

imobiliário



Aumento da venda de casas leva à estabilização dos preços

Para além do aumento da venda de casas, registado no terceiro trimestre, também os bancos estão a emprestar mais dinheiro no financiamento à aquisição **p03**

Madeira Millennium bcp concretizou a venda de mais de 40 frações este ano



Santa Cruz (na foto) tem algumas dezenas de imóveis em venda **p06**

FOTO CEDIDA PELA C.M. DE SANTA CRUZ

Alojamento universitário apresenta potencial de investimento

O portal Uniplaces.com tem milhares de imóveis na plataforma e apresenta um crescimento de cerca de 20%, em reservas, por semana **p04**

“As Pistas Check-up estão no terreno e há centenas de autarquias que querem esta solução”

António Lúcio Baptista, CEO da Ibéria Advanced Health Care, é o criador das Pistas Check-up **p04**

Nós sabemos onde encontrar a casa perfeita para si

Century 21
PROFISSIONAIS DO IMOBILIÁRIO

O skype é amigo dos portugueses



Luís Lima

Hoje, muitos dos meus amigos, particularmente entre os que são mais velhos do que eu e têm filhos em idade adulta, falam do skype e de outras maravilhas que vivem e circulam na Internet com uma familiaridade cibernética que se julgaria impossível, pelo menos de forma tão generalizada, em pessoas dessa geração.

O skype é uma ferramenta de comunicação avançada - som e imagem -, gratuita entre utilizadores de internet, quando ligados em simultâneo, e barata mesmo quando utilizada para telemóveis ou telefones fixos em ligações internacionais, incluindo ligações intercontinentais. Ainda ontem um amigo meu, pai de um filho que está a doutorar-se no estrangeiro, dizia-me, feliz, que tinha estado a falar com o filho não sei quantos minutos.

Na verdade, estas facilidades nas tecnologias de comunicação mas-

caram a saudade que as gerações portuguesas mais velhas sentem quando veem partir os filhos para o estrangeiro, em busca de melhores qualificações académicas ou de saídas profissionais que, entre nós, não conseguem descobrir e agarrar.

Alguns desses meus amigos, não todos é certo mas muitos deles, nem têm dificuldades financeiras de maior, mesmo considerando a incerteza que as épocas de crise sempre lançam sobre todas as pessoas. Mas tinham idealizado viver, nas últimas fases da vida, próximo dos filhos, revendo-se no sucesso que eles eventualmente conseguissem e alimentando-se dos afectos que deles sempre iriam receber.

Agora o sucesso que os jovens legitimamente procuram é, em regra, mais fácil em alguns países estrangeiros, em muitos casos países muito distantes, e a saudade mata-se, quase sempre e só, por uma conversa mais rápida ou mais



demorada pelo skype, uma ferramenta que entrou, definitivamente, no coração de muitos pais e de muitas mães portuguesas.

Outro fenómeno que por vezes se associa a estas realidades sociológicas é o da dificuldade que as gerações mais velhas têm, mesmo aquelas que estudaram, no domínio das línguas estrangeiras, em particular do inglês. Os que estudaram fizeram-no numa época onde o francês era a segunda língua por excelência em Portugal e onde poucos pensariam que o inglês se tornaria tão universal.

Se os meus amigos mais abasta-

“À falta de melhor, resta o consolo do skype que, no entanto, não apaga a mágoa de ver o país desperdiçar a sua maior riqueza, isto é, os seus filhos, neste estado exangue que afeta tudo e todos, até os mercados”.

dos e livres que viram os filhos partir para o estrangeiro, dominassem melhor o inglês, talvez se aventurassem a visitar os filhos que partiram mais vezes, ou talvez até admittissem viver longas temporadas nos locais para onde os filhos emigraram, em especial aqueles que estão já numa situação em que podem fazer do tempo o que queiram sem grandes preocupações, ou seja, num estádio elevado de riqueza.

À falta de melhor, resta o consolo do skype que, no entanto, não apaga a mágoa de ver o país desperdiçar a sua maior riqueza, isto é, os seus filhos, neste estado exangue que vivemos e que afeta tudo e todos, até os mercados. Queiramos ou não, este é que devia ser um dos nossos mais importantes temas de agenda.

**Presidente da CIMLOP
Confederação da Construção e do Imobiliário de Língua Oficial Portuguesa
presidente@cimlop.com**

SOLUÇÕES IMOBILIÁRIO

Até 31 de Dezembro* aproveite a campanha comercial e descubra bons negócios com condições únicas de financiamento. Aceda online e surpreenda-se com grandes oportunidades por menos do que imagina.

**ENTRE NA SUA
NOVA CASA
POR MENOS DO
QUE IMAGINA**



O ENDEREÇO DOS BONS NEGÓCIOS

www.imeveisbanif.pt | 808 21 22 23

Dias úteis das 7h às 3h
Sáb, Dom e Fer. das 10h às 20h



BANIF
A força de acreditar

PUBLICIDADE

25 ANOS
Desde 1988

* o Banif reserva-se o direito de alterar a data de término da campanha

Aumento da venda de casas leva à estabilização dos preços

Elisabete Soares

Para além do aumento da venda de casas, registado no terceiro trimestre, também os bancos estão a emprestar mais dinheiro no financiamento à aquisição

No início de Outubro foi conhecido que as transações imobiliárias aumentaram 8,7%, no final do terceiro trimestre relativamente ao trimestre anterior, num total superior a 25 mil. Agora chega a confirmação de que os preços das casas, no mercado nacional de compra e venda de habitação, podem estar perto de alcançar um equilíbrio, tendo em conta os níveis superiores de atividade registados no mercado, de acordo com o último inquérito mensal produzido pelo RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors, e pela Confidencial Imobiliário (CI), referente a setembro.

Também de acordo com o Portuguese Housing Market Survey (PHMS), o saldo de respostas relativo a transações apresentou-se positivo, pela primeira vez desde o início da série (setembro de 2010). As melhorias foram ainda visíveis na série de respostas referentes a novas instruções de compra, que avançaram igualmente para terreno positivo.

Em termos regionais, observaram-se tendências semelhantes na



Os preços na compra e venda de habitação estão a estabilizar

três regiões abrangidas pelo inquérito - Lisboa, Porto e Algarve -, sugerindo que a maior robustez dos dados é ampla e, consequentemente com uma maior probabilidade de se manter. As expectativas relativas a vendas mantiveram-se positivas em cada uma das três regiões pelo 3º mês consecutivo

Aumento na concessão de crédito

De acordo com os últimos dados, ao longo deste ano registou-se um aumento na concessão de crédito à habitação por parte das instituições bancárias. Se em Fevereiro os bancos concederam 132 milhões de euros para crédito, em Abril já foi de 165 milhões e em Julho passou para os 185

milhões de euros. Contudo ainda longe dos anos em que eram concedidos 1.200 e 1.800 milhões de euros para a compra de casa, como aconteceu entre 2003 e 2007. Quanto ao valor médio para os empréstimos também se tem verificado um ligeiro aumento. Em Março foi de 70.489 euros, em Junho de 73.230 euros e em Julho alcançou 76.442 euros.

A melhoria sentida no sector é visível também no resultado de algumas empresas. "A RE/MAX registou um aumento de 16% nas transações realizadas até Setembro deste ano em comparação com o período homólogo do ano passado, perfazendo 14.446 comercializações nos primeiros nove meses do ano", refere a imobiliária em comunicado.

Cavaleiro & C^a vendeu 40% do edifício em Montemor-o-Velho

A Cavaleiro & C^a Lda, empresa de construção civil, com sede na Figueira da Foz, já vendeu 40% dos 43 apartamentos que constituem a oferta do edifício que tem em comercialização e que fica localizado em Montemor-o-Velho, junto à estrada nº 111. De acordo com Arnaldo Ca-

valeiro, "o edifício desenvolve-se em três blocos, sendo que os apartamentos estão repartidos por 31 T2 e 12 T3, em que as áreas variam dos 105 m² a 116 m², construído com materiais de qualidade". Acrescenta que todos os apartamentos têm garagem individual, sendo que, nesta fase, já

só existem T2. Os preços dos apartamentos variam entre os 76.000 euros e 80.000 euros, no caso das tipologias T2 em venda.

Na opinião de Arnaldo Cavaleiro, o empreendimento, na fase inicial, atraiu alguns investidores, mas ultimamente tem sido mais procurado por clientes finais. O responsável pelo empreendimento acrescenta que a campanha de financiamento do Mbcp tem ajudado na comercialização dos apartamentos, tendo em conta que permite aos clientes o financiamento na aquisição, até 100%, e com uma taxa de spread mais reduzida. Dotado de boas áreas, o empreendimento conjuga a qualidade e o bem-estar, com zonas privadas e sociais, com bons acessos, próximo de supermercados, escolas, ginásio e piscina.

Dotado de boas áreas, o empreendimento conjuga a qualidade e o bem-estar, com zonas privadas e sociais



EURO
ESTATES

ESPECIALISTAS EM LEILÕES IMOBILIÁRIOS

IMÓVEIS A PARTIR DE 200€/M²

VENDA DE IMÓVEIS COMERCIAIS

PORTO

16 DE NOVEMBRO 2013 - 15 H

HOTEL NOVOTEL PORTO GAIA

LUGAR DAS CHÁS, AFURADA VILA NOVA DE GAIA

LISBOA

17 DE NOVEMBRO 2013 - 15 H

HOTEL VILLA RICA

AV. 5 DE OUTUBRO 295 LISBOA

CONTACTOS

LISBOA 21 382 84 60 PORTO 22 608 18 24
geral@euroestates.pt www.euroestates.pt
www.facebook.com/EuroEstates



Fundação para o Desenvolvimento da Zona Histórica do Porto

VENDE IMÓVEIS

1. A Fundação para o Desenvolvimento da Zona Histórica do Porto, com sede na rua da Reboleira n.º 47, Porto, torna pública a sua intenção de venda dos seguintes imóveis, localizados na zona histórica do Porto:

Código	Localização	Base de Licitação
66	Rua das Fontainhas, N. Sra. das Dores e Viela da Pedreira	593.000,00 €
67	Rua de Cervantes	934.000,00 €
2. As propostas devem ser apresentadas em sobrescrito fechado, identificando-se no exterior do mesmo o concorrente e o imóvel a que respeita, sendo por sua vez esse sobrescrito encerrado num outro, dirigido à Presidente do Conselho de Administração e endereçado ao local indicado no anúncio de abertura do concurso, devendo nele constar, ao lado do endereço, a menção "Concurso de Venda".
3. As propostas devem ser entregues até às 18 horas, do dia 21 de Novembro de 2013, ou enviadas pelo Correio, registado e com aviso de recepção, desde que sejam recebidas até ao final deste prazo, na Sede da Fundação.
4. A abertura das propostas ocorrerá às 11,30 horas do dia 22 de Novembro de 2013 na Sede da Fundação.
5. A proposta seleccionada será a do preço mais elevado, não podendo este ser inferior ao valor-base de licitação. A FDZHP, reserva-se no direito de, se assim achar conveniente, não proceder à venda a nenhum dos concorrentes, independentemente do preço proposto.
6. O interessado deverá declarar a qualidade em que concorre, nomeadamente, em nome próprio ou em representação de sociedade ou cooperativa, ou ainda como mandatário, gestor de negócios ou representante de outrem.
7. As condições de pagamentos serão as seguintes: 10% no prazo máximo de 5 dias após comunicação ao adquirente da adjudicação provisória e o valor remanescente no acto da escritura de compra e venda, no prazo máximo de 90 dias.
8. Os interessados poderão consultar o processo de cadastro e restantes documentos relativos à situação patrimonial do edifício, na sede da FDZHP.
9. Estarão à disposição dos interessados fichas individuais dos imóveis com a respectiva planta de localização, bem como o Regulamento de Venda de Imóveis da FDZHP, podendo estes ser solicitados na sede da FDZHP ou por e-mail.
10. Todos os imóveis são licitados livres de qualquer ónus.

FUNDAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA ZONA HISTÓRICA DO PORTO
Venda de Imóveis
Rua da Reboleira 47 - 4050-492 PORTO
Telefone 22 339 26 50 - E-mail: adm@fdzhporto.pt

Aqui encontra produtos exclusivos Público e Classificados

Aveiro - Lobo e Branco, Lda.
Centro Comercial Aveiro Center - Lj. 8/9
Zona Ind. da Taboira - 3800-055
Tel. 234 316 201

PONTO PÚBLICO

Aqui encontra produtos exclusivos Público e Classificados

Gaia - Infortitulos Unipessoal, Lda.
Av. da República / El Corte Inglés, 4430-999
Tel. 222 407 833

PONTO PÚBLICO

Alojamento universitário apresenta potencial de investimento

O portal Uniplaces.com tem milhares de imóveis na plataforma e apresenta um crescimento de cerca de 20%, em reservas, por semana. Um mercado potencial na reabilitação e no arrendamento

Elisabete Soares

O aumento da procura de alojamento para estudantes universitários, especialmente na cidade de Lisboa, Porto e outras zonas de concentração de estruturas de ensino superior, apresentam um grande potencial para o mercado imobiliário, sendo uma oportunidade única para arrendar muitos imóveis que estão parados.

Basta ter em conta o que se passa atualmente, já que a procura de alojamento não é ainda suficiente para acompanhar a procura, de acordo com Miguel Santo Amaro, fundador do Uniplaces.com, um portal lançado no início deste Verão.

“Temos verificado, todos os dias, um crescimento significativo em termos de tráfego e reservas na plataforma. Existem cada vez mais estudantes portugueses e estrangeiros que procuram alojamento de qualidade, próximo da universidade”. Na sua opinião, pela experiência que têm tido, o mercado imobiliário em Portugal tem, neste segmento, uma oportunidade única para arrendar muitos imóveis que estão parados, rentabilizando-os com total garantia e transparência.



O local de maior procura é Lisboa, e o valor médio de arrendamento é de 344 euros por mês

Esta opinião está em sintonia com a conclusão do mais recente relatório WStudent Housing Review 2013, da consultora Worx, que estima que haja “um défice de cerca de 10.000 camas para acomodar o número de alunos com necessidades de alojamento (nomeadamente alunos deslocados, internacionais e da CPLP)”.

Na opinião de Miguel Amaro já há várias empresas que se dedicam exclusivamente a este segmento de mercado. “São empresas que operam no mercado de alojamento universitário e utilizam a Uniplaces como plataforma de eleição para a promoção dos imóveis em carteira”. Acrescenta, que “todas estas empre-

sas têm a maioria dos imóveis ocupados e há cada vez mais empresas a dedicar-se a este segmento”.

Para o fundador do portal, criado por uma start up que já venceu vários prémios, o mercado do alojamento universitário “oferece no momento atual as melhores condições para os proprietários, pois a procura

é crescente e os valores de arrendamento são muito interessantes”. Basta considerar que Lisboa surge cada vez mais destacada nos rankings das universidades mundiais, aumentando a sua atratividade junto de jovens estudantes de todo o mundo, e em breve, terá também novas universidades destinadas a estudantes internacionais - caso da Universidade Nova, em Carcavelos - o que são indicadores muito positivos.

Na opinião de Miguel Amaro, os proprietários devem “acima de tudo apostar em alojamento de qualidade, e pensado essencialmente para estudantes, e que acabe por ter impacto na própria experiência universitária”. Na sua opinião é importante perceber que um estudante procura numa casa. Para além da localização, os imóveis têm de estar mobilados e equipados, sendo uma grande mais valia incluir as despesas no valor da renda e apostar em quartos com casas de banho. Há milhares de imóveis que podem ser aproveitados para este efeito, que estão perto das universidades, com bons acessos, ou mesmo no centro da cidade, e que podem ter uma maior rentabilização se forem arrendados a estudantes.

“As Pistas Check-up estão no terreno e há centenas de autarquias que querem esta solução”

António Lúcio Baptista, CEO da Iberia Advanced Health Care, é o criador das Pistas Check-up. Tem um conjunto de outros projetos nesta área.

A instalação das Pistas Check-up em diversos parques urbanos do país está numa fase avançada de concretização?

As Pistas Check-up destinam-se ao público em geral e estão implantadas em espaços públicos, os parques das cidades, caso da Guarda e de Viseu, mas também em espaços urbanos ou de beira-rio, como é o caso de Águeda. Baseiam-se no princípio “avaliate a ti próprio”, em que cada um se torna responsável pela sua saúde. Ao tomar essa consciência e ao implementar hábitos de vida saudáveis, os cidadãos contribuem para criar gerações mais saudáveis e poupar re-

ursos. Adaptando aqui o refrão da conhecida canção de António Variações: “Quando a cabeça não tem juízo os outros é que pagam”. Pois, pagam dos seus impostos, para a saúde.

Qual a vantagem para os utentes de um parque com esta infraestrutura?

Um pequeno espaço coberto de quinze metros quadrados será suficiente para o modelo indoor, onde são colocados os aparelhos que permitem desde medir a pressão arterial, o oxigénio do sangue, a altura, o peso, o perímetro abdominal, até painéis simples que ensinam a despirar algumas doenças, e uma pista pedonal ou ciclovía com informações várias. Há aqui um misto de saúde e desporto e, mais ainda, de educação para a saúde. O projeto é simples e

tem um significado extraordinário para os cidadãos e a multiplicação vai trazer poupanças para a saúde a nível nacional. Já foi apresentado ao Ministério da Saúde e à Organização Mundial de Saúde. Ambas as entidades esperam agora os resultados dos estudos sobre os ganhos em saúde que estão a ser efetuados em conjunto com universidades e escolas de saúde e desporto.

Qual é a perspetiva na distribuição deste produto?

As pistas estão no terreno e é já um projeto de sucesso. Muitas autarquias querem ter esta solução inovadora. A Larus Design, empre-

sa que concebeu os módulos inovadores para os equipamentos, está já a exportá-los para os países do centro da Europa, Marrocos, América do Sul e Emiratos. Também a Mundinter, grupo que atua na área da saúde, tem dado um bom contributo. É um projeto exportável de sucesso que vai gerar divisas. As outras soluções estão aí a sair. É o caso do projeto para o golfe, os spas e marinas. Estes produtos podem alavancar outros serviços, pois nas zonas turísticas, ao serem detetados desvios em termos de saúde, os utentes podem ser encaminhados



para os serviços de saúde (turismo médico) ou aconselhar termas, relaxamento, nutrição, fisioterapia. São produtos

de know how 100% nacional, que juntam saúde e exercício, têm uma vertente lúdica e uma vertente de responsabilidade social. Este novo paradigma pretende criar cidadãos saudáveis para o século XXI.

A Iberia tem um conjunto de outros projetos que são da sua autoria?

O golfe vai ser o próximo projeto. Trata-se de uma evolução do projeto das pistas para um segmento diferente. O projeto já está registado a nível internacional e em breve será tornado público. Pensamos que poderá ajudar a diferenciar os resorts de golfe portugueses, acarretando benefícios para o turismo. Alguns dos praticantes desta modalidade são exigentes com a segurança e tem preocupação com a sua saúde.

ATÉ 31
DEZEMBRO



CAMPANHA NACIONAL



CAMP NAC 2013 11

MAIS DE 70 IMÓVEIS EM CAMPANHA ATÉ 31 DE DEZEMBRO DE 2013

10% DE DESCONTO, SOBRE O VALOR EM CATÁLOGO, PARA TODOS OS IMÓVEIS QUE SEJAM ESCRITURADOS ATÉ 31/12/2013

5% DE DESCONTO, SOBRE O VALOR EM CATÁLOGO, PARA TODOS OS IMÓVEIS QUE SEJAM ESCRITURADOS ATÉ 31/01/2014

VEJA AQUI ALGUNS DOS IMÓVEIS EM CAMPANHA E DESCUBRA MUITO MAIS NO CATÁLOGO.

IMÓVEIS DE NORTE A SUL

CONCELHO	FREGUESIA	REF. ^a	TIPOLOGIA		ÁREA BRUTA	ANO	VALOR CAMPANHA
Santa Cruz	Canico	63562	Apartamento	T2	94 m ²	2008	90.000€
Valongo	Valongo	62966	Apartamento	T3	110 m ²	2002	53.000€
Vila N. de Gaia	Avintes	62552	Apartamento	T2	79 m ²	1998	61.000€
Palmela	Quinta do Anjo	40335	Apartamento	T0	50 m ²	2008	59.000€

Nota: Em qualquer momento os imóveis em campanha podem ser reservados/vendidos. Conheça o ponto de situação de cada imóvel através da linha de apoio M Imóveis 707 91 20 20. Os dados dos imóveis são indicativos estando sujeitos a alterações sem aviso prévio.

www.millenniumbcp.pt

707 91 20 20

Atendimento Personalizado 10H-22H
Custo máximo por minuto: 0,10€ para chamadas a partir da rede fixa e 0,25€ para chamadas a partir da rede móvel. Acresce IVA.

DE NORTE A SUL, OS BONS NEGÓCIOS FAZEM-SE AQUI

Millennium
bcp

Millennium bcp realizou a venda de mais de 40 frações na Madeira este ano

As vendas realizadas apresentam valores médios de 94 mil euros e são na sua grande maioria habitações. O banco tem 25 imóveis de habitação com preços promocionais, sendo a grande maioria localizada em Santa Cruz

Cidade em análise

A venda de imóveis, especialmente de habitação, está a decorrer a bom ritmo, principalmente no Funchal e em Água de Pena (Machico). No concelho de Santa Cruz as concretizações têm uma cadência mais espaçada, embora a procura seja muito ativa. “Este ano já concretizámos mais de 40 negócios, com valores médios de comercialização de 94 mil euros, na sua grande maioria de habitação”, esclarece José Araújo, diretor do Millennium bcp. Na sua opinião, “a reação do mercado, apesar de positiva, tem sido irregular com quebra em alguns dos trimestres do ano e aumento em outros”.

A oferta de habitacional disponibilizado pelo Millennium bcp nos concelhos de Santa Cruz e Funchal caracteriza-se, maioritariamente, por apartamentos de diversas tipologias entre o T1 e o T4 em grande parte originária de empreendimentos habitacionais novos. É complementada por uma oferta habitacional avulsa, de alguns apartamentos e moradias, sobretudo no Caniço, onde os apar-



FOTO CEDIDA PELA C.M. DE SANTA CRUZ

Em Santa Cruz o Mbcp tem 22 imóveis de habitação com preços promocionais

tamentos T2, com 95 m2 de área, apresentam valores de comercialização de 90 mil euros.

A atual oferta imobiliária do banco é predominante de gama média,

com alguma oferta de gama média/alta e outra, embora de forma menos significativa, de gama alta.

Assim, dos imóveis integrados na campanha promocional, que está

a decorrer neste momento, destacam-se apartamentos, em Câmara de Lobos, com preços de catálogo a partir de 53.100 euros, ou de 65.000 euros em Santa Cruz.

Refira-se que os preços médios divergem bastante entre Funchal e Santa Cruz e dependem também da tipologia em causa. Os imóveis residenciais, onde se inclui apartamentos e moradias, têm áreas de 100 m2 e preços da ordem dos 95 mil euros, e de 225 m2, por valores de 190 mil euros, respetivamente.

25 imóveis em campanha

Na região da Madeira a oferta habitacional do banco, integrada na atual campanha promocional, é constituída por 22 imóveis, na zona de Santa Cruz, dois no Funchal e um em Câmara de Lobos.

“No entanto, o banco tem outros imóveis habitacionais que não estão em campanha e cuja oferta se divide entre apartamentos e moradias”, acrescenta José Araújo. É o caso de sete apartamentos em Santa Cruz, um apartamento no Funchal, duas moradias no Funchal, na freguesia da Sé e outra em São Gonçalo, um apartamento em Água de Pena (Machico), e quatro apartamentos em São Martinho.

Além dos imóveis de habitação o Millennium bcp tem também em comercialização um conjunto de 18 lojas destinadas a comércio.

Investidores compram para colocar no arrendamento

“A maior parte das aquisições de casa na Madeira é feita por clientes finais devido às condições de crédito e porque ficam a pagar uma prestação muitas vezes muito inferior a uma possível renda por imóveis semelhantes”, considera Santos Silva da mediadora Predi Funchal.

Contudo, o responsável reconhece que “também alguns investidores têm aproveitado para comprar imóveis a bons preços para colocar no mercado de arrendamento e rentabilizar as suas economias ou simplesmente para investir no património e aguardar pela retoma económica”.

Considerando que os resultados das vendas, conseguidos pelas mediadoras, têm sido positivos, alerta para o facto de a maior parte destes negócios estarem relacionados com os imóveis dos bancos, “devidos aos preços e campanhas realizadas, mas principalmente às grandes vantagens e condições do crédito habitação”, refere. Santos Silva destaca os serviços

de atendimento personalizados e as condições de financiamentos até 100%, com spreads iniciais de 1%, e, depois dos 3 anos, de 2%, praticadas pelo banco. “São as melhores condições de mercado, neste momento, e que equivalem a grandes poupanças em juros pelos clientes”, destaca.

Assim, a título de exemplo, um imóvel T2 de 80.000 euros, com um crédito em 40 anos, irá inicialmente ter uma prestação, nos 3 primeiros anos, de cerca de 220 euros e, posteriormente, em cerca de 265 euros.

No caso da aquisição de lojas, o responsável da Predi Funchal considera que o Mbcp tem boas condições de financiamento, até 15 anos, com um sinal mínimo de 5% e o restante em 15 anos, o que na prática representa quase o valor de uma renda. “Temos lojas com sinais a partir de 2.500 euros e prestações de 400 euros, mas com a grande vantagem de que no fim dos 15 anos a propriedade passa a ser própria”, adianta Santos Silva.

Mbcp coloca apartamentos do Alta do Garajau

Localizado na freguesia do Caniço, concelho de Santa Cruz, o Mbcp está a colocar os apartamentos do Empreendimento Alta do Garajau. De acordo com Rui Rodrigues, responsável do banco pelo acompanhamento do negócio imobiliário na Madeira, “neste empreendimento residencial detém 18 frações habitacionais, com as tipologias 2 T1, 14 T2 e 2 T3”. Os preços médios variam entre os 65.000 a 66.000 euros, para os T1, 87.000 a 105.000 euros, para os T2, e 109.000 a 113.000 euros para os T3. As áreas das frações rondam os 70 m2 para os T1, 100 m2 para os T2 e 115 m2 para os T3.

“Os apartamentos estão a ser procurados especialmente

por clientes finais, apesar de pontualmente aparecer algum investidor, nomeadamente emigrantes, da Venezuela e África do Sul”, esclarece Rui Rodrigues. Na sua opinião, “o sucesso na concretização das

vendas deve-se a dois fatores: por um lado a localização e, por outro, as condições que o banco apresenta aos clientes no financiamento para aquisição de imóveis do banco que são muito atrativas”.



Madeira

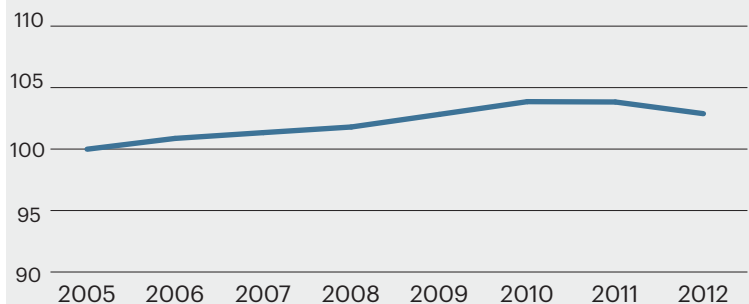
Habitação

Na Região Autónoma da Madeira os preços das casas caíram 0,9% em 2012 face ao ano anterior. Os concelhos do Funchal e Santa Cruz albergam a maioria da oferta para venda, totalizando 49% e 28% do total, respetivamente. O Funchal protagoniza também o valor médio de oferta mais elevado da região, cifrando-se em 1.514 €/m2.

Mercado residencial

Índice de preços

Região Autónoma da Madeira (2005=100)



Oferta e Valor Médio de Oferta por Concelho

2.º Trim. de 2013

Concelho	Volume de Oferta	Valor médio de Oferta (€/m2)
Funchal	3163	1514 €
Santa Cruz	1800	1077 €
Câmara de Lobos	459	1080 €
Calheta (R.A.M.)	287	1350 €
Machico	221	1155 €
Ribeira Brava	132	1159 €
São Vicente	108	1263 €
Ponta do Sol	101	1466 €
Porto Santo	68	1453 €
Santana	38	951 €
Porto Moniz	33	1445 €

Parque Habitacional e População Residente

(Censos 2011)

Concelho	Alojamentos familiares clássicos (N.º)	Indivíduos (N.º) nas famílias clássicas
Calheta (R.A.M.)	7.231	11.425
Câmara de Lobos	13.346	35.633
Funchal	51.893	109.746
Machico	9851	21.713
Ponta do Sol	4679	8841
Porto Moniz	1949	2670
Ribeira Brava	6809	13.254
Santa Cruz	20.086	42.564
Santana	4847	7691
São Vicente	3945	5662
Porto Santo	4469	5453

A Confidencial Imobiliário (Ci) é uma revista de Market Intelligence, especializada na produção de estatísticas sobre imobiliário, orientadas para profissionais. Saiba mais em www.confidencialimobiliario.com

Fonte: Fonte:Ci/LardoceLar.com; INE

Oportunidades

Mais Oportunidades Millennium na área de imobiliário de millenniumbcp.pt. Marque as suas visitas através da linha M Imóveis **707 91 20 20** (atendimento personalizado das 10h-22h). Custo máximo por minuto: 0,10€ para chamadas a partir da rede fixa e 0,25€ para chamadas a partir da rede móvel. Acresce IVA.



Valores promocionais até 31 dezembro de 2013

Apartamento T2
Ref. Imóvel: 63562
Freguesia: Caniço, concelho de Santa Cruz
Preço: 90 mil euros
 O imóvel fica localizado na Rua Figueiral, Bloco C, 1º Apartamentos Alta do Garajau e apresenta uma área de 94 m2. O edifício é de 2008.



Morada V3
Ref. Imóvel: 67101
Freguesia: Caniço, concelho de Santa Cruz
Preço: 110 mil euros
 O imóvel fica localizado na Travessa Correia Goncalves, 16 e apresenta uma área de 111 m2. O edifício é de 2001.



Apartamento T2
Ref. Imóvel: 68191
Freguesia: Caniço, concelho de Santa Cruz
Preço: 73 mil euros
 O imóvel fica localizado na Estrada Ponta da Oliveira – Ed. Tropical - Bloco A Sul - 2º Piso e apresenta uma área de 95 m2. O edifício é de 1998.



Apartamento T2
Ref. Imóvel: 63553
Freguesia: Caniço, Concelho de Santa Cruz
Preço: 90 mil euros
 O imóvel fica localizado na Rua Figueiral, Bloco A, 2º Apartamentos Alta do Garajau e apresenta uma área de 93 m2. O edifício é de 2008.

Astérix®

**EM 48 A.C.,
UM NARIZ CONQUISTA CÉSAR.
DESCUBRA A HISTÓRIA
POR TRÁS DESTES NARIZ.**



O MUNDO ESTÁ LOUCO! DESDE 50 A.C.

CLEÓPATRA APOSTA COM CÉSAR QUE IRÁ CONSTRUIR UM SUMPTUOSO PALÁCIO, EM TRÊS MESES. TRATA-SE DE UMA MISSÃO IMPOSSÍVEL E PARA NÚMEROSIS, O ARQUITECTO AO QUAL A RAINHA CONFIA O PROJECTO, RESTA APENAS UMA ESPERANÇA: PANDRAMIX, O DRUIDA GALLÊS COM PODERES MÁGICOS...

É MAIS UM TÍTULO DESTA COLEÇÃO DE 16 INESQUECÍVEIS AVENTURAS, INCLUINDO A NOVISSIMA HISTÓRIA LANÇADA EM 2013, QUE O VÃO FAZER VIAJAR PELO MUNDO TODAS AS SEXTAS. DIVIRTA-SE COM A DESCRIÇÃO DOS USOS E COSTUMES DOS DIVERSOS POVOS REPRESENTADOS NOS VÁRIOS ÁLBUNS E DESCUBRA QUE, AFINAL, O MUNDO EM 2013 D.C. NÃO DIFERE ASSIM TANTO DO MUNDO EM 50 A.C. COMO DIRIAM ASTÉRIX E OBÉLIX, "ESTÁ TUDO LOUCO!".



**"ASTÉRIX
E CLEÓPATRA",
SEXTA, 8
DE NOVEMBRO**

ASA desde 1840 **abreu®**

Público
P