

# Imobiliário

## Crise obriga empresas a reduzir impacto das suas instalações na estrutura de custos

Procura “mais guiada por necessidade de mudança” e “menos pela melhoria das condições de trabalho”. Entrevista com Patrícia Liz, da Aguirre Newman, na **Páginas 4**

**Vendas** Comercialização do Palácio Estoril Residências com “balanço muito positivo”

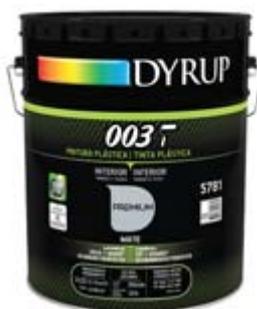


04

Sector imobiliário deve “mudar de paradigma”

06

Cidades sustentáveis do futuro “já estão a ser pensadas”



07

Dyrup com “Licença para Pintar”

06

Broadway Malyan projecta cidade brasileira

# Opinião

## O elogio da palavra e reflexão escritas quando mais pensadas



**Luís Lima**

Respondendo a um convite da Direção da Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção, pude assistir em Lisboa, na passada sexta-feira, à abertura do XV Congresso desta associação e testemunhar o peso e a importância que as reflexões escritas sempre adquirem, pelo maior rigor que potencialmente podem apresentar, desde logo por serem, por natureza, mais pensadas.

A força do audiovisual é reconhecidamente enorme, mas a reflexão bibliográfica, a do discurso escrito, mantém a importância da palavra impressa, mais responsabilizante do que a palavra dita, sendo aliás esta a principal razão pela qual, nesta era do multimédia, muitas intervenções verbais são, crescentemente, amparadas por palavras escritas nesse difundidíssimo suporte que é o “power point”.

O mais recente exemplo do que estou a dizer, aconteceu na sessão de abertura do referido congresso com a notável e didática intervenção do Dr. Paulo Sousa, Diretor da Caixa Geral de Depósitos, que serenamente e apoiando-se numa reflexão previamente escrita, guiou os presentes numa visita aos problemas que se colocam ao imobiliário

português e, por inerência, à banca e à Economia.

Sem menosprezo para os demais oradores da sessão de abertura deste congresso, a saber, o Eng. Afonso Caldeira, presidente da associação, o Prof Dr. Manuel Avelino de Jesus, docente do Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG), com uma autêntica lição de economia, centrada no valor da habitação ou o Arq. Rui Franco, assessor da Câmara Municipal de Lisboa, cujo olhar sobre as políticas municipais de habitação recebeu o inesperado apoio da presença da Arqª Helena Roseta, sem menosprezo por todos os oradores, ressalto a intervenção global do Dr. Paulo Sousa, que, devo declarar, muito considero.

Este meu destaque é justificável pelo facto do Dr. Paulo Sousa ter sabido, com uma clareza acessível a poucos, enquadrar, à luz da nossa história mais recente, a realidade do nosso imobiliário, identificar as distorções que ocorreram neste processo, nomeadamente no tempo do boom da construção para habitação, e reconhecer os cuidados que agora devemos ter para não cairmos na tentação de soluções fáceis para os problemas gerados.

Num quadro de agudização do ratio de habitantes por

fogo, mesmo descontando a segunda habitação, como referiu o Dr. Paulo Sousa, e num cenário onde se vendem menos casas, desde logo porque a oferta foi superior ao crescimento da população residente, o facto do imobiliário ter cativado a maior fatia do crédito disponível e de estarmos, por diversas razões, a viver um momento difícil com um crescendo de dações de bens imóveis para pagamento de dívidas, não pode justificar uma desvalorização artificial do património imobiliário.

O imobiliário - disse frontalmente o Dr. Paulo Sousa - continua, apesar de tudo isto, a ser um sector de refúgio para o investimento. O paradigma do investimento neste sector é que terá, seguramente, de mudar bastante, mas não pela via da desvalorização do património e num país onde mais de 75% das famílias compraram a casa que habitam. Ninguém, muito menos o país, beneficiará de soluções que não contemplem estas cautelas.

Palavras realmente sábias cujo eco, justo, só consegue ter a força merecida pela força da palavra escrita e pensada.

Presidente da APEMIP; [luis.lima@apemip.pt](mailto:luis.lima@apemip.pt)

## O Saber-Fazer.... já não basta!!! Agora há que olhar para uma outra "Troika"!



**Luís Mário Nunes**

Este é um número especial do suplemento PÚBLICO Imobiliário. É com tristeza que participo no último número de um suplemento que nasceu há cerca de 12 anos e que soube posicionar-se no sector imobiliário. Por ser o derradeiro, considero pertinente reforçar quem somos.

Até não há muito tempo tudo assentava no “saber-fazer”. Quem dominasse as técnicas e as ferramentas do seu negócio, “era Rei”.

Hoje, já não é assim. Hoje continua a ser fundamental o “saber-fazer”, mas é tão ou mais importante o “saber-estar” e o “saber-ser”.

Da correcta gestão destas três variáveis surge a importante diferença entre o “Chefe”, mesmo que excelente, e o “Líder”, capaz de dirigir, motivar e focar as equipas em prol de um objectivo comum.

O mesmo acontece com as empresas. Não basta fazer bem (“Saber-fazer”). As empresas têm, cada vez mais, que conhecer o mercado (“saber-estar”) e ter capacidade de responder às suas necessidades (“saber-ser”), pois só assim se conseguirão diferenciar da concorrência. A mesma trilogia aplica-se à “nossa” maior empresa, o país!

Andamos constantemente a chorar a nossa mediocridade, a lamentar o quanto somos pequenos no conjunta da Europa e do Mundo e o quanto pouco ou nada nos ligam as entidades competentes (excepção feita aos momentos de nos exigirem critérios de convergência e de credibilidade do défice público. Aí, todos olham para nós! Que o digam o FMI) Ora, sinceramente, temos que assumir que, pelo menos, no “saber-fazer” somos um país excepcional.

Qual foi o grande evento ou grande organização em que não tenhamos desempenhado o nosso papel com excelente mestria? Sinceramente, não sei.

A verdade é que, ainda hoje todos recordam a excelência

da Expo 98; todos recordam o magnífico Euro 2004; ficou na história política o Tratado de Lisboa do célebre “porreiro pá” mas também de muitas outras decisões estratégicas para o desenvolvimento do novo conceito de Europa, assim como ficará, para sempre, na história a Cimeira de Lisboa, a qual ficará caracterizada como o nascimento de um novo e mais alargado conceito de Aliança do Atlântico Norte.

A verdade é que, citando Nicolau Santos, Director-Adjunto de um grande órgão de comunicação nacional, “eu conheço um país” que prepara, gere e coloca em prática um “saber-fazer” que faz dele um dos melhores do Mundo. “O leitor, possivelmente, não reconheceu neste país aquele em que vive....” Ainda nos falta evoluir no “saber-estar” e “saber-ser”; mas sabemos fazer. Talvez por isso sejamos, educadamente, quero eu acreditar, chamados pelos nossos parceiros europeus e até mundiais de “Desenrascados” porque.....a verdade é que ...fazemos!

Deixando a “metáfora País” e retomando a Economia Real na qual “vivo” diariamente, o sector imobiliário, facilmente concluimos que o mesmo se passa.

Na verdade, ele existe e nós fazemos!

No entanto, cada vez mais não basta fazer. Todos temos que conhecer o mercado (“saber-estar”) e ter capacidade de responder às suas necessidades (“saber-ser”).

Hoje, o mercado imobiliário mudou totalmente. O paradigma é outro e aquele em que estávamos habituados a viver dificilmente voltará. O iceberg deslocou-se. Aquilo que no passado se restringia à Compra e Venda e, muitas vezes, com pouco ou quase nenhum valor acrescentado por quem produzia; hoje mudou.

Se até aqui a Banca era o parceiro por excelência do mediador imobiliário profissional porque lhe permitia acelerar o negócio imobiliário com a celeridade do processo bancário, agora, mais do que parceiro é um dos principais

clientes do mediador imobiliário pelo volume de imóveis que pretende escoar (sim, a palavra mais adequada é mesmo esta) no mercado.

Sinceramente, na minha opinião pessoal, este é um mercado imobiliário virtual. Não é o mercado real que o sector e a economia nacional necessitam de ver dinamizado. Não é um mercado de Compra e Venda, mas sim de escoamento.

Contudo, bem haja o facto da banca ter (pelo menos assim parece) percebido que para vender o seu portfólio se deve dirigir aos profissionais do sector em detrimento dos tradicionais leilões imobiliários. Estes tendem a desvalorizar, ainda mais, o produto e nós, players do sector, necessitamos de que o parque imobiliário valorize e se dignifique.

Um profissional tem o “saber-fazer” necessário de modo a otimizar o produto que tem entre mãos; tem o “saber-estar” por conhecer, como ninguém, o mercado em que o imóvel está inserido; e tem o “saber-ser” de deter uma carteira activa de interessados, dos quais conhece perfeitamente quais as necessidades que pretendem ver alcançadas.

Com esta troika (“saber-estar”, “saber-ser” e “saber-fazer”), que não a do memorando, saberemos desenvolver as ferramentas e acções para que o mercado continue a dinamizar pois eu acredito numa máxima que a minha amiga e experiente gestora de mediação imobiliária, Maria José de Sousa ainda a semana passada partilhou comigo; disse-me ela, “Luís, nunca existiram tantas oportunidades no mercado. Saibamos identificá-las, caracterizar com profissionalismo o interessado e os negócios aparecerão. Não serão nas quantidades do passado, mas acontecerão!”.

Caros amigos e leitores, neste número muito especial para mim do PÚBLICO Imobiliário gostaria de V/ reforçar que....Acreditem nos profissionais da mediação imobiliária; Acreditemos nas nossas imensas potencialidades. *Director-Geral de ComprarCasa - Rede Imobiliária da Apemip*

PUBLICIDADE

# Anuário Imobiliário & Energético

Sistema de monitorização dos novos projetos de promoção imobiliária



## Peça o seu exemplar GRATUITO (Edição PDF)

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

Saiba mais em: [www.confidencialimobiliario.com](http://www.confidencialimobiliario.com)

Uma iniciativa:



Apoios:



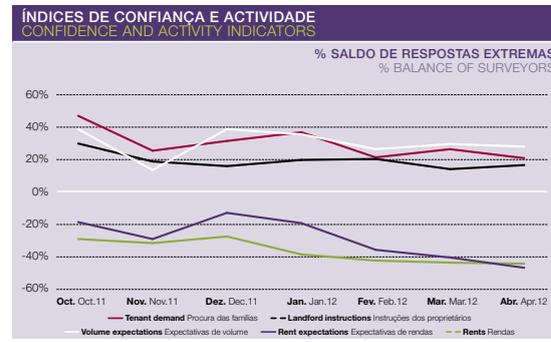
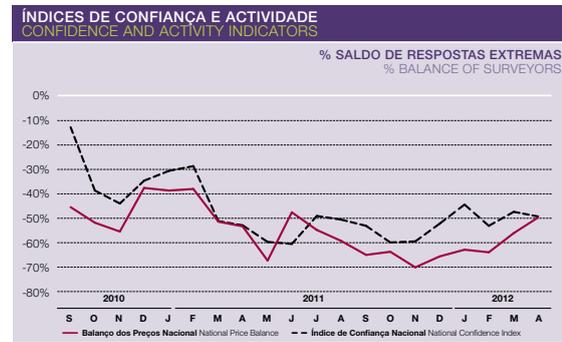
# Mercados



## Menos pessimismo sobre evolução dos preços de habitação

Os resultados do *Portuguese Housing Market Survey* (PHMS) de abril revelam que o saldo de respostas sobre os preços das casas apresentou uma ligeira melhoria, subindo pela primeira vez desde novembro. Ainda que se tenha mantido negativo em -50 (indicando que 50% dos respondentes observou mais quedas do que aumentos de preços), assinala uma recuperação face aos -56 pontos registados em março e aos -70 pontos anotados há 5 meses atrás.

Não obstante, o mercado de compra e venda de habitação continua, de acordo com este research produzido pelo RICS e pela Confidencial Imobiliário (Ci), a exibir fragilidade, quer em termos de preços, quer em termos de atividade e expectativas. Assim o índice nacional de confiança - baseado nos preços e expectativas relativas a vendas - caiu de -48 para -49 em abril. A redução da procura continua a ser o principal impulsionador para a quebra de preços, já que as instruções de venda - indicativas da oferta - continu-



aram a cair.

Já no que se refere ao mercado de arrendamento, o PHMS de abril dá nota de que continua a beneficiar da baixa atividade registada no mercado de compra e venda, principalmente porque as famílias não conseguem aceder ao crédito para aquisição. A procura para arrendamento continuou a crescer e as expectativas referentes ao mercado são sólidas. No entanto, as rendas têm caído e exibido expectativas negativas.

Tal pode refletir um excesso de stock neste mercado, embora restrições na disponibilidade possam também mostrar-se um problema dado o cenário macroeconómico. Além disso, existe também alguma evidência de um desajustamento entre a oferta e a procura.

**Ricardo Guimarães, Diretor da Confidencial Imobiliário, explica:** “De acordo com os inquiridos, as condições de acesso ao crédito continuam a figurar como o principal fator a afetar a atividade do mercado de compra e venda. Ao mesmo tempo, têm repor-

tado como causa adicional da baixa de preços a colocação no mercado dos imóveis recuperados pelos bancos. No entanto, nem todas as notícias são más, sendo que alguns agentes esperam por uma subida na atividade durante o verão.”

**Josh Miller, Economista Sênior do RICS, acrescenta:** “Apesar do volume de vendas continuar em queda, a atividade no sector de arrendamento tem vindo a aumentar dado que as famílias, não conseguindo aceder a financiamento para compra de casa, passaram a arrendar. No entanto, as rendas também têm caído, apesar da alteração das preferências das famílias, o que pode justificar as correntes dificuldades no sector residencial refletidas numa taxa de desemprego de 15,3%.”

APOIOS



# Pensa em Arrendar Casa?

Arrendar é cada vez mais, uma atividade que exige atenção rigorosa a todos os pormenores.

Arrende casa de forma segura

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

O PORTAL IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL  
APEMIP



# Actualidade

## “Procura de escritórios é guiada por uma imperativa necessidade de mudança”

Rui Pedro Lopes

Patrícia Liz, managing partner da Aguirre Newman com o pelouro da arquitectura, abordou os desafios que se colocam às empresas que procuram novos escritórios

**PÚBLICO Imobiliário - O que pretende hoje uma empresa quando procura um escritório?**

Patrícia Liz - Para as empresas, os escritórios representam um custo fixo. Num enquadramento como o actual, onde reinam os objectivos de redução de custos, as empresas tentam, na medida em que lhes é permitido contratualmente, reduzir o impacto das instalações na sua estrutura de custos, condicionados pelo impacto que os escritórios possam vir a ter sobre os níveis de produtividade da empresa. Sabendo isto, diria que a procura efectiva de escritórios hoje é guiada por uma imperativa necessidade de mudança (mais ou menos espaço) e menos pela melhoria das condições de trabalho registada no passado.

**A actual crise mudou a forma como as empresas encaram os seus escritórios?**

Significativamente. Os orçamentos disponíveis para a mudança são claramente mais reduzidos quando comparados com os do passado, existindo uma grande sensibilidade aos custos. Estes aspectos apresentam-nos oportunidades ao nível da reformulação de espaços de escritórios, através da reformulação do escritório (mudar o escritório sem mudar de edifício), e da criação de projectos distintivos com orçamentos reduzidos, o que constitui um grande desafio à nossa criatividade.

**Numa recente conferência, referiu que é de prever que novos modelos de escritórios comecem a ganhar espaço no futuro, designadamente o co-working, o hotdesking e o open space. Que tipo de mudanças configuram a adopção destes novos modelos pelas empresas?**

Sendo o *open-space* uma realidade em Portugal há mais de 15 anos, a referência que fiz incidiu sobre o *co-working* e em certa parte ao *hotdesking*, apesar de este último já existir em Portugal através dos principais Centros de Escritórios há vários anos, tem vindo a desenvolver-se muito lentamente.

A necessidade crescente das empresas em reinventar o seu modo de actuação e a sua mobilidade através da mobilidade da sua estrutura de recursos humanos, levará as empresas a equacionar novas formas de ocupação de espaço tendo como horizonte a flexibilidade. Por outro lado e compreendendo a necessidade de desenvolver parcerias no contexto actual do mercado, assistiremos a uma crescente aceitação da ocupação de espaços em sistema de *co-working* pelas características do seu modelo - diversas empresas dentro de um mesmo escritório.

**Um estudo divulgado há poucos meses referia que boa parte dos escritórios de Lisboa estavam desocupados e em risco de se tornarem obsoletos. Como é que os promotores de escritórios olham hoje para este problema? Como é possível adaptar estes escritórios, concebidos numa outra época, às novas exigências do mercado?**

O estudo referido falava no risco de obsolescência pela conjugação de três factores: sustentabilidade, avanços de tecnologia para os espaços de trabalho e novos requisitos do empregador. Diria que os dois últimos, que estão relacionados, aplicados aos escritórios disponíveis e construídos na última década, não se fazem ainda sentir em Portugal de forma assinalável, não se apresentando como uma restrição à sua colocação. A questão da sustentabilidade representa uma preocupação crescente dos proprietários.

**Sente que hoje em dia ainda há espaço para a criatividade no mundo dos escritórios? A sensação que existe é que os projectistas são meros executores dos pedidos dos clientes e que estes não deixam grande margem de manobra para a criatividade?**

Eu diria que o maior desafio à criatividade dos projectistas é a obtenção de um bom conceito com custos reduzidos. Logo, embora exista uma dificuldade acrescida na realização de projectos pelas condicionantes que vão sendo

colocadas pelas empresas, à criatividade meramente conceptual tem que se juntar uma forte componente criativa na procura das soluções mais adequadas às necessidades apresentadas. A visão do projectista tem de ir em sentido mais lato do que anteriormente, devendo este estabelecer mais do que nunca forte interacção com os restantes elementos da equipa, como sejam, especialistas nas áreas de orçamentação e interlocução com os clientes. Acredito plenamente que deve ser sempre dado espaço à criatividade, até porque ela deve vir de dentro das empresas numa dinâmica constante que responda às condições do mercado sejam elas quais forem. **A sustentabilidade é actualmente um dos principais factores distintivos de um edifício de escritórios. Os promotores nacionais já perceberam a importância da sustentabilidade ou está é uma realidade que só tem chegado a uma pequena franja do mercado?**

A sustentabilidade é já reconhecida pela maioria dos promotores como de extrema importância para a competitividade dos edifícios, no entanto há ainda um longo caminho a percorrer muito pelo investimento inicial que é necessário para dotar as estruturas técnicas de mecanismos que possibilitam essa sustentabilidade, dado ser mais onerosa a opção por materiais e processos que permitem ir nesse sentido, ainda que se saiba de antemão que esse investimento terá retorno positivo no futuro.

**Que balanço faz da actividade do Departamento de Arquitectura da Aguirre Newman?**

O nosso departamento de arquitectura tem hoje uma equipa experiente e consolidada que sabe “navegar por águas turvas”. Por este facto e pelo volume de negócio significativo que já vinha tendo até 2009 tem sido bem sucedida não tanto por registar crescimento nos últimos dois anos, mas por aguentar a drástica diminuição do volume de negócio neste mercado sem redução quer dos seus resultados operacionais, nem na sua estrutura de recursos humanos.

**Quais são os objectivos para este ano?**

Continuar a apostar numa equipa multidisciplinar que permite seguir uma estratégia de diversificação de serviços, que vão desde os projectos de arquitectura e design de interiores, com especial incidência nos escritórios, até à coordenação e fiscalização de obras passando pela consultoria ao nível da avaliação técnica dos imóveis, processos de licenciamento e reabilitação de edifícios. Sendo já responsável por 30 por cento dos resultados globais da Aguirre Newman Portugal, temos como objectivo para este departamento um crescimento em margem operacional na ordem dos cinco por cento.

## Paulo Sousa defende mudança de paradigma no sector imobiliário

O paradigma do sector imobiliário que, nas últimas décadas, se “traduziu numa lógica de construção, aquisição e endividamento deve alterar-se e passar à lógica da reabilitação, do arrendamento e da poupança”. Esta mudança foi defendida por Paulo Sousa, director de Financiamento da Caixa Geral de Depósitos (CGD), na sessão de abertura do Congresso dos Comerciantes de Materiais de Construção, que decorreu, na passada semana, em Lisboa.

Paulo Sousa reconheceu que o imobiliário continua a ser “um sector de refúgio” para o investimento e disse, a propósito do aumento significativo das dações de imóveis para resgate de dívidas, que é “preciso preservar os activos e evitar a desvalorização do património que foi adquirido”, como investimento, pela maioria da população portuguesa.

Citando diversas fontes, incluindo a Associação de Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP), Paulo Sousa lembrou que a Europa está “a construir e a vender menos casas” e que a expectativa da compra de habitação está a baixar em todos os segmentos.

Antes da intervenção do director de Financiamento da CGD, Manuel Avelino de Jesus, professor do Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG), defendeu que a desfavorável situação periférica de Portugal nos obriga a fazer mais e melhor do que os outros (o que também justificará que a proclamada convergência fiscal possa ser um erro).

Manuel Avelino de Jesus, confrontando a possibilidade da habitação poder ser considerada ou um bem de capital ou um bem de consumo, sublinhou que, em Portugal, o “valor da habitação é superior ao valor do stock do capital das empresas”.

Com estas premissas, o economista defendeu que “o stock imenso de habitação” pudesse “transformar-se em stock de capital das empresas, numa mudança que facilitaria a mobilidade laboral”.

“As pessoas em Portugal não se mexem, não mudam de casa nem de emprego”, asseverou o professor do ISEG, depois de elencar os seis pecados capitais da nossa economia (fraca proporção de capital por trabalhador, baixa dimensão das nossas empresas, mau investimento, falta de poupança, papel predador do Estado face a economia e à sociedade, domínio do crédito bancário à habitação que é superior ao crédito concedido as empresas). **P.F.**





www.apemip.pt | ref:27

### AMADORA, APART

Apartamento t0 na damaia, amadora (lisboa). imóvel novo. preço- 121.800 €

T. 219138100  
REDELAMMI - 8824-AMI



ref:AP1692/AVA192

### LISBOA, APARTAMENTO

Apartamento t2 em são domingos de benfica, lisboa. imóvel para arrendar por 670€. como novo.

T. 217788772  
VALOR ESPAÇO - 4519-AMI



ref:AD-0074MOR

### ALBUFEIRA, MORADIA

Moradia t2 situada numa zona calma na qta dos álamos, zona de fácil acesso. preço- 325.000 €

T. 289512700  
ALBUERADOMUS - 5969-AMI



www.apemip.pt | ref:3

### OEIRAS, APARTAMENTO

Encontre o lugar perfeito para a casa dos seus sonhos. apartamento t3. preço- 225.500 €

T. 213826530  
E.S. - ESPIRIT 5340-AMI



www.apemip.pt | ref:2011-0018

### GONDOMAR, MORADIA

Moradia isolada t3 baguim do monte, gondomar (porto). cozinha regional na cave. preço- 290.000€

T. 224836880 / 917280733  
GARCIA & DINIS 4438-AMI



www.apemip.pt | ref:MG3022

### SETÚBAL, MORADIA

Moradia geminada de 6 assoalhadas c/garagem e piscina. com cozinha equipada. preço- 309.000€

T. 212105430  
J. BARBOSA Soc 821-AMI



www.apemip.pt | ref:2150

### PALMELA, MORADIA

Moradia t5 quinta do anjo, palmela (setúbal). moradia nova - cozinha equipada. preço- 390.000€

T. 212311170  
PAULA GONÇALVE 5853-AMI



www.apemip.pt | ref:120036

### LISBOA, APARTAMENTO

Apartamento t3. optimo apartamento no emblemático empreendimento torres das amoreiras. renda- 2.000€

T. 213513923  
SEARCH HOME - 8236-AMI



www.apemip.pt | ref:1358a

### AMARES, MORADIA

Vende-se moradia individual v3 térrea em arquitectura moderna. amares. preço- 105.000€

T. 253322101  
BIALINO - Med 6936-AMI



www.apemip.pt | ref:7045

### PORTO AO HOSP S JOÃO

Apartamento t2, novo. junto dos principais acessos da cidade, perto do norte shopping. preço- 125.000€

T. 229399510  
FORMAL - Soc. 1600-AMI



ref:AP4465/A/OP/83

### SINTRA, APARTAMENTO

Queluz - monte abraão (3 ass. - t2). com optimos acessos. apartamento remodelado. preço- 89.500 €

T. 219348470 / 917411908  
OBJECTIVOS PAR 8496-AMI



www.apemip.pt | ref:1888

### GONDOMAR, APART

Apartamento t3 são pedro da cova, gondomar (porto). lugar de garagem para 2 carros. preço- 125.000€

T. 224664740  
R G R 5299-AMI



www.apemip.pt | ref:GR1520

### VILA REAL DE ST ANT

Apartamento t2 em vila nova de cacela (faro). imóvel novo. cozinha equipada. preço- 85.000 €

T. 289541950  
IQUALDREAM - 8408-AMI



www.apemip.pt | ref:A00001-JD

### OVAR, APARTAMENTO

T2 em esmoriz, no pinhal da aberta, totalmente equipado e mobilado, como novo. preço- 125.000€

T. 917504582  
UM SEIS UM - 9309-AMI

## CASA SEGURA

FÁCIL ESCOLHER, COMPRAR, VENDER OU ARRENDAR

# CASA @ YES

www.casayes.pt

### O PORTAL IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL

## APEMIP



Available on the App Store

patrocinadores:



www.apemip.pt | ref:063/10

### OVAR, APARTAMENTO

Apert t3 em excelente estado de conservação, como novo. localizado em zona calma. preço- 85.000€

T. 256585125  
MAIA & ANDRADE 1725-AMI



www.apemip.pt | ref:027-0296

### BEJA, APARTAMENTO

Apartamento t2 em santa maria da feira, beja. imóvel usado para venda por 96.000 €

T. 914167778 / 914167778  
IMO VAT - Med 8301-AMI



www.apemip.pt | ref:12-11

### GONDOMAR, MORADIA

Moradia isolada t3 em baguim do monte, gondomar. imóvel novo com 400 m² brutos. preço- 400.000€

T. 913910060  
TEM-TEM - Med 8456-AMI



www.apemip.pt | ref:165

### COIMBRA, APART

Apartamento t1 em santa clara, coimbra. imóvel como novo. lugar de garagem interior. preço- 125.000€

T. 279463287  
MEDIÉTICA - 2641-AMI



www.apemip.pt | ref:2010/11

### GUIMARÃES, APART

Apartamento creixomil, guimarães (braga). imóvel usado com 140 m² úteis. preço- 95.000€

T. 917380106  
PREDITOURAL - 6388-AMI



www.apemip.pt | ref:JP-0053

### VILA NOVA DE GAIA

Apartamento t2 novo com garagem individual, no centro de oliveira do douro. preço- 112.500 €

T. 933206850  
TOTAL SINTONIA 8432-AMI



ref:049/AB/0411

### FARO, APARTAMENTO

Apartamento t4 em são pedro, faro. imóvel como novo com 250 m² brutos. preço- 290.000€

T. 289828095  
AREA B - Med 8495-AMI



www.apemip.pt | ref:27/2012

### AVIS, APARTAMENTO

Apartamento t1 situado na zona histórica de avis, arquitectura tradicional. preço- 55.000€

T. 961361399  
PETRUS SOR - 7402-AMI



www.apemip.pt | ref:morc96

### COIMBRA, MORADIA

Moradia t5+1 em sto antónio dos oliveiros, coimbra. imóvel novo com 1.000 m² brutos. preço- 550.000€

T. 239444023  
PRAEDIATORIUS 96-AMI



www.apemip.pt | ref:0358-F01

### MEALHADA, APART

Apartamento t-3, com garagem, com zonas verdes próximas, boas áreas. como novo. preço- 107.500 €

T. 231202387  
URBCONTACTO - 1736-AMI



ref:003/09/2011

### VILA VIÇOSA, APART

Apartamento t4 em conceição, vila viçosa (évora). para recuperar. preço- 81.000€

T. 284329235  
VASCO M. REIS 5188-AMI



www.apemip.pt | ref:2234

### LOULÉ, MORADIA

Moradia geminada t3+1 quarteira. condominio de luxo com vista para o golf millenium. renda- 1.200€

T. 289389393  
REALVILLA - So 789-AMI

# Actualidade

## “Edifícios inteligentes com papel central no desenho das cidades do futuro”

Rui Pedro Lopes

Luís Mourato, director da Divisão de Building Technologies da Siemens, abordou tema da sustentabilidade energética e falou da actividade da empresa em Portugal

**PÚBLICO Imobiliário - A sustentabilidade energética das cidades é um dos temas em foco na actualidade. Como é que a Siemens se tem posicionado nesta discussão e de que forma estão a olhar para temas como o da eficiência energética em edifícios?**

Luís Mourato - Mais de metade da população global vive actualmente em cidades e esta proporção vai aumentar para 60 por cento dentro de 20 anos, traduzindo-se num aumento de 1,4 mil milhões de habitantes urbanos. Ciente desta realidade, a Siemens criou, no final de 2011, o sector Infrastructures & Cities (IC), com o objectivo de ser um parceiro activo no crescimento dinâmico das cidades e nos investimentos em infra-estruturas, uma vez que a Siemens oferece um portefólio abrangente para esta área. Os Centros de Competências do

sector constituem um importante elemento desta estratégia. Nestes Centros, os peritos da Siemens dedicam-se à Investigação & Desenvolvimento para encontrar novas soluções urbanas e conceber conjuntos especiais de produtos específicos para as cidades. Aqui incluem-se soluções integradas de tráfego, bem como conceitos inovadores para a redução do consumo de energia. Na base do nosso trabalho, nomeadamente na área da eficiência energética dos edifícios, estão disponíveis alguns dados sobre o seu impacto no ambiente. Cerca de 40 por cento da energia mundial é consumida pelos edifícios e 40 por cento do custo do ciclo de vida de um edifício é consumido em energia, sendo estas estruturas responsáveis por 21 por cento das emissões mundiais dos gases de efeito de estufa. Perante estes números, acreditamos cada vez mais que os edifícios inteligentes desempenham um papel central no desenho das cidades sustentáveis do futuro, uma vez que representam um enorme potencial para a eficiência energética e para uma gestão mais rentável da energia utilizada. As soluções para edifícios inteligentes permitem aos edifícios aproveitar as vantagens de programas de resposta automatizada à procura, garantindo a gestão optimizada, a cada momento, da energia eléctrica, em função das aplicações

e necessidades de cada edifício. Devemos no entanto pensar a um nível macro, ou seja, ir para além de um grupo de edifícios. As cidades sustentáveis do futuro já estão a ser pensadas numa lógica integrada. Às empresas como a Siemens cabe o papel de disponibilizar conceitos e soluções, bem como promover parcerias com vista ao desenvolvimento de soluções de infra-estruturas abrangentes e sustentáveis. Como exemplo, destacamos os sistemas de monitorização, análise e optimização energética dos edifícios em conjunto com a gestão operacional, que asseguram o conforto e reduzem o impacto ambiental. Desde 1994, a Siemens implementou a nível mundial mais de 1.000 projectos de eficiência energética que, no total, reduziram os custos de energia em cerca de dois mil milhões de euros. Em Portugal, foram alcançados óptimos resultados em projectos realizados na área hospitalar, hoteleira e bancária.

**O que é o Programa para a Eficiência Energética, desenvolvido pela Siemens?**

A Eficiência Energética nos edifícios consiste na capacidade de pensar, desenhar, construir, gerir e utilizar os edifícios de uma forma eficiente e sustentável nas vertentes de energia, água, materiais, impacto ambiental, qualidade do ar interior, entre outros, e exige que haja

uma abordagem integrada, que promova a interligação entre todos os elementos da cadeia de valor. Esta abordagem deverá ser feita em função do ciclo de vida útil do edifício e dos seus sistemas, na perspectiva custo/benefício. Ou seja, custos iniciais (concepção e construção), custos operacionais (energia, água, resíduos e esgotos, reciclagens, manutenções e reparações), e outros custos/benefícios sociais e ambientais (impactos sobre o transporte, resíduos sólidos, água, energia, infra-estrutura, produtividade do ocupante, emissões do ar exterior, entre outros). Posto isto, este processo de modernização, que consiste na implementação de tecnologia inteligente e soluções aplicadas aos edifícios permitirá às empresas ir além da redução dos seus custos energéticos.

**E o que se pretende com os Contratos de Performance Energética?**

Embora já existam alguns edifícios com bons índices de eficiência, ainda há um longo caminho a percorrer. Nesse sentido, a Siemens desenvolveu uma solução que permite a substituição dos custos de funcionamento por custos de investimento, os quais poderão ser diluídos através das economias de energia conseguidas com uma gestão em função do ciclo de vida. Estes contratos de desempenho permitem uma diminuição efectiva

da factura com a energia através da implementação de soluções energéticas baseadas nos resultados alcançados. Ou seja, as empresas modernizam e optimizam os seus edifícios financiando o investimento através das poupanças obtidas na factura energética. Nestes contratos, a Siemens garante as poupanças de energia identificadas na análise energética e com elas concretiza o pagamento dos investimentos propostos no Plano de Racionalização Energético. O investimento poderá ser total ou parcialmente efectuado pela Siemens, e será recuperado através da redução dos custos operacionais e energéticos. No âmbito destes contratos, a Siemens através das suas competências e soluções, assume a responsabilidade da implementação total do projecto com garantia dos resultados.

**Podemos dizer que já existe hoje uma maior sensibilidade por parte dos consumidores para questões como o da eficiência energética?**

O nosso conhecimento do mercado e a experiência que temos vindo a acumular no campo da eficiência energética, leva-nos a concluir que hoje em dia as organizações e os consumidores finais já demonstram uma grande preocupação no momento de escolher as melhores soluções do ponto de vista do urbanismo, arquitectura e engenharia.

## Broadway Malyan projecta nova cidade brasileira

“Convida Suape será uma referência para o desenvolvimento estratégico urbano e para os novos projectos de expansão das cidades no Nordeste do Brasil, actualmente uma das áreas com maior crescimento no mundo”. É desta forma que Margarida Caldeira, directora da Broadway Malyan em Portugal, caracteriza o projecto que esta empresa concebeu e que assenta no desenvolvimento de um masterplan para uma nova cidade no Nordeste do Brasil, Convida Suape.

A visão proposta para o masterplan de Convida Suape foi apresentada recentemente pela Moura Dubeux Engenharia, empresa responsável pela idealização deste projecto. “Este lançamento é prova do trabalho interdisciplinar da nossa equipa de especialistas nas mais diversas áreas, e do nosso empenho na realização das ambições dos nossos clientes em parceria com seus investidores”, sublinhou Margarida Caldeira.



O projecto foi desenvolvido por uma equipa interdisciplinar que reuniu masterplanners, urbanistas, arquitectos, arquitectos paisagistas e especialistas de branding baseados nos escritórios da Broadway Malyan de São Paulo, Lisboa e Londres.

Sobre o masterplan desenvolvido, Margarida Caldeira refere que “Convida Suape surge como uma extensão urbana sustentável da cidade de Cabo de Santo Agostinho, próximo de Recife, a capital do Estado de Pernambuco, e será o resultado da

transformação de uma área de 470 hectares, tendo no futuro a capacidade de acomodar cerca de 100 mil habitantes”.

A nova comunidade planeada “promove um modelo urbano compacto baseado em mobilidade e acessibilidade aos serviços de saúde, ensino/formação e emprego. Integra vários edifícios sustentáveis e inovadoras tipologias de edifícios com diversas infra-estruturas integradas, valorizando a paisagem natural e os corredores ribeirinhos, incluindo um extenso programa de recuperação de habitats naturais”, explicou a directora da Broadway Malyan no nosso país.

A cidade será construída em quatro fases, com dez bairros distintos, oferecendo 25 mil novas habitações distribuídas por 154 hectares de espaço aberto, com “capacidade substancial” para albergar novos negócios, serviços de saúde, educação e diversas actividades de lazer. **R.P.L.**

## InovaDomus desenvolve projecto de reabilitação

A InovaDomus - Associação para o Desenvolvimento da Casa do Futuro está a desenvolver o projecto de reabilitação «Cooperar para Reabilitar», financiado pelo Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN).

“Trata-se de um projecto integrado no programa mais vasto que contempla a reabilitação de um edifício habitacional em cooperação com os associados. A intenção é desenvolver e aplicar técnicas de reabilitação que assegurem que os edifícios reconstruídos exibam características funcionais equivalentes aos edifícios novos construídos de raiz, com o objectivo de «Dar Futuro às Casas do Passado»”, pode ler-se num comunicado enviado à comunicação social.

## Palácio Estoril Residências com 65% dos apartamentos comercializados

Pedro Farinha

Projecto representou investimento de 40 milhões de euros e compreende 26 apartamentos

A Estoril Plage fez um balanço “muito positivo” sobre a forma como tem decorrido a comercialização do Palácio Estoril Residências. Em entrevista ao PÚBLICO Imobiliário, Pedro Garcia, administrador da empresa, referiu que, “menos de dois anos depois da conclusão da construção do Palácio Estoril Residências, mais de 65 por cento do total dos apartamentos já se encontram comercializados e a maior parte já habitados”.

Referindo que este é “um projecto vencedor”, visto que apresenta “um desempenho em contraciclo com o que se está a passar no mercado nacional”, Pedro Garcia justificou os resultados obtidos pela “aposta feita em criar um produto imobiliário de elevada qualidade”, com um “carácter único e irrepetível, que faz da exclusividade, sossego e segurança os seus cartões-de-visita”. E acrescentou: “Se aliarmos este ambiente privado e cosmopolita a um conjunto de infra-estruturas de lazer e bem-estar de incomparável qualidade num mesmo espaço, como é o Hotel Estoril Palácio, o Banyan Tree Spa e o Estoril Wellness Center, enquadrados numa localização privilegiada como é o Estoril, facilmente se entende a evolução positiva da comercialização”.

O administrador da Estoril Plage revelou que a comercialização do Palácio Estoril Residências tem “incidido sobretudo no mercado nacional, mais concretamente num segmento que reúne pessoas que se sentem motivadas a mudar-se para um apartamento com

todo o conforto e segurança”. Neste momento, cerca de 80 por cento dos 17 apartamentos vendidos (num total de 26) foram adquiridos por cidadãos nacionais, a que acrescem 15 por cento a cidadãos brasileiros, distribuindo-se os restantes por diferentes nacionalidades.

Questionado sobre se quem compra neste empreendimento fá-lo numa óptica de investimento ou para residir, Pedro Garcia asseverou que, “dadas as características diferenciadoras que o projecto possui, contamos com clientes que pretendem residir e outros que encaram o projecto enquanto investimento a médio prazo. Em comum têm o facto de valorizarem a qualidade e sofisticação deste produto imobiliário”.

Sobre a recente atribuição do ‘Oscar do Imobiliário’ para «Melhor Empreendimento do Ano 2011» ao projecto, este responsável mostrou-se orgulhoso com o prémio e disse acreditar que “o Palácio Estoril Residências vai continuar a merecer distinções semelhantes a esta que, com certeza, serão um factor adicional valorizado pelos potenciais investidores”.

### “Melhores acabamentos”

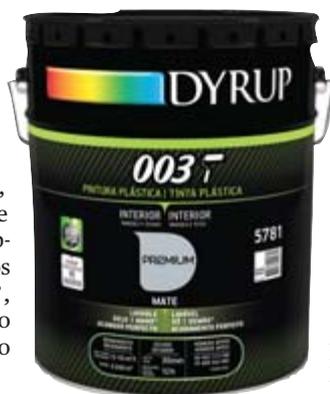
Representando um investimento de 40 milhões de euros, o Palácio Estoril Residências está situado a “menos de 30 minutos de Lisboa, em pleno centro histórico e residencial do Estoril”. O empreendimento, concebido pelo arquitecto Gil Graça, “alia a elegância do estilo clássico ao design contemporâneo, oferecendo os melhores acabamentos, equipamentos e instalações técnicas dos mais reputados fabricantes”, constatou Pedro Garcia, precisando ainda que “todos os apartamentos estão orientados a Sul e a poente, permitindo uma alargada luminosidade natural e vistas desafogadas para os jardins e piscina do Hotel Palácio, para a Alameda do Casino e para a Baía de Cascais”.

## Tafibra apresenta gama de soluções decorativas

Chama-se innovus e é a nova gama de soluções decorativas da Tafibra, lançada recentemente em Portugal. Segundo a empresa, esta nova gama, que tem a assinatura ‘a new way to create’, “alia a diversidade de opções decorativas ao conceito de serviço integrado pautado pela inovação, compromisso de proximidade e de disponibilidade”.

A gama innovus, lançada em toda a Europa pela Sonae Indústria, está disponível em painéis com superfície

melamínica ou lacada e em laminado de alta pressão, “em mais de 150 propostas decorativas com múltiplas cores, texturas e padrões, apelando à criatividade e permitindo a sua adaptação aos mais variados estilos decorativos”, indica um comunicado enviado à comunicação social.



## Dyrup lança nova tinta 003

A Dyrup lançou recentemente a sua nova tinta 003, apostando numa campanha inspirada nos motivos do espírio mais famoso do Mundo (James Bond). O mote da campanha é “003 - Licença para Pintar” e Nuno Ferreira Pires, director de marketing ibérico da Dyrup, está confiante no sucesso da nova tinta, dizendo que a mesma vai “revolucionar o mercado, oferecendo o produto que milhares de clientes nos pediam”.

Nuno Ferreira Pires, em entrevista ao PÚBLICO Imobiliário, afirma que esta é a “tinta perfeita”, aquela que possui “exactamente os três benefícios mais procurados pelos consumidores: pinta com uma só demão, é super lavável e resiste a fungos”. E acrescenta: “Acreditamos genuinamente que esta tinta vai mudar o mercado das tintas para melhor, vai permitir que muito mais pessoas pintem, porque ofereceremos um produto de sonho a um preço acessível (59,90 euros)”.

Questionado sobre se a actual crise poderá prejudicar a aceitação do produto em território nacional, aquele responsável é peremptório: “Pelo contrário! Precisamente por oferecermos um preço mais do que justo, mas imbatível, e que permite pintar com a qualidade de longo prazo. Compreendemos que a conjuntura actual condiciona o nosso mercado, mas por esse motivo tivemos a enorme preocupação, durante o desenvolvimento deste produto, de fazer todos os esforços para reduzir custos em outras partes do processo, para que o preço final para o nosso cliente fosse acessível e lhe permita pintar com uma enorme satisfação a um custo que, feitas as contas, é largamente compensatório”.

O director de marketing ibérico da Dyrup diz que o *feedback* que a marca tem tido relativamente a este novo produto é “excelente”, sendo que “até os mais cépticos, que não acreditavam ser possível esta qualidade a este preço, já se estão a render ao 003”. Depois, “porque como em tudo, a comunicação é fulcral, e os aplicadores e pintores adoraram rever-se em missão com o James Bond! Aliás, não só dos clientes e dos pintores, mas também dos nossos estimados concorrentes, que têm ido curiosamente comprar o 003 em várias das nossas lojas espalhadas pelo país. Imaginamos que pela curiosidade que até para eles, profissionais do sector, este conceito vencedor despertou”.

Nuno Ferreira Pires revela mesmo que as vendas têm superado “de forma extraordinária” as expectativas da Dyrup. **Pedro Farinha**

# K&A

Kendall & Associados Imobiliária  
Real Estate

MORADIA NA FOZ - PORTO



PALACETE NA FOZ



MORADIA EM LEÇA



EDIFÍCIO NA BAIXA DO PORTO



QUINTA EM MOLEDO DO MINHO



PREÇOS SOB CONSULTA

K&A - Kendall & Associados

Tel.: (+351) 226 183 839 • Tm.: 969 555 910 • Fax: (+351) 226 183 841

ka@kaimobiliaria.com | www.kaimobiliaria.com

RESIDENCIAL LAZER HOTÉIS & RESORTS CORPORATE

# ComprarCasa uma rede imobiliária à sua medida



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

**Consulte-nos!**



**21 385 01 65**

comprarcasa@comprarcasa.pt



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

REDE IMOBILIÁRIA DA APEMIP

**comprarcasa**



www.comprarcasa.pt

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

