevereiro este indicador situou-se em 11,0%, 0,2% menos do que no mês anterior, 0,7% menos do que três meses antes e 2,5% menos do que um ano antes.

Em fevereiro de 2022, estima-se que a população ativa tenha diminuído, em relação ao mês anterior, em 14,9 mil pessoas (0,3%) e que a população inativa tenha aumentado em 14,0 mil (0,6%). A diminuição da população ativa resultou da redução da população empregada, em 14,1 mil (0,3%), uma vez que a população desempregada se manteve praticamente inalterada. Por seu lado, o aumento da população inativa foi explicado pelo acréscimo do número de outros inativos, os que nem estão disponíveis, nem procuram emprego (24,0 mil; 1,0%).



Fonte: INE-Instituto Nacional de Estatística

PIB CRESCEU 2,6% NO 1º TRIMESTRE



Fonte: INE-Instituto Nacional de Estatística

Apesar do eclodir da guerra na Ucrânia, a economia portuguesa cresceu 2,6% em cadeia no 1º trimestre deste ano, de acordo com a estimativa rápida do INE-Instituto Nacional de Estatística apurada no final de abril. Trata-se de uma aceleração face ao aumento trimestral do PIB- Produto Interno Bruto no trimestre anterior (1,7%), algo que reflete o contributo mais positivo da procura interna, em parte motivada pela aceleração do consumo privado, enquanto o contributo da procura externa líquida se manteve ligeiramente positivo.

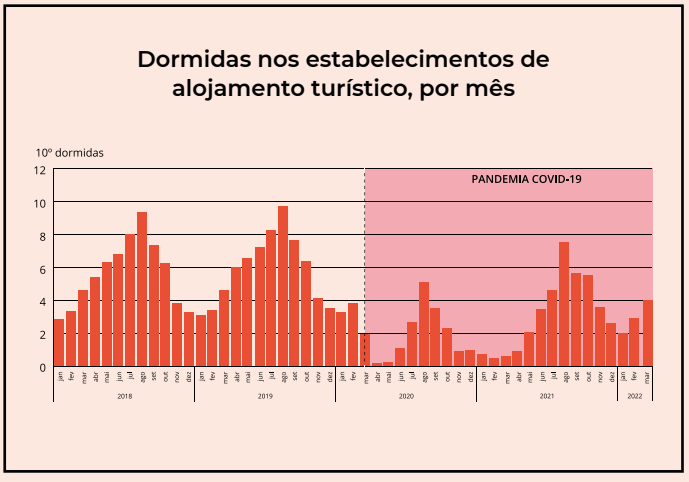
Em termos homólogos, estima-se que a variação do PIB em termos reais terá ficado em 119% no 1º trimestre deste ano, ressalvando-se, contudo, que esta taxa reflete também, em parte, um efeito base, dado que em janeiro e fevereiro de 2021, estavam em vigor várias medidas de combate à pandemia que condicionaram a atividade económica. Recorde-se que o 1º trimestre de 2021 coincidiu com um novo confinamento geral, tendo-se apurado nesse período quebras do PIB em qualquer dos horizontes temporais. Concretamente, no 1º trimestre de 2021, a atividade económica caiu 5,4% em termos homólogos e 2,9% em termos trimestrais.

Relativamente ao comportamento da economia nestes primeiros três meses de 2022, o INE realça que, de qualquer forma, o contributo da procura interna para a variação homóloga do PIB aumentou no 1º trimestre, destacando-se o crescimento mais acentuado do consumo privado. A procura externa líquida também contribuiu de forma mais positiva para a variação homóloga do PIB, observando-se um ligeiro abrandamento em volume das importações e uma ligeira aceleração das exportações, sobretudo refletindo a recuperação da atividade turística.

ATIVIDADE TURÍSTICA CRESCE NO 1º TRIMESTRE, MAS AINDA ABAIXO DO PRÉ-COVID

O setor do alojamento turístico registou 3,7 milhões de hóspedes e 8,9 milhões de dormidas no 1º trimestre de 2022, de acordo com o INE-Instituto Nacional de Estatística. Trata-se de um crescimento exponencial de cerca de 400% em qualquer dos indicadores face ao mesmo período do ano passado, o qual, relembre-se foi de confinamento. Assim, o aumento de dormidas foi especialmente acentuado entre os não residentes, cujas 1,78 milhões de dormidas registadas no 1º trimestre deste ano ficam mais de 10 vezes acima da atividade do mesmo período do ano passado. Entre os nacionais, as dormidas, num total de 1,89 milhões, também aumentaram em termos homólogos (+200%). Não obstante a forte recuperação face a 2021, esta atividade mantém-se abaixo do ritmo registado antes da pandemia. Comparando com o mesmo período de 2019, o 1º trimestre deste ano continua a registar uma quebra de 19% nas dormidas, principalmente como consequência da diminuição dos não residentes (-26%), dado que os residentes registaram uma diminuição inferior (-1,6%).

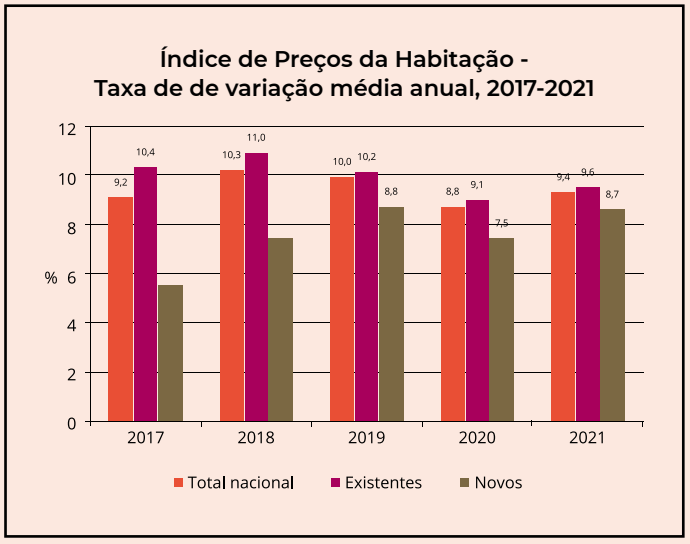
Em termos regionais, a Área Metropolitana de Lisboa absorveu o maior número de dormidas, num total de 2,6 milhões, mas foi o Algarve que registou o maior crescimento deste indicador (+600% para 1,8 milhões de dormidas). O Algarve foi, assim, a segunda região mais procurada, seguindo-se o Norte (1,54 milhões de dormidas) e a Região Autónoma da Madeira (1,3 milhões de dormidas). Esta última região observou também um forte aumento no número de dormidas (+570%), embora a tendência de crescimento acentuada tenha sido transversal a todas as regiões, com aumentos homólogos acima dos 170%.



Fonte: INE-Instituto Nacional de Estatística

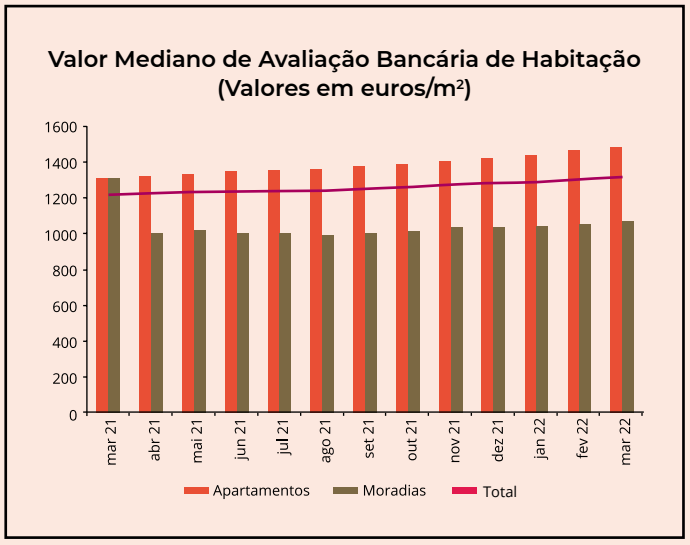
PREÇOS DA HABITAÇÃO CRESCERAM 9,4% EM 2021

O Índice de Preços da Habitação apurado pelo INE- Instituto Nacional de Estatística apresentou uma variação média anual de 9,4% em 2021, uma subida que se intensificou face ao ritmo de 2020, quando os preços tinham aumentado 8,8%. Não obstante, a subida registada em 2021 fica abaixo dos padrões de 2018 e 2019, anos em que os preços aumentaram em torno dos 10%. A habitação usada registou um aumento mais expressivo dos preços, de 9,6%, ao passo que nos novos, o crescimento dos preços em 2021 foi de 8,7%. Desagregando por trimestre, verifica-se que o 4º trimestre de 2021 apresentou a taxa de variação homóloga mais elevada de todo o ano, posicionando o aumento face ao mesmo período do ano anterior em 11,6%.



Fonte: INE-Instituto Nacional de Estatística

VALOR DA AVALIAÇÃO BANCÁRIA AUMENTA 17€ EM MARÇO



Fonte: INE-Instituto Nacional de Estatística

O valor mediano da avaliação bancária, realizada no âmbito de pedidos de crédito para a aquisição de habitação, fixou-se em 1.331€/m² em março, ficando 17€ acima do valor registado no mês anterior (+1,3%). Neste mês o número de avaliações bancárias consideradas ascendeu a cerca de 32 mil, mais 23,5% que no mesmo período do ano anterior, pese embora esta evolução possa estar influenciada por um efeito base decorrente das medidas de contenção da pandemia, implementadas no início de 2021.

Nos apartamentos, o valor da avaliação em março foi de 1.476€/m², superando em 14€ o valor do mês anterior (1,0%), ao passo que nas moradias este indicador atingiu os 1.067€/m², mais 20€ do que em fevereiro (+1,9%).

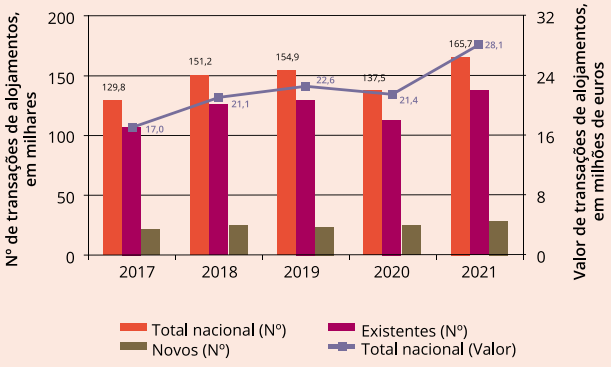
Em termos regionais, o maior aumento no valor da avaliação face ao mês anterior observou-se no Alentejo (+2,8%), embora esta seja a região com o valor mais baixo (928€/m²). O valor de avaliação mais elevado observa-se no Algarve (1.800€/m²), aproximado de muito perto pela Área Metropolitana de Lisboa (1.778€/m²). No Algarve, contudo, o valor da avaliação em março ficou ligeiramente abaixo (-0,6%, 11€) do registado no mês anterior, sendo esta a única região a registar um decréscimo.

VENDAS DE CASAS AUMENTARAM 20%

A subida de preços foi acompanhada por um aumento nas transações, quer em número de imóveis vendidos quer em montante transacionado. Em 2021, foram vendidas 165.700 casas, num aumento de 20,5% face a 2020 e estabelecendo um máximo anual de vendas da presente série do INE. O início do ano foi caraterizado por um abrandamento no número de transações, devido ao confinamento e às restrições daí resultantes, mas o mês de março já sinalizou uma nova dinâmica, que se viria a intensificar ao longo do ano. Cerca de 83% dos fogos vendidos são usados, um segmento onde as vendas cresceram 22%. Os fogos novos, que geraram os restantes 17% das vendas, registaram um aumento de 13% no número de unidades vendidas.

Em termos de montante, as vendas de habitação no país atingiram os €28,1 mil milhões em 2021, mais 31% do que em 2020. Deste valor, €21,6 mil milhões corresponderam a transações de habitações existentes e €6,5 mil milhões a habitações novas. Nos últimos 5 anos, o valor das habitações transacionadas aumentou mais de 65%, uma percentagem que representa mais do dobro da observada no número de transações (aumento de 28%).

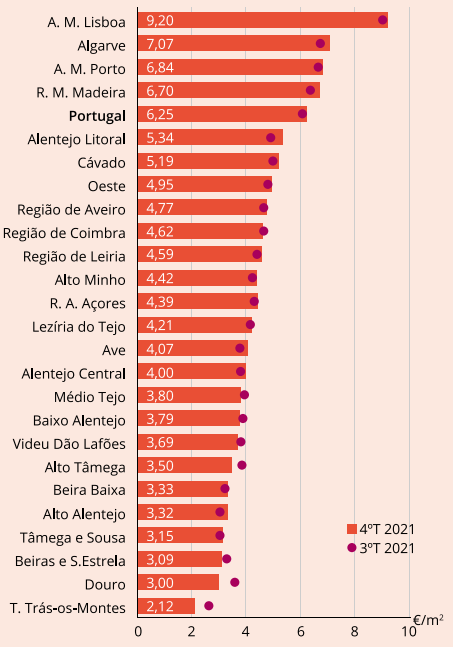
Indicador do número e do valor de transações de alojamentos, total nacional, existentes e novos, 2017-2021



Fonte: INE-Instituto Nacional de Estatística

RENDAS AUMENTARAM 8,3% NO FINAL DE 2021

Renda mediana por m² de novos contratos de arrendamento de alojamentos familiares em Portugal e NUTS III no 3ºT 2021 e 4ºT 2021



Fonte: INE-Instituto Nacional de Estatística

No 4º trimestre de 2021, a renda mediana apurada para os novos contratos de arrendamento residencial em Portugal atingiu os 6,25€/m², valor que apresenta um crescimento de 8,3% face ao mesmo período do ano anterior. Esta tendência foi transversal à grande maioria das regiões, ocorrendo em 21 das 25 sub-regiões NUTS III, de acordo com a classificação territorial do INE-Instituto Nacional de Estatística. Os maiores crescimentos observaram-se na Região Autónoma dos Açores (+12,6%), Beira Baixa (+12,5%) e Alentejo Litoral (+10,1%), embora os valores mais elevados se registem na Área Metropolitana de Lisboa (9,2€/m²), no Algarve (7,07€/m²), Área Metropolitana do Porto (6,84€/m²) e Região Autónoma da Madeira (6,70€/m²). Em termos de municípios, todos os 24 concelhos com mais de 100 mil habitantes verificaram aumentos homólogos das rendas no 4º trimestre. Os municípios com valores de novos contratos de arrendamento mais elevados são Lisboa (11,54€/m²), Cascais (11,29€/m²), Oeiras (10,21€/m²) e Porto (9,15€/m²), mas qualquer um deles regista um aumento homologo das rendas inferior ao do país.

ANÁLISE CONFIDENCIAL IMOBILIÁRIO

PREÇOS DAS CASAS AUMENTARAM 2,0% APÓS INÍCIO DA GUERRA NA UCRÂNIA

Até ver, a situação de guerra na Ucrânia não afetou a dinâmica do mercado português de habitação, pois os preços de venda das casas voltaram a subir no primeiro mês após o início do conflito. Assim, de acordo com o Índice de Preços Residenciais, os preços de venda no país (Portugal Continental) aumentaram 2,0% em março face ao mês anterior, dando continuidade ao ciclo de fortes subidas mensais observado nos últimos meses.

Concretamente, desde o início deste ano os preços têm registado aumentos mensais na ordem de 1,5% a 2,0%. Mas desde outubro do ano passado que a subida mensal dos preços é superior a 1,0%, num ciclo que resultou na intensificação da variação trimestral de 2,1% no 3º trimestre de 2021 para 3,9% no 4º trimestre, e novamente para 5,5% no 1º trimestre deste ano. Esta última subida trimestral é a mesmo a mais elevada desde que este índice monitoriza o comportamento dos preços de venda da habitação no país, em 2007.

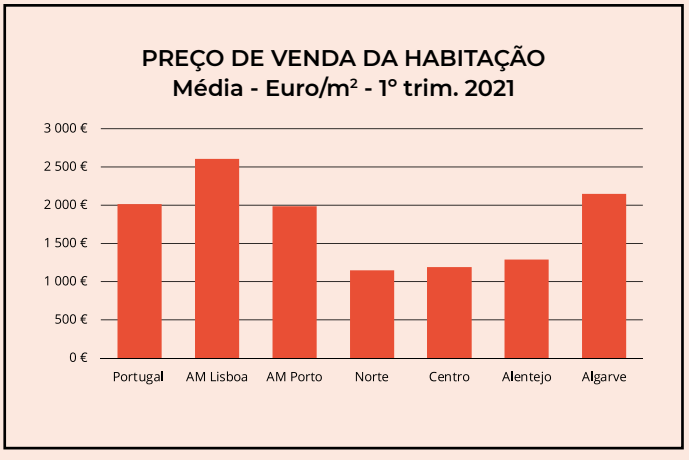
Em termos homólogos, os preços apresentam uma subida de 17,0% em março, quase cinco pontos percentuais mais do que os 12,2% que este indicador registava no final do ano passado.

Aumento pós-pandemia é de 20%

Os preços da habitação surpreenderam o mercado há cerca de dois anos, resistindo ao choque inicial da pandemia com um comportamento de estabilização que haveria de marcar o período do primeiro ano pós-Covid. De tal forma que, entre março de 2020 e março de 2021, mesmo com dois confinamentos gerais, os preços acumularam uma subida de 2,6%, refletindo variações mensais residuais, mas predominantemente positivas. O mês que se seguiu ao segundo confinamento ainda foi de estabilização, mas desde maio passado que os preços começaram a acelerar, com uma intensificação das subidas mensais especialmente vincada a partir de outubro. De tal forma que, em março deste ano, a valorização acumulada face ao início do Covid (março 2020) era já de 20%.

Mais de 40.000 vendidas novamente no 1º trimestre

De acordo com o SIR-Sistema de Informação Residencial, o preço médio de venda das casas em Portugal atingiu os 2.015€/m² no 1º trimestre de 2022, oscilando entre os 3.182€/m² no segmento de novos e 1.881€/m² nos usados. Neste período terão sido vendidas cerca de 42.500 casas no país, em linha com o trimestre anterior, quando as vendas ficaram em torno das 43.500 unidades, e mantendo a atividade transacional acima das 40.000 unidades pelo terceiro trimestre consecutivo.

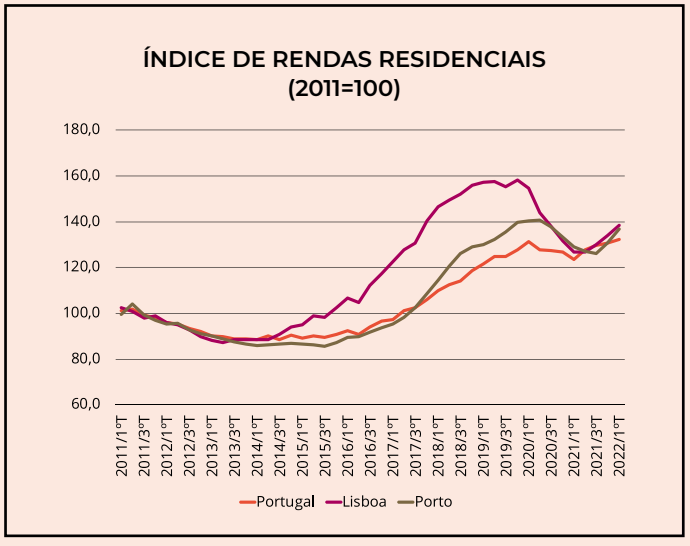


Fonte: SIR- Sistema de Informação Residencial

ANÁLISE CONFIDENCIAL IMOBILIÁRIO

RENDAS SOBEM 9,2% EM LISBOA E 6,0% NO PORTO NO ÚLTIMO ANO

Ci Confidencial Imobiliário



Fonte: Confidencial Imobiliário

As rendas contratadas na habitação em Lisboa apresentaram no 1º trimestre deste ano aumentos de 9,2% em termos homólogos e de 3,3% em termos trimestrais, de acordo com o Índice de Rendas Residenciais. Trata-se de uma forte aceleração na subida dos valores praticados no arrendamento habitacional, considerando que há um ano atrás, as rendas na capital estavam a descer 18,0% em termos homólogos e quase 4,0% em termos trimestrais.

Aliás, a subida de 9,2% observada no último ano é mesmo a variação homóloga mais expressiva desde o final de 2018, quando este indicador atingia cerca de 11%, já em forte abrandamento face a um ritmo de crescimento que em meados de 2017 superava os 20%. Desde esse pico que as rendas em Lisboa foram perdendo fôlego, entrando em terreno negativo ainda antes da pandemia, logo no início de 2020, quando apresentaram uma quebra homóloga na ordem dos 2,0%, a primeira em mais de sete anos. As rendas só voltaram a terreno positivo no 4º trimestre de 2021, com uma variação homóloga de 1,8%, refletindo dois trimestres de aumentos em cadeia em torno dos 3,0%, o que se voltaria a confirmar neste último trimestre, resultando, assim, numa maior robustez do crescimento homólogo.

Porto volta a terreno positivo

No Porto, o crescimento no último ano foi de 6,0% e, de facto, esta variação homóloga observada no 1º trimestre de 2022 coloca as rendas em terreno positivo pela primeira vez no último ano e meio. À semelhança do que acontece em Lisboa, também o Porto assinala neste início de ano uma assinalável inflexão relativamente ao panorama registado um ano antes, quando as rendas estavam a cair quase 10% em termos homólogos, cumulando um percurso de cerca de três anos que começou por ser de abrandamento de subidas, mas que viria a entrar em terreno negativo no final de 2020. Refira-se que este ciclo teve início após um período de intensas subidas das rendas, as quais chegaram a superar os 20%.

Esta inversão no comportamento da variação homóloga reflete o desempenho de curto-prazo das rendas nos últimos dois trimestres, apurando-se variações trimestrais de 3,5% no 4º trimestre de 2021 e de 4,8% no 1º trimestre de 2022. Esta é mesmo a maior subida trimestral desde meados de 2018, período em que as variações em cadeia rondavam os 5,0%. Apesar de as rendas terem observado crescimentos trimestrais apenas no último trimestre de 2021, registando a primeira variação trimestral positiva após cinco trimestres de quedas consecutivas, os sinais de recuperação já vinham do período após o confinamento de início do ano. Assim, depois de perdas trimestrais superiores a 3,0% nos trimestres final de 2020 e inicial de 2021, as descidas abrandaram para 1,6% e posteriormente para 0,7%.

ANÁLISE CONFIDENCIAL IMOBILIÁRIO

NOVA PROMOÇÃO ABRANDA NO ARRANQUE DO ANO

Ci Confidencial Imobiliário

Nos primeiros três meses de 2022 foram submetidos a licenciamento no país um total de 4.200 novos projetos habitacionais num volume agregado de 9.300 fogos, conforme mostram os dados do Pipeline Imobiliário, apurados pela Confidencial Imobiliário a partir do pré-certificados emitidos pela ADENE.

Esta carteira traduz uma desaceleração na atividade de promoção de nova habitação na ordem dos 20% quer em número de projetos quer em número de fogos face ao mesmo período do ano passado, o qual, recorde-se, marcava um novo confinamento geral. Nesse período (1º trimestre de 2021), o pipeline residencial somava 5.350 projetos e 11.600 fogos.

Não obstante, e apesar desta quebra no agregado do trimestre, é de evidenciar a forte aceleração da atividade em março, mês em que foram sujeitos a licenciamento perto de 4.300 fogos, quando em janeiro e fevereiro os pipelines se ficaram pelos 2.400/2.500 fogos.

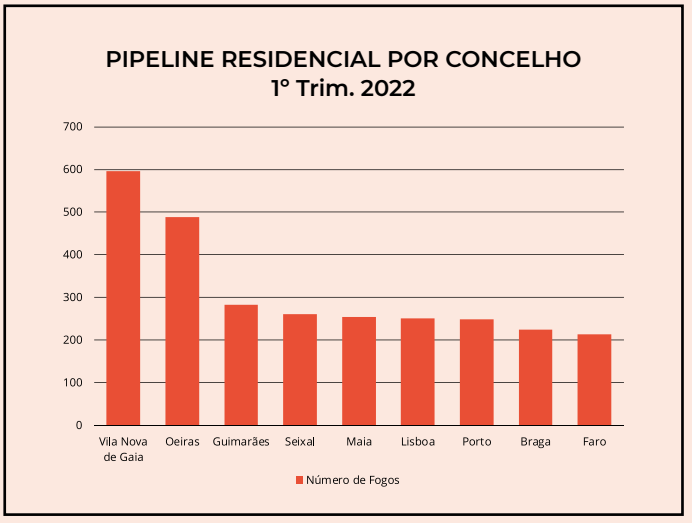
Cerca de 90% dos fogos em pipeline são originados em projetos de construção nova, correspondendo a cerca de 8.200 unidades integradas em quase 3.700 projetos. Este tipo de obra também perdeu dinâmica, ficando 13% abaixo dos 9.500 fogos contabilizados em igual período de 2021. Na obra de reabilitação, a quebra foi bastante mais acentuada, dando continuidade à tendência do ano passado. Assim, a carteira de fogos integrados em projetos resultantes de reabilitação ficou pouco acima das 1.000 unidades nos primeiros três meses de 2022 (integrados em 545 projetos), metade dos 2.100 fogos contabilizados no 1º trimestre de 2021.

Lisboa e Porto em forte compressão da atividade

As duas principais cidades do país registaram uma forte quebra na atividade de nova promoção residencial no arranque do ano, ambas com um pipeline em torno de 30 projetos geradores de 250 fogos. Também em qualquer uma das cidades, a quebra é na ordem dos 60% face ao 1º trimestre do ano passado, quando foram submetidos a licenciamento em torno de 600 fogos. Em termos de tipo de obra, o comportamento das duas cidades difere.

Gaia e Oeiras dominam intenções de investimento

Esta menor dinâmica nas duas principais cidades levou à sua perda de liderança nas intenções de investimento, cedendo lugar a mercados limítrofes. Vila Nova de Gaia é neste trimestre o concelho com maior volume de fogos em carteira no país, somando cerca de 600 unidades distribuídas por 100 projetos. Segue-se Oeiras, com 500 fogos integrados em 40 projetos. A nivelar com Lisboa e Porto estão agora também os concelhos de Guimarães, Seixal e Maia, além de Braga e Faro, todos com pipelines na ordem dos 200 fogos.



Fonte: Pipeline Imobiliário - Ci/Adene

adene

Agência para a Energia

ADENE,

a agência nacional para a energia, com uma missão centrada nas pessoas e a ambição de reforçar o posicionamento de Portugal na descarbonização, é um parceiro ativo da transição energética, fortalecendo parcerias, dinamizando a política pública e estando mais próximo dos cidadãos. Com toda a Energia!

Siga a ADENE News



Portugal foi o primeiro país no mundo a afirmar o compromisso da neutralidade carbónica até 2050. Rumo a esse objetivo, a ADENE tem por missão promover a eficiência energética e hídrica no parque edificado português. Através dos projetos que desenvolve e das ações de sensibilização e informação, contribui ativamente para a mudança nos padrões de consumo e para uma maior literacia energética da sociedade, pois cada cidadão é parte da solução.

O MELHOR PRIMEIRO TRIMESTRE DE SEMPRE



MANUEL ALVAREZ, PRESIDENTE DA RE/MAX PORTUGAL

Num setor que continua a dar provas de grande dinamismo, a RE/MAX cresce em todos os indicadores de atividade. A maior imobiliária a operar em Portugal, registou nos primeiros três meses do ano um volume de preços de cerca de 1,74 mil milhões de euros, relativos a 19.669 transações, 76,7% das quais de compra e venda de imóveis, o que representa o melhor primeiro trimestre de sempre. A empresa finaliza este período com um incremento no número total de transações (19,1%) e em volume de preços (31%), quando comparado com igual período de 2021.

O primeiro trimestre do ano foi pautado pelo crescimento e forte dinamismo rede RE/MAX, com aumentos em todos os indicadores de atividade. Pela primeira vez foi ultrapassada a barreira histórica dos 10 mil consultores, assim como atingido em três meses perto de 20 mil transações imobiliárias, resultado da cada vez mais reconhecida excelência dos seus colaboradores, que diariamente procuram soluções para clientes nacionais e internacionais nos processos de compra, venda ou arrendamento de imóveis.

Viseu, Faro e Braga em destaque no volume de transações

Os resultados mostram que as regiões do Centro de Lisboa e do Grande Porto continuam a representar cerca de 30% das transações da rede, não obstante os seus crescimentos não terem sido tão acentuados quanto a média nacional (19%). Por seu lado, a Margem Sul revelou um nível de atividade praticamente similar ao verificado nos três primeiros de 2021, em contraste com as regiões do Algarve, Linha de Cascais e Linha de Sintra, que verificaram crescimentos superiores a 30%.

Numa análise por distrito e apenas considerando aqueles que registaram mais de 200 transações, o destaque vai para os distritos de Viseu (41,6%), Faro (41%) e Braga (26,4%), aqueles que mais cresceram face a igual período do ano passado. Lisboa com um incremento de 10,7%, o Porto 9,9% e Setúbal com 3%, registaram também bons níveis de crescimentos, atendendo ao enorme peso que representam na rede.

Crescimento sustentado

No final do primeiro trimestre do ano passado, a rede RE/MAX tinha 365 agências e 8.335 consultores. A imobiliária viu o número de agências registar um crescimento face a igual período de 2021, passando agora a contabilizar 383 agências e ultrapassando já os 10 mil consultores.

As perspetivas da RE/MAX para o próximo trimestre passam por manter um crescimento sustentado e também manter a aposta no capital humano, com o recrutamento aliado à formação, que têm tornado a rede capaz de dar resposta a todas as necessidades do mercado e à satisfação dos clientes.

Ci SIR®

Confidencial Imobiliário

Sistema de Informação Residencial

Market intelligence para os profissionais do mercado.

ADIRA JÁ

Desconto especial de 15%
no Micro-SIR para associados
da APEMIP

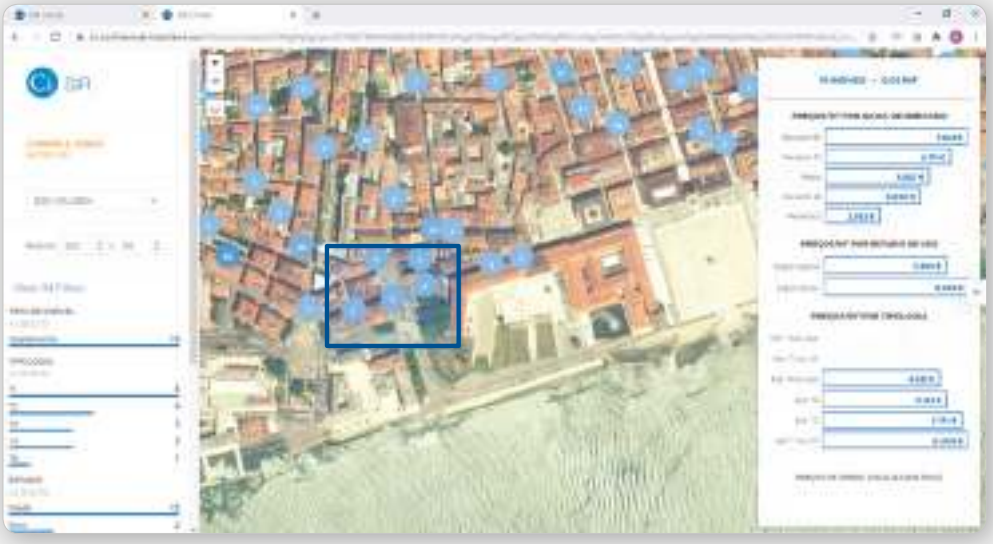
Apenas para adesões até 30 de Junho

MICRO-SIR: preços de transação por código-postal

Faça zoom nos dados, conheça o mercado à micro-escala.







Preços de venda, por código-postal,
estado de uso e tipologia, atualizados mensalmente.

Um exclusivo para empresas que integram o SIR.

O SIR é um sistema de informação que serve os profissionais do mercado com dados exclusivos sobre preços de venda. A fonte de dados são as próprias empresas que beneficiam desse sistema. Adira ao SIR e aceda ao novo Micro-SIR. Contacte-nos.

www.confidencialimobiliario.com

LISBOA E GRANDE LISBOA – LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS

BEATO QUARTER
CONVENTO DO BEATO TEM NOVA VIDA

Vai nascer um novo condomínio residencial no quarteirão do icónico Convento do Beato, na zona do Beato, no eixo oriental de Lisboa. O Beato Quarter foi recentemente lançado no mercado e vai trazer 61 novos apartamentos de tipologias T1 a T5, num investimento liderado pelo grupo Larfa Properties, que já tinha intervencionado a área do Convento destinada ao centro de eventos. O novo condomínio propõe unificar todo o quarteirão, a partir de uma nova praça central, requalificando os edifícios circundantes ao centro de eventos. O Beato Quarter distribui-se por cinco edifícios independentes originalmente de diferentes usos e idades, os quais serão agrupados em três conceitos diferentes. O grupo Brick é constituído por 3 edifícios, sendo um construído de raiz e, os outros dois, resultado da regeneração dos antigos edifícios dos Limpadores e dos Ensacadores, perfazendo 36 apartamentos. Por sua vez, o grupo Arch, com 5 apartamentos, nasce da requalificação de um edifício de estilo romântico de cantarias ornamentadas, preservando os distintos arcos em alvenaria de pedra. O grupo View terá 20 apartamentos e dá nova vida ao antigo edifício da moagem, um raro exemplo de património industrial onde se evidencia o contraste dos pilares em ferro com as vigas em madeira.



NOOBA
MAIS DE 500 NOVOS APARTAMENTOS A POUCOS PASSOS DO TEJO



Um dos mais recentes lançamentos residenciais a ter lugar na região de Lisboa, o Nooba vai marcar o arranque de uma nova fase de desenvolvimento imobiliário do Barreiro, na margem Sul do Tejo. Com traço do arquiteto Miguel Saraiva, este novo empreendimento vai criar mais de 500 apartamentos naquela cidade, com uma proposta de localização ímpar, a poucos metros do rio Tejo e a cinco minutos a pé de um terminal intermodal de transportes com ligação a Lisboa. O arranque da construção já está previsto para este mês de maio, mas este será um projeto a desenvolver por fases num horizonte de 7 a 8 anos. Do total de 518 apartamentos de tipologias T1 a T5 que perfaz o empreendimento, estão previstos 127 numa primeira fase de desenvolvimento, chegando ao mercado com preços a partir de 189.000 euros (T1), de acordo com as informações avançadas pelo promotor, a Solid Sentinel.

No total, o empreendimento vai movimentar um investimento na ordem dos 130 milhões de euros, disponibilizando amenidades aos seus residentes como um rooftop com 170 m^2, uma zona de lazer com 230 m^2, jardim com 430 m^2, uma pista de atletismo com 200 metros e uma piscina com 25 m^2.

COLINA DO OUTEIRO
NOVO CONDOMÍNIO COLOCA SEIXAL NA ROTA DOS DESTINOS DE HABITAÇÃO



A vila piscatória do Seixal, a cerca de 20 minutos de Lisboa, está a emergir como um destino habitacional cada vez mais apetecível. Para isso contribui também um dos empreendimentos residenciais mais recentemente apresentados no mercado, a Colina do Outeiro, com promoção da LX Capital, e que nascerá junto à Baía do Seixal. O condomínio fechado vai integrar piscina, ginásio, parque infantil e campo de jogos, valências estas que serão envolvidas por amplas zonas ajardinadas. O projeto de arquitetura é do atelier S+A, apostando numa estética contemporânea de linhas depuradas, onde a predominância de superfícies vidradas e amplas áreas exteriores permitem usufruir ao máximo da luminosidade única do Estuário do Tejo. Todos os 53 apartamentos de tipologias T2 a T4 que constituem o empreendimento possuem terraços ou varandas com vistas amplas sobre a Baía do Seixal, distinguindo-se também pela generosidade das áreas interiores e pelos equipamentos e acabamentos. As habitações beneficiam ainda de estacionamento para automóvel e bicicletas, bem como de área de arrecadação. Junto ao empreendimento estão ainda vários parques e jardins, bem como o Passeio Ribeirinho do Seixal, com um corredor de ciclovia e corrida com 3,7 km.

THE ONE
EXEMPLO DA NOVA GERAÇÃO DE HABITAÇÃO NO CENTRO DE LISBOA

A aposta numa arquitetura de autor e uma localização central no coração da cidade de Lisboa, são marcas do The One, empreendimento residencial que personifica, assim, uma nova geração de habitação premium na cidade. Promovido pela Kronos Homes, o The One é assinado pelo prémio Pritzker da Arquitetura em 2011, Eduardo Souto de Moura, distinguindo-se pela sua fachada em betão com painéis dourados e amplas janelas, numa combinação contemporânea e elegante. O condomínio vai trazer 65 novos apartamentos à Avenida João XXI, entre as tipologias T1 e T3, distribuídos por sete pisos, sendo ainda apoiado por 78 lugares de estacionamento em 3 pisos sob o solo. Fruto de um investimento de 45 milhões de euros, o The One está situado no quarteirão formado pela Av. João XXI, Rua de Cidade de Bucareste, Av. Marconi e Avenida de Roma, tendo três entradas independentes. Atualmente tem ainda disponíveis apartamentos tipologias T1, T2 e T3, com áreas entre os 50 e os 173 m^2, e preços a partir de 450.000 euros. Além da componente residencial, terá ainda uma área comercial com quatro lojas, ginásio e um pequeno jardim.



PORTO E GRANDE PORTO – LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS

BONJARDIM
NOVA CENTRALIDADE NO CORAÇÃO DO PORTO



Já está em venda o empreendimento residencial Bonjardim, que se propõe criar uma nova centralidade no coração da Baixa do Porto. Situado no quarteirão delimitado pelas ruas do Bonjardim, Formosa e de Sá da Bandeira, o empreendimento é promovido pela Avenue e está já em fase de construção, envolvendo um investimento global na ordem dos €57 milhões. Este projeto vai reabilitar o quarteirão D.João I, em plena Baixa do Porto, junto ao mercado do Bolhão. A área bruta de construção totaliza 28.000 m² acima do solo, 13.250 m² destinados a habitação, sendo que 17% desta área residencial será desenvolvida por um parceiro hoteleiro como branded residences. A oferta residencial é composta por 93 apartamentos nas tipologias T0 a T4, com áreas entre os 35 e os 192 m². O parceiro hoteleiro encarregue de gerir a componente de branded residences será também o operador do hotel de 4 estrelas com 280 quartos integrado no Bonjardim, o qual ocupará 11.200 m². No Bonjardim nasce ainda uma praça central, com 2.500 m², que contemplará zonas ajardinadas, esplanadas, cafés, restaurantes, lojas e serviços. O Bonjardim terá ainda um estacionamento coberto dividido em 3 pisos subterrâneos, com 21.000 m² e 499 lugares de estacionamento, com zonas distintas de uso exclusivo para residentes e público.

ANTIGA FÁBRICA DO PRADO
A NOVA VAGA DE RECONVERSÃO DOS ESPAÇOS INDUSTRIAIS EM MATOSINHOS

Um ícone de Matosinhos Sul, após 20 anos votada ao abandono, a Antiga Fábrica do Prado ganha agora uma nova vida pela mão da Qualive, que, a partir de um projeto de reabilitação criado por Maria Vasconcelos, arquiteta principal da Q.Arch, está a transformar este património industrial num condomínio residencial de referência. Concebido a pensar nas famílias e profissionais que querem viver a dois passos da praia sem perder as vantagens da proximidade ao centro da cidade, o novo condomínio vai criar 30 novos apartamentos com tipologias T1 a T5, que terão em comum as vistas para os jardins interiores e partilharão o acesso a um espaço de coworking, ginásio, estacionamento e piscina. O edifício industrial acolheu durante várias décadas a antiga fábrica de conservas Prado, que aí laborou desde a sua fundação em 1934 até ao encerramento no início da década de 2000. O novo condomínio vai reabilitar o imóvel, honrando o seu legado, pois além de perpetuar o nome da «Antiga Fábrica do Prado», o projeto de reabilitação irá também manter a forte identidade industrial do seu passado fabril, preservando a sua fachada original e incluindo a recriação de alguns dos elementos mais marcantes do passado do edifício, como paredes de alvenaria em tijolo vermelho e tetos abobadados com vigas preenchidas em arcos de tijolo, bem como as antigas caixilharias e grelhas exteriores.



Q19 - QUINTA DE CRAVEL
A TORNAR GAIA UMA MORADA CADA VEZ MAIS APETECÍVEL

Já está em fase de vendas o novo edifício residencial integrado na Quinta de Cravel, em Vila Nova de Gaia. O Q19 vai disponibilizar 50 apartamentos T1 a T4 naquela zona da cidade, apostando em unidades com áreas entre os 74 e os 263 m^2. Promovido e construído pela Teixeira Duarte, este projeto consolida o desenvolvimento residencial da Quinta de Cravel, destacando-se pelas vistas sobre o Cravel Park e sobre a cidade. Em termos arquitetónicos, o novo edifício destaca-se pela fachada em plena integração com a natureza, pelas linhas suaves e pela escolha de materiais de inspiração natural. Amplas varandas, terraços e áreas interiores muito generosas são argumentos dos apartamentos do Q19, que vai ainda disponibilizar aos seus residentes uma piscina panorâmica, um outdoor lounge e um espaço fitness. A Quinta de Cravel situa-se junto à Avenida da República, uma das principais artérias de Vila Nova de Gaia, conjugando uma localização central no contexto urbano a um ambiente natural protegido, com acesso direto ao Cravel Park, uma reserva natural de mais de 6 hectares com trilhos e miradouros.



GREENSTONE
VIDA RENOVADA NA FOZ



A zona da Foz, em Nevogilde, vai ter um novo condomínio de moradias, o Greenstone, num total de 36 unidades e com projeto de arquitetura assinado por José Carlos Cruz. O empreendimento totaliza um investimento de mais de €28 milhões liderado pela Bondstone, sendo desenvolvido em 7 módulos distintos com 3 pisos, que integram moradias T2 a T4 e em formato duplex, além de uma penthouse no último piso, com terraço privativo e, em alguns casos, piscina. A maior parte destas villas de luxo tem elevadores de uso exclusivo para comunicação direta ao interior das habitações. Em termos de espaços comuns, evidencia-se uma área exterior central, com vegetação densa de crescimento espontâneo, com percursos pedonais entre as estradas independentes das várias unidades e restantes zonas do empreendimento, como piscina comum e sala de apoio, zonas técnicas e a entrada sul comunicante com a travessa de Nevogilde.

O Greenstone já está em fase de construção e deverá ficar concluído até final do próximo ano, prometendo impulsionar ainda mais um dos bairros residenciais mais exclusivos do Porto.

QUE GRANDES TENDÊNCIAS VÃO INFLUENCIAR O PROPTECH NOS PRÓXIMOS ANOS?

A INTRODUÇÃO DE TECNOLOGIA NOVA (OU QUALQUER QUE SEJA) NUM SETOR É SEMPRE UM MOTOR DE INOVAÇÃO

Nos últimos vinte anos, a aplicação da tecnologia e desenvolvimento de plataformas no mercado imobiliário para tornar as transações mais rápidas e mais eficientes deu origem ao que conhecemos hoje como o Proptech, ou seja, a inovação tecnológica aplicada a esta indústria. Fazendo um pouco de história, é fácil de ver que o Proptech nasceu durante o boom das empresas *".com"*, numa altura em que a a maioria dos imóveis eram promovidos através de classificados na imprensa escrita e agências imobiliárias. O objetivo inicial da inovação tecnológica no imobiliário era, pode-se dizer, disponibilizar a oferta (sobretudo residencial) em plataformas digitais.

Mas muito já aconteceu desde aí.

Numa segunda vaga, o foco do Proptech passou por tornar os espaços físicos mais flexíveis e dinâmicos - desde casas de férias a espaços de armazenamento, houve todo um esforço de criatividade à volta da forma como se podem utilizar os espaços. Atualmente, o Proptech é muito impulsionado pelas grandes tendências a nível de Big Data e Inteligência Artificial, tendo, além disso, passado a incluir na equação os obrigatórios requisitos de distanciamento social decorrentes da COVID-19, os quais mudaram a forma como o setor imobiliário funciona em termos de processos.

Uma coisa é certa. O processo imobiliário, incluindo procurar, comprar, vender ou arrendar imóveis, está a mudar de forma bastante rápida e disruptiva devido à crescente digitalização. O Proptech é uma área em rápido crescimento e faz cada vez mais parte da agenda das empresas que operam neste setor. Nesse sentido, é importante perceber para onde estamos a dirigir-nos e quais são as grandes tendências que prometem marcar a evolução tecnológica deste setor. Conheça, de seguida, algumas tendências globais que estão a emergir e que vão marcar o ritmo deste setor até 2025.



1) AUMENTO DA PROCURA POR VISITAS VIRTUAIS DAS CASAS

Esta é uma das tendências mais marcantes a acontecer no espaço do Proptech. De acordo com um site de prospeção de tendências britânico, Exploding Topics, a pesquisa pelo termo *"visita virtual"* disparou durante a pandemia, sendo claro que grande parte dos agentes imobiliários contaram com este tipo de ferramenta para apresentar imóveis durante esse período. O gigante imobiliário mundial Zillow, por exemplo, ainda recentemente melhorou o Zillow 3D com computação para incrementar a possibilidade de fazer visitas interativas. As ferramentas 3D são precisamente, uma das áreas de maior aposta da inovação nesta área, com uma pesquisa global a revelar que as pesquisas de imóveis em oferta com possibilidade de visitas virtuais 3D foram "guardadas" 32% mais do que as que não incorporavam essa ferramenta.



2) A ASSINATURA DIGITAL TORNA-SE A NORMA

Impulsionado pela pandemia, os negócios/transações imobiliárias que recorrem a assinatura digital poderão tender a tornar-se a norma. Na verdade, estima-se que o mercado global de "assinatura-digital" possa crescer mais de 25% ao ano entre 2021 e 2027, de acordo com um relatório da Orion Markets Report, prevendo-se ainda que este mercado possa passar de valer 5 biliões de dólares em 2025 para quase 24 biliões de dólares em 2030.



3) A INDÚSTRIA IMOBILIÁRIA COMEÇA A RECORRER A SOLUÇÕES PUBLICITÁRIAS PRÓPRIAS

As novas plataformas digitais de publicidade estão a emergir para revolucionar o espaço imobiliário, com propostas de soluções de interligação/proximidade entre mediadores e compradores e vendedores com vista ao desenvolvimento de campanhas com sistemas de micro-localizações. Só nos Estados nos Unidos, a publicidade de imobiliário é uma indústria avaliada em 30 biliões de dólares.



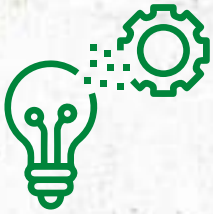
4) GESTÃO E AUTOMATIZAÇÃO DE ARRENDAMENTOS

A automatização de processos está a tornar-se um disruptor na gestão de imóveis. Graças à expansão de muitas plataformas, a gestão de edifícios de arrendamento habitacional, que é um segmento já identificado como de grande potencial de crescimento em Portugal, podem agora adaptar-se às necessidades em tempo real dos proprietários. As plataformas disponibilizam ferramentas e apoio necessários para dar respostas às lacunas tecnológicas desta atividade e reforçar a eficiência e os proveitos.



5) CRESCE O INTERESSE EM INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS FRACIONAIS

Devido ao elevado montante inicial de capital que é necessário para investir num imóvel, muitas empresas de Proptech têm estado focadas em oportunidades de aquisição de imóveis através de propriedade fracionada ou por via de sistemas de crowdfunding. Em termos globais, o mercado de crowdfunding para imobiliário deverá crescer de cerca de 13 biliões de dólares em 2018 para quase 870 biliões de dólares em 2027.



6) CASAS INTELIGENTES TORNAM-SE A NORMA

Transformar ativos imobiliários em casas inteligentes é uma nova forma de aumentar o valor dos imóveis e atrair uma nova geração de compradores. Um estudo recente mostra que 62% da chamada geração Z considera mais importante ter uma casa bem equipada a nível tecnológico do que incluir as valências tradicionais, tais como um ginásio ou estacionamento. Existem já várias plataformas de automatização das funções dos imóveis, incluindo dos processos de climatização ou segurança.



7) NÚMERO CRESCENTE DE "E-COMPRADORES"

Os e-compradores estão a influenciar as vendas imobiliárias e os modelos de avaliação automatizados, impactando sobretudo no tempo médio de vender as casas, que é bastante mais rápido para este perfil de comprador. Trata-se de um tipo de comprador que confia muito em dados e está disponível para comprar uma casa sem a visitar. Com tendência a crescer, até por uma questão de conveniência e também de rapidez, a verdade é que esta é ainda uma forma de comprar que ocorre em apenas 1% das vendas nos Estados Unidos.

A DIGITALIZAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO PERMITE POUPAR TEMPO E DINHEIRO



ANTÓNIO MARQUES | IDEALISTA PORTUGAL

A pandemia acelerou muitos processos, conceitos que aos poucos se foram estabelecendo e que agora se tornaram essenciais. A digitalização é, sem dúvida, uma das chaves sobre as quais deve girar a recuperação da nossa economia. Ainda há um longo caminho a percorrer, mas a verdade é que em certos aspetos a digitalização dos consumidores já é um dado adquirido, tanto pela mudança geracional como pelo impacto que tem no nosso dia-a-dia. As redes sociais ou o e-commerce já fazem parte do nosso quotidiano, mas existem muitos outros produtos e serviços que podem ser digitalizados e com enorme potencial para melhorar a experiência do utilizador.

Apesar do insubstituível papel do fator humano na mediação imobiliária, o mercado mudou, de forma acelerada, e é cada vez mais digital, dando provas de que a utilização da tecnologia continuará a ser fundamental no futuro, tanto na angariação como na concretização dos negócios imobiliários, como por exemplo, os processos de procura, compra e venda de casas, ou arrendamento de imóveis.

A digitalização do mercado imobiliário é, sem dúvida, sinónimo de poupança de tempo e dinheiro. Nesse sentido, os anúncios online através dos portais imobiliários, permitem aos compradores ver os imóveis em qualquer momento eliminando barreiras de distância e tempo que dificultam a visita física, como se tratasse de um Open house 24 horas. Anúncios cada vez mais completos com Visitas virtuais 360º que permitem aos compradores obter mais informação sobre o imóvel e com uma experiência de interação cada vez mais imersiva. As reuniões em streaming, nos casos onde a reunião presencial com o proprietário ou comprador não seja possível por diversos motivos, podem utilizar-se plataformas profissionais de videochamada para estar em contato com os clientes. É o caso da videovisita do idealista, que permite agendar reuniões com os clientes compradores para mostrar o imóvel em tempo real ou inclusivamente organizar *'open houses virtuais'* com vários clientes ao mesmo tempo.

Os players do setor compreendem este novo cenário e estão a dar passos gigantescos nesse sentido, adaptando as suas estruturas organizacionais e tecnologia para se integrarem e, por sua vez, melhorarem a experiência digital que oferecem. A digitalização é, inegavelmente, o presente e o futuro de todos os setores e um caminho sem regresso. Além de ser imprescindível para que as empresas se mantenham relevantes, atuais e competitivas, e possam não só garantir a satisfação e a fidelização dos seus clientes, como obter métricas para ajudar a entendê-los.

GARVETUR

— VILAMOURA —
LAKES









NOVO
NEW
T2 & T3

Novos apartamentos T2 e T3 a1 km da praia.
Desfrute de um estilo de vida exclusivo!

Contacte-nos para mais informações.

New 2 and 3 bedroom apartments,
only 1 km from the beach.
Enjoy an exclusive lifestyle!

Contact us for further information.

garvetur.pt

T. 00351 289 322 488

vendas@garvetur.pt

O ÂMBITO DO REGIME DE EXCLUSIVIDADE NA MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA E A SUA ESTIPULAÇÃO

LUÍS NOBRE GUEDES
PARTNER – NOBRE GUEDES & ASSOCIADOS



JOÃO VALBOM BAPTISTA
PARTNER – NOBRE GUEDES & ASSOCIADOS



i. A estipulação do regime da exclusividade: fundamentos

Um dos elementos mais relevantes do contrato de mediação imobiliária é o estabelecimento de um regime de exclusividade. Esta cláusula é estabelecida no interesse da empresa de mediação imobiliária, havendo várias razões para um putativo vendedor de um imóvel *entregar*, com exclusividade, a promoção da compra e venda de um imóvel a uma mediadora. Desde logo, a falta de exclusividade surge associada ao recurso a vários anúncios de venda em diferentes plataformas ou através de vários mediadores, sem uniformidade quanto à informação, que pode conduzir, em determinados casos, a uma certa *banalização* do imóvel, que desvaloriza a sua imagem e potencia a desconfiança de eventuais interessados. Igualmente relevante é a circunstância de a fixação de um regime de exclusividade impelir a empresa de mediação a aumentar o esforço e o investimento na divulgação do imóvel, designadamente nos meios que utiliza para o fazer, pois será mais alta a probabilidade de a sua promoção da venda ser bem-sucedida. De outro modo, sem este conforto/segurança, o mediador vê-se na contingência de moldar a sua promoção de acordo com uma análise custo-benefício que não deixará de atender, por um lado, ao risco de a venda do imóvel ocorrer com base na promoção levada a cabo por outro mediador, ainda que tenha realizado um investimento relevante na promoção, e, por outro lado, a remuneração acordada pela mediação.

O tema da exclusividade encontra-se, no essencial, previsto no Regime Jurídico da Atividade de Mediação Imobiliária (doravante, «RJAMI»), aprovado pela Lei n.º 15/2013, de 8 de fevereiro, que estabeleceu o regime jurídico a que fica sujeita a atividade de mediação imobiliária, conformando-o com a disciplina constante do Decreto-Lei n.º 92/2010, de 26 de julho, que transpôs para a ordem jurídica interna a Diretiva n.º 2006/123/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 12 de dezembro de 2006, relativa aos serviços no mercado interno. Determina este regime jurídico que, quando é estabelecida uma relação de exclusividade entre a empresa de mediação imobiliária relativamente a um ou mais imóveis, esta referência deve ser expressa e dela deve decorrer a *«especificação dos efeitos que do mesmo decorrem, quer para a empresa quer para o cliente»* (cf. artigo 16.º, n.º 2, al. g), do Regime Jurídico da Atividade de Mediação Imobiliária).

ii. Modalidade da exclusividade: simples e reforçada

Quando decorrer do contrato de mediação a atribuição de exclusividade à empresa de mediação, impor-se-á determinar o seu âmbito, o que pode ser feito através da distinção entre os conceitos de exclusividade *simples* e *reforçada*. Esta distinção deve decorrer do clausulado do contrato de mediação – até por imposição do artigo 16.º, n.º 2, al. g), do RJAMI, a que acima se aludiu.

Em termos simples, a distinção entre uma e outra responde à dúvida de saber se as partes se limitaram a *i)* atribuir à empresa de mediação o direito de, com exclusividade – i.e., sem estar sujeita à concorrência de outras mediadoras –, promover a venda de um ou mais imóveis durante um determinado prazo; ou *ii)* se as partes estipularam uma cláusula de exclusividade que inclui a primeira hipótese, mas, igualmente, impede o próprio cliente de encontrar um potencial interessado e de concluir a venda com ele. No primeiro caso, a exclusividade tem o seu âmbito limitado à promoção imobiliária; no segundo caso, o seu espetro é alargado, estabelecendo-se ainda uma limitação ao raio de ação do proprietário (o cliente), pois que este atribuiu, durante um prazo, o monopólio dos atos de promoção da venda de um ou mais imóveis a uma concreta mediadora.

A questão pode não ser de simples análise e fica dependente do teor do contrato de mediação. Em todo o caso, mesmo a cláusula 4.ª, n.º 2, do modelo de contrato constante da Portaria 228/2018, de 13 de agosto, não é conclusiva neste aspeto: *«[o] regime de exclusividade previsto no presente contrato implica que só a Mediadora contratada tem o direito de promover o negócio objeto do contrato de mediação imobiliária durante o respetivo período de vigência»*.

A resolução do problema sempre se encontrará na interpretação do contrato e na aproximação à vontade das partes. Sempre que este exercício não traga consigo resultados claros, deve entender-se que a exclusividade apenas impede o cliente de celebrar contratos de mediação com outras mediadoras. Nesta aceção, o âmbito da exclusividade é limitado ao perímetro da promoção da venda do imóvel com recurso a mediação, sem que isso implique que o vendedor (cliente) fique impedido de, por si, encontrar potenciais compradores para celebrar o contrato de compra e venda ou de fazê-lo em caso do surgimento espontâneo de um interessado. É esta a solução que melhor se coaduna com o contexto normativo em que a cláusula de exclusividade deve ser interpretada: o RJAMI trata da atividade profissional de mediação, devendo os efeitos jurídicos que decorrem daquele regime manter-se, igualmente, dentro do plano da mediação (leia-se: da promoção imobiliária, enquanto atividade empresarial). Há que acrescentar que, quando o cliente encontrar um potencial comprador ou este se apresentar espontaneamente como tal, na realidade, a venda não é resultado do esforço de promoção da empresa de mediação, não devendo esta ser premiada com a remuneração típica de um negócio mediado. Esta interpretação leva a que se entenda que não se pode presumir uma exclusividade *reforçada*; pelo contrário, deve resultar da cláusula de exclusividade que o cliente fica impedido de procurar interessados (e/ou que, durante o prazo de vigência do contrato de mediação, qualquer venda do imóvel implica a remuneração da mediadora). De outro modo, estar-se-á perante casos de exclusividade *simples*, que apenas afasta a contratação pelo cliente de outras mediadoras para promover a venda do imóvel em questão.

Esta conclusão não equivale a um salvo-conduto para qualquer atuação por parte do cliente, mesmo que não contrate com uma outra mediadora. Decidindo-se pela promoção autónoma da venda, o cliente fica sujeito ao cumprimento de deveres acessórios (decorrentes da boa-fé): de uma parte, *i)* deve informar a empresa mediadora da sua intenção de encontrar um comprador e de concluir uma possível venda; e, ainda, *ii)* deve comprovar que o comprador em causa não teve conhecimento da oportunidade de negócio por via do esforço de promoção da mediadora.

iii. A cláusula de exclusividade: consequência da falta de previsão expressa e da previsão insuficiente e/ou deficiente

Definida a extensão da exclusividade, percebe-se que o seu regime, previsto no RJAMI, é exigente, pois, ao não estarem legalmente regulados os efeitos jurídicos da constituição do vínculo de exclusividade – entregando-se este ónus às partes –, estas não podem cingir-se a prever, em termos singelos, a sua intenção de o constituir. Impõe-se, assim, um esforço acrescido de determinação do concreto regime a que as partes se pretendem vincular; aliás, o RJAMI é, neste aspeto, particularmente rigoroso, dado que prescreve, no seu artigo 16.º, n.º 7, que o incumprimento do disposto no 16.º, n.º 2, al. g), *«determina a nulidade do contrato, não podendo esta, contudo, ser invocada pela empresa de mediação»*. Estamos perante uma nulidade atípica, dado que, em regra, esta pode ser arguida por qualquer das partes – circunstância que a última parte do preceito exclui.

Este regime reclama, cremos, alguma parcimónia na sua interpretação, já que a letra da lei determina – sem mais – a nulidade do contrato (e não somente da cláusula de exclusividade) nos casos de incumprimento da obrigação de especificação dos efeitos do regime da exclusividade quer para a empresa quer para o cliente. Não se afigura complicado verificar que são alguns os casos em que tal solução se revela demasiado penalizadora (por desproporcional), havendo, pois, que distinguir as circunstâncias de facto subsumíveis ao âmbito do artigo 16.º, n.º 7, do RJAMI, daquelas que deste escapam.

A conclusão pela falta de estipulação escrita do regime de exclusividade pode enquadrar-se numa de duas hipóteses: ou *i)* as partes quiseram afastar aquele regime; ou *ii)* houve lugar a uma expressão deficiente (e insuficiente) no clausulado (como tipicamente acontece nos casos em que se alega o acordo verbal da exclusividade). Se o primeiro caso não levanta qualquer dúvida – o contrato de mediação celebrado é um contrato de mediação simples (ou não exclusiva) –; o segundo caso é mais complexo. Ainda que se demonstre que houve um entendimento (verbal) no sentido de atribuir a exclusividade à empresa de mediação, não pode esquecer-se que o artigo 16.º, n.º 1, do RJAMI, impõe a forma a escrita – circunstância que não se verifica neste caso. Contudo, e como pressuposto prévio a qualquer problematização da cláusula de exclusividade, haverá que esclarecer que aquela cláusula se qualifica como uma cláusula acessória. Quer isto dizer que a cláusula de exclusividade não é indispensável à caraterização do tipo contratual em que se insere (o contrato de mediação imobiliária). Dito de outro modo: sem aquela cláusula (assumindo a verificação dos elementos essenciais), o contrato de mediação (enquanto mediação simples) pode produzir os seus efeitos típicos válida e eficazmente, havendo apenas que concluir que, nesse caso, a empresa de mediação não é titular do monopólio da promoção da venda do imóvel. Aqui chegados, há que aplicar o artigo 221.º, n.os 1 e 2, do Código Civil, que, respetivamente, determinam que *i)* as estipulações verbais acessórias anteriores ao documento legalmente exigido para a declaração negocial, ou contemporâneas dele, são nulas, salvo quando a razão determinante da forma lhes não seja aplicável e se prove que correspondem à vontade do autor da declaração; e que *ii)* as estipulações posteriores ao documento só estão sujeitas à forma legal prescrita para a declaração se as razões da exigência especial da lei lhes forem aplicáveis.

Questão diferente coloca-se no caso em que é estabelecido (ou melhor: é aludida) a exclusividade, mas as partes omitem do clausulado os efeitos que desta decorrem. Numa primeira análise, atendendo à letra do artigo 16.º, n.º 2, al. g), do RJAMI, parece ocorrer uma situação correspondente ao incumprimento da obrigação de especificar os efeitos do regime da exclusividade, havendo que aplicar o artigo 16.º, n.º 7, do RJAMI, e, assim, cominar o contrato com a nulidade. Contudo, nem sempre terá de ser assim. A interpretação conjugada destas duas normas deve ter lugar tendo presente todo o sistema jurídico e, bem assim, os princípios que dele emanam, nomeadamente o princípio da conservação dos negócios jurídicos (*favor negotii*). Este princípio pode autorizar a conversão do contrato, ao abrigo do artigo 293.º, do Código Civil: trata-se de salvar o contrato utilizando os elementos válidos que constam do clausulado, considerando-os título suficiente para que se produzam outros efeitos jurídicos (de menor espectro, isto é, com exclusão da exclusividade), mas que (ainda) alcançam o fim prosseguido pelas partes com a decisão de celebrar o contrato. O resultado desta operação de conversão passa pela qualificação (transformação) do contrato em causa em um contrato de mediação simples, sempre que do acordo das partes resultem os requisitos essenciais de substância e de forma para este tipo contratual e o referido fim prosseguido permita supor que aquelas teriam aceitado a conversão do contrato, se tivessem previsto a hipótese de o contrato ser declarado nulo.

Ainda dentro do mesmo âmbito temático, encontra-se a hipótese de as partes terem estabelecido os efeitos do regime da exclusividade, mas terem-no feito de forma deficiente ou ininteligível. Cremos que, neste caso, não obstante a imperícia da estipulação do clausulado, o problema não se coloca, pelo menos, inicialmente, exatamente nos termos *supra* referidos. Desde logo, porque resulta do contrato uma manifestação de vontade das partes, não podendo esta ser desvalorizada. Tal manifestação, numa primeira fase, desloca a discussão do tema da validade para o tema da interpretação. Será esta o auxílio necessário à aclaração do sentido das declarações negociais que as partes não souberam expressar convenientemente quanto à exclusividade da mediação. Pode suceder, porém, que seja de todo em todo impossível retirar um sentido útil do teor da cláusula (e da sua conjugação com o restante clausulado), o que, aliás, corresponderá a um caso pouco comum. Em todo o caso, se tal se verificar estar-se-á perante um caso idêntico ao da omissão de estipulação dos efeitos: a ser possível, pode haver lugar a conversão do contrato em mediação simples, dentro dos limites já mencionados.

IMOJURIS

PACK ESPECIAL MEDIADOR

TODA A INFORMAÇÃO JURÍDICA DO IMOBILIÁRIO

JURISPRUDÊNCIA - LEGISLAÇÃO - ACTUALIDADE - FAQS - OPINIÃO

www.imojuris.com

	Pack COVID 19 (trimestral)	1 Área (anual)	Pack Mediador (anual)	Pack Arquiteto (anual)	Pack Promotor (anual)	Pack Investidor (anual)	Assinatura Premium (anual)
Arrendamento Urbano	✓	Uma Área à escolha	✓		✓	✓	✓
Compra e Venda e Propriedade Horizontal	✓		✓		✓	✓	✓
Construção	✓			✓			✓
Direito Financeiro Imobiliário	✓					✓	✓
Fiscalidade do Imobiliário	✓		✓		✓	✓	✓
Ordenamento e Gestão do Território	✓			✓	✓		✓
Reabilitação Urbana	✓			✓	✓	✓	✓
Retail & Centros Comerciais	✓						✓
Sociedades e M&A Imobiliário	✓				✓	✓	✓
Turismo & Hotelaria	✓						✓
Valor (IVA INC.):	**€ 70,00**	**€ 75,00**	**€ 140,00**	**€ 140,00**	**€ 228,00**	**€ 228,00**	**€ 400,00**
Assinantes VI (IVA INC.)	**€ 56,00**	**€ 60,00**	**€ 112,00**	**€ 112,00**	**€ 182,40**	**€ 182,40**	**€ 320,00**

Os Packs Mediador, Arquiteto, Promotor e Investidor incluem a oferta de uma Assinatura Digital da Vida Imobiliária.
A Assinatura Premium inclui a oferta de uma Assinatura Digital Plus da Vida Imobiliária.
Assinantes da Vida Imobiliária têm direito a desconto de 20% em qualquer assinatura ou Pack.
ASSINE EM: www.imojuris.com | 222 085 009 | gestao@vidaimobiliaria.com

UMA INICIATIVA: VIDA IMOBILIÁRIA

EM PARCERIA COM: Abreu: advogados; MORAIS LEITÃO; PLMJ

COM A COLABORAÇÃO:

OE2022

PERÍODO TRANSITÓRIO DE ATUALIZAÇÃO DAS RENDAS HABITACIONAIS ANTIGAS FICA SUSPENSO EM 2022

TIAGO CABRAL Vi IMOJURIS

A proposta de Lei do Orçamento do Estado para 2022 (LOE 2022) prevê a suspensão, em 2022, do período transitório de atualização de rendas aplicável aos contratos de arrendamento para habitação celebrados antes da entrada em vigor do Regime do Arrendamento Urbano ("RAU"), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 321-B/90, de 15 de outubro.

Em causa estão os prazos de atualização de 10 anos de que podem beneficiar os arrendatários que invoquem e comprovem que o Rendimento Anual Bruto Corrigido (RABC) do seu agregado familiar é inferior a 5 Retribuições Mínimas Nacionais Anuais (RMNA) e os arrendatários que, além disso, invoquem e comprovem que têm idade igual ou superior a 65 anos ou deficiência com grau comprovado de incapacidade igual ou superior a 60%, ou que reside há mais de 5 anos no locado cônjuge, unido de facto ou parente do arrendatário no 1º grau da linha reta, que se encontre numa daquelas situações, sendo o RABC do agregado familiar também inferior a 5 RMNA.

Ora, de acordo com a proposta da LOE 2022, estes períodos transitórios *«são suspensos no ano de 2022 ou, se posterior, após publicação, em Diário da República, do relatório»*, a apresentar pelo Observatório da Habitação e da Reabilitação Urbana, *«que identifique o número de agregados abrangidos»* por aqueles períodos transitórios, *«proceda a um diagnóstico das características fundamentais destes contratos»* e *«proponha as medidas necessárias para o regular funcionamento do mercado de arrendamento urbano, bem como do subsídio de renda (...), garantindo a idoneidade deste instrumento para os fins a que se destina»*.

Este relatório deverá ser apresentado no prazo máximo de 120 dias, após a disponibilização dos dados definitivos dos Censos 2021, *«e sem prejuízo de informação adicional recolhida nomeadamente junto da AT e das associações representativas do setor»*, podendo, em circunstâncias excecionais devidamente fundamentadas, ser prorrogado por mais 60 dias, mediante autorização do membro do Governo responsável pela área da habitação.

Durante o período de suspensão, a renda dos contratos de arrendamento abrangidos pode ser objeto de nova atualização, dentro dos limites legalmente previstos, ou seja, um máximo de 25% do RABC do agregado familiar do arrendatário, se este for igual ou superior a € 1.500 mensais; um máximo de 17% do RABC do agregado do arrendatário, caso o rendimento do agregado familiar seja inferior a € 1.500 mensais; 15% do RABC se o rendimento do agregado for inferior a € 1.000 mensais; 13% do RABC, caso o rendimento seja inferior a € 750 mensais; e um máximo de 10% do RABC do agregado familiar do arrendatário, se o rendimento for inferior a € 500 mensais, aplicando-se, em todos os casos, como limite máximo, o valor anual correspondente a 1/15 do valor do locado.

A renda atualizada é devida no 1.º dia do 2.º mês seguinte ao da receção, pelo arrendatário, da comunicação com o respetivo valor.

OE2022

ALTERADO O PRAZO DE PARTICIPAÇÃO DE RENDAS ANTIGAS PARA EFEITOS DE IMI

TIAGO CABRAL Vi IMOJURIS

De acordo com a proposta de Lei do Orçamento do Estado para 2022 (LOE 2022), a participação de rendas antigas, com vista ao apuramento do Valor Patrimonial Tributário (VPT) para efeitos exclusivamente do Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI), passará a ser efetuada no período compreendido entre 1 de janeiro e 15 de fevereiro do ano seguinte.

Em causa estão os prédios urbanos arrendados por contratos de arrendamento para habitação celebrados antes da entrada em vigor do Regime de Arrendamento Urbano (RAU), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 321-B/90, de 15 de outubro, ou por contrato de arrendamento para fins não habitacionais celebrado antes da entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 257/95, de 30 de setembro.

Segundo a proposta, os proprietários, usufrutuários ou superficiários de prédios urbanos arrendados naqueles termos, «devem apresentar, anualmente, no período compreendido entre 1 de janeiro e 15 de fevereiro do ano seguinte, a participação de rendas, conforme modelo e procedimentos aprovados por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças».

De notar que, atualmente, a lei determina que esta participação de rendas seja feita entre 1 de novembro e 15 de dezembro, devendo constar da mesma o valor da última renda mensal devida e a identificação fiscal do inquilino.

Por outro lado, deixa de ser exigido que a participação de rendas seja acompanhada da participação eletrónica do contrato de arrendamento ou respetivo modelo 2 da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT), ou ainda, na sua falta, por outros meios de prova idóneos. Como também deixa de ser obrigatório que a participação seja acompanhada, como até aqui, de cópia do recibo de renda ou canhoto desse recibo relativos aos doze meses anteriores à data da apresentação da participação, ou ainda por mapas mensais de cobrança de rendas nos mesmos meses, nos casos em que estas são recebidas por entidades representativas dos proprietários, usufrutuários ou superficiários dos prédios arrendados.

A AT poderá, contudo, solicitar sempre os elementos comprovativos que entenda necessários.

Recorde-se que o VPT, para efeitos exclusivamente de IMI, destes prédios ou parte de prédios urbanos abrangidos pela avaliação geral, que estejam arrendados por contratos de arrendamento para habitação celebrados antes da entrada em vigor do RAU (18-11-1990) ou por contratos de arrendamento não habitacionais celebrados antes da entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 257/95, de 30 de setembro (05-10-1995), não pode exceder o valor que resultar da capitalização da renda anual pela aplicação do factor 15.

OE2022

ATUALIZADOS OS VALORES DE AQUISIÇÃO SOBRE OS QUAIS INCIDE O IMT

TIAGO CABRAL Vi IMOJURIS

A proposta de Lei do Orçamento do Estado para 2022 (LOE 2022), apresentada no Parlamento no dia 13 de abril, aumenta em 1% os valores sobre que incide o Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT) na aquisição de prédio urbano, ou fração autónoma, destinado exclusivamente a habitação, seja ela ou não própria e permanente.

De acordo com a proposta, os escalões previstos para a determinação da taxa de IMT aplicável são aumentados em 1%.

Assim, passará a ficar isenta de IMT a aquisição de prédio urbano até ao valor de € 93.331,00, quando destinado exclusivamente a habitação própria e permanente, o que representa um aumento de € 924,00 face ao valor base de liquidação atual, de € 92.407,00.

No caso de aquisição de prédio urbano destinado exclusivamente a habitação própria e permanente, os novos patamares são:

Valor sobre que incide o IMT (em euros)	Taxas percentuais	
	Marginal	Média (*)
Até 93 331	0	0
De 93 331 e até 127 667	2	0,537 9
De 127 667 e até 174 071	5	1,727 4
De 174 071 e até 290 085	7	3,836 1
De 290 085 e até 580 066	8	-
De 580 066 e até 1 010 000	6 (taxa única)	
Superior a 1 010 000	7,5 (taxa única)	

(*) No limite superior do escalão

Já no caso de aquisição de prédio urbano destinado exclusivamente a habitação, que não seja própria e permanente, os novos escalões passam a ser os seguintes:

Valor sobre que incide o IMT (em euros)	Taxas percentuais	
	Marginal	Média (*)
Até 93 331	1	1
De 93 331 e até 127 667	2	1,268 9
De 127 667 e até 174 071	5	2,263 6
De 174 071 e até 290 085	7	4,157 8
De 290 085 e até 556 344	8	-
De 556 344 e até 1 010 000	6 (taxa única)	
Superior a 1 010 000	7,5 (taxa única)	

(*) No limite superior do escalão

Em ambos os casos, a taxa de 7,5%, correspondente ao último escalão, até aqui aplicada a aquisições de valor superior a 1M€, passará a ser aplicada a aquisições de valor superior a 1,01M€.

Incidência de IMT nas entradas com bens imóveis

Assim, passam a estar sujeitas ao IMT não só as entradas dos sócios com bens imóveis para a realização do capital, mas também para a realização de prestações acessórias à obrigação de entrada de capital, das sociedades comerciais ou civis sob a forma comercial ou das sociedades civis a que tenha sido legalmente reconhecida personalidade jurídica, bem como as entregas de bens imóveis dos participantes no ato de subscrição de unidades de participação de fundos de investimento imobiliário fechados de subscrição particular.

Fica também sujeita a IMT a adjudicação dos bens imóveis aos sócios na liquidação, redução de capital e no reembolso de prestações acessórias ou outras formas de cumprimento de obrigações pelas referidas sociedades, e a adjudicação de bens imóveis aos participantes como reembolso em espécie de unidades de participação decorrente do resgate das unidades de participação, da liquidação e da redução de capital de fundos de investimento imobiliário fechados de subscrição particular.

NOVIDADES DE JURISPRUDÊNCIA

Acórdão do Tribunal da Relação de Coimbra, de 15-02-2022

Sumário:

I) O circunstancialismo de alguém ver um anúncio para venda de um imóvel, contactar a imobiliária anunciante, que lhe mostra o imóvel e, em seu nome, apresenta uma proposta ao encarregado da venda ou ao vendedor, não envolve necessariamente a celebração de qualquer contrato entre o interessado na compra e a imobiliária.

II) O acordo entre o vendedor ou encarregado da venda e a imobiliária intermediadora no sentido de que esta deveria cobrar os seus honorários ao comprador viola a proibição legal da mediadora receber remuneração de clientes e destinatários do mesmo negócio.

Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 22-02-2022

Sumário:

1 – No contrato de mediação imobiliária celebrado em regime de não exclusividade, o direito à remuneração por parte do mediador depende dos seguintes requisitos: o cumprimento da obrigação pelo mediador (diligenciar por encontrar interessado/encontrar interessado); a celebração pelo cliente do contrato desejado (ou, eventualmente, promessa dele); a existência de um nexo causal entre a actividade do mediador e o contrato celebrado.

2 – Para que se verifique o nexo causal torna-se necessário que a actividade do mediador constitua uma das causas próximas e imediatas da conclusão do negócio; que essa actividade seja consciente e voluntária, direccionada para o cumprimento do contrato; a actividade não tem de ser contínua e ininterrupta, nem se exige que o mediador tenha participado em todos eventos da cadeia de factos que levaram à conclusão do negócio, podendo eventualmente ter apenas indicado o interessado ao vendedor, mas de tal modo que se possa dizer que conseguiu a adesão do terceiro à celebração do negócio, influindo assim na sua concretização.

3 – Incumbe ao mediador o ónus de provar que a celebração do contrato visado resultou da sua actividade, enquanto facto constitutivo do seu direito à retribuição.

4 – No contrato de mediação em regime de não exclusividade, o reembolso das despesas em que o mediador incorreu no decurso da actividade desenvolvida para a obtenção do resultado pretendido e de que haja sido incumbido só é devido se tal situação tiver sido acordada no contexto do contrato celebrado entre as partes.

Acórdão do Tribunal da Relação do Porto, de 10-03-2022

Sumário:

I - A remuneração no contrato de mediação imobiliária só é devida, em regra, com a celebração do contrato definitivo.

II - O regime previsto no art. 19º, nº2, da LMI é uma exceção a essa regra e permite a remuneração mesmo sem a celebração do contrato definitivo ou contrato-promessa.

III - Essa norma depende da alegação e prova: a) Da existência de um contrato em regime de exclusividade b) Da existência de actividade da mediadora que seja qualificada como apta a desencadear a conclusão final do negócio c) Da frustração desse resultado expetável d) por acção culposa exclusiva do mediado.

Fonte: www.dgsi.pt

Portaria n.º 119/2022, de 23 de março

Procede à segunda alteração à Portaria n.º 121/2021, de 9 de junho, que regulamenta o arquivo eletrónico de documentos lavrados por notário e de outros documentos arquivados nos cartórios, a certidão notarial permanente e a participação de atos por via eletrónica à Conservatória dos Registos Centrais.

Portaria n.º 136-A/2022, de 7 de abril

Aprova o regulamento do sistema de incentivos proveniente da dotação do Plano de Recuperação e Resiliência afeta ao investimento *«TC-C13-i03 - Eficiência energética em edifícios de serviços»*.

Fonte: www.dgsi.pt

CASAS MAIS CARAS E MAIS DIFÍCEIS DE COMPRAR NA MAIORIA DAS CIDADES NORTE-AMERICANAS



A National Association of Realtors revela que das 185 áreas metropolitanas nos Estados Unidos monitorizadas no seu estudo trimestral habitual, cerca de 70% registou um crescimento de dois dígitos nos preços (mediana) das casas no 1º trimestre de 2022 face ao mesmo período do ano anterior. Este é um resultado que inverte a tendência do último ano, em que o número de cidades em que os preços exibiam esse ritmo de crescimento tinha vindo a reduzir. Concretamente, de 94% das cidades analisadas no 2º trimestre de 2021, essa proporção caiu para 78% no trimestre seguinte e novamente para 66% no final do ano passado. Contudo, neste primeiro trimestre do ano, os preços voltaram a subir em ais cidades e o valor mediano para uma habitação familiar nos nos Estados Unidos fixou-se em 368.200 dólares nesse período, ou seja, quase 16% mais do que um ano antes, de acordo com este relatório. Lawrence Yun, Economista-Chefe esta associação norte-americana frisa que *"os preços no país aumentaram consistentemente ao longo dos últimos dois anos, incluindo no 1º trimestre de 2022. Contudo, dado o stock em oferta ser extremamente reduzido, é pouco provável que assistamos a uma descida do preço das casas, mas é certo que o ritmo de valorização tenderá a abrandar nos próximos meses",* nota.

Esta menor cadência no ritmo de subida dos preços deverá refletir, por um lado, o aumento da oferta de novas casas e, por outro, a menor competitividade entre os compradores, já que a subida esperada nas taxas de juro tenderá a deixar de fora do mercado alguns potenciais compradores. *"É expectável que a procura de habitação abrande à medida que as taxas de juro comecem a ter maior impacto na capacidade financeira das famílias e, portanto, na acessibilidade à habitação"*, acrescentou aquele responsável. *"De qualquer forma não temos indicação de que as taxas abrandem tão cedo"*.

Em termos geográficos, os maiores aumentos homólogos dos preços observaram-se em cidades mais pequenas ou de média dimensão, sendo metade delas situadas na Flórida. Em alguns casos assinalam-se aumentos superiores a 30%, pese embora tratarem-se de mercados *"tradicionalmente encarados como sendo baratos, mas onde os preços subiram recentemente devido aos novos fluxos de migração"*, disse ainda Yun. *"Naturalmente que os ganhos de valorização em cidades mais pequenas estão agora a superar os aumentos nas cidades mais caras e consolidadas"*, algo que se deve ao facto de *"os compradores estarem a direcionar-se para habitação mais barata e também em resultado do aumento das oportunidades de trabalho a partir de casa, o que tornou possível a relocalização de muitas pessoas para mercados mais pequenos"*. De realçar ainda que metade das cidades mais caras do país estão na Califórnia, sendo a lista liderada por San Jose, com um valor mediano de 1.875.000 dólares. Entre as cidades mais caras para habitação incluem-se ainda San Francisco, Los Angeles, Seatlle, Denver ou Colorado.

A NAR realça ainda que em março, a prestação média da hipoteca de uma casa com 20% de entrada rondava os 1.383 dólares, mais 319 dólares do que há um ano, num montante que equivale, em média, a 19% do rendimento das famílias, em alta face aos 14% registados há um ano.

ANUNCIE NO PORTAL COM UMA DÉCADA DE EXPERIÊNCIA

imovirtual
DE CASA CHEIA

profissional@imovirtual.com | 210 738 058



Abra as portas à sua nova vida.

Tudo começa com um objetivo. Um novo projeto de futuro, para o qual falta apenas a chave que se roda e abre as portas a uma nova vida.

A sua chave é a UCI. Os especialistas em **crédito habitação**, que têm para si soluções de financiamento simples, sustentáveis e sem necessidade de contratar produtos adicionais.
E nem precisa de mudar de banco!

Quer mudar a sua vida?
Rode a chave connosco!

UCI *Dê crédito à sua vida*

uci.pt

Informe-se na Unión de Créditos Inmobiliários, S.A., Estabelecimiento Financiero de Crédito (Sociedad Unipersonal) – Sucursal em Portugal, uma sucursal de uma instituição financeira com sede na União Europeia registada no Banco de Portugal sob o n.º 403 (UNION DE CRÉDITOS INMOBILIÁRIOS, S.A., ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CRÉDITO (SOCIEDAD UNIPERSONAL) - SUCURSAL EM PORTUGAL | Banco de Portugal (bportugal.pt)), que atua em cumprimento dos princípios de licitude que lhe estão conferidos em matéria de publicidade e informação ao consumidor, em particular no Aviso n.º 10/2008 do Banco de Portugal, que estabelece os deveres de informação e transparência a serem observados pelas instituições de crédito e sociedades financeiras na publicidade de produtos e serviços financeiros.