

# REVISTA APEMIP

N.08 | PRIMAVERA 2024 (TRIMESTRAL) - DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

ENTREVISTA

## ANTÓNIO RAMALHO

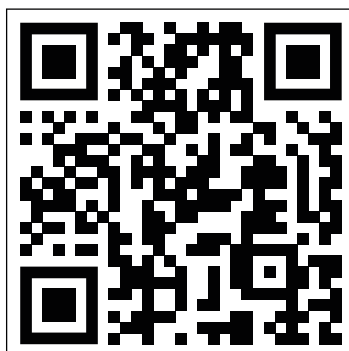
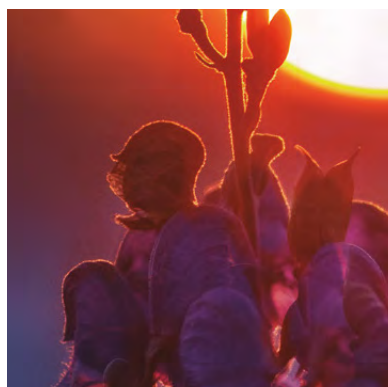
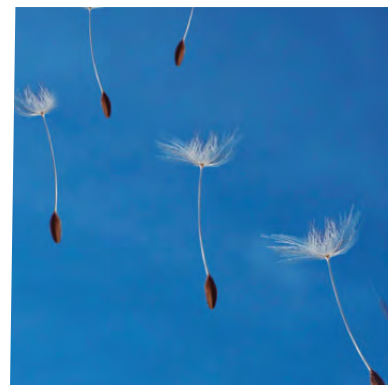
MEMBRO DO CONSELHO ESTRATÉGICO DO SIL



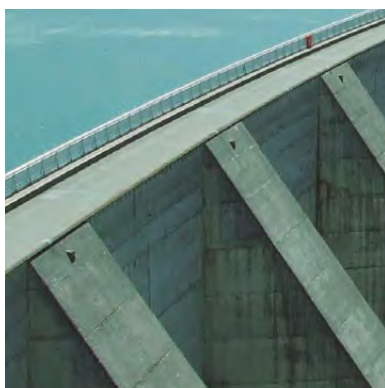
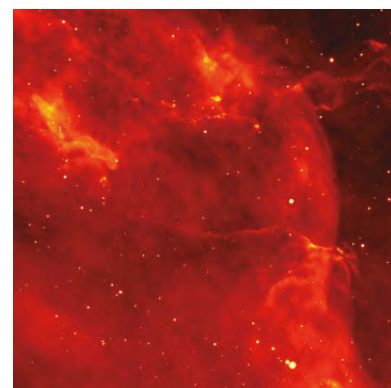
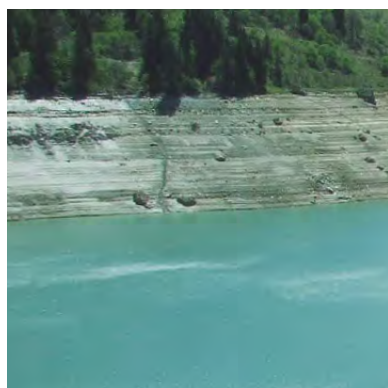
Uma entrevista focada nas perspetivas e principais tendências para o setor imobiliário em 2024 e expetativas para uma nova edição do Salão Imobiliário de Portugal

Antevisão da nova edição da convenção APEMIP | IMOCIONATE

# Transformar para sustentar o amanhã



Subscreva a ADENE News



Agência para a Energia

**adene.pt**

# REPENSAR A HABITAÇÃO



**PAULO CAIADO**  
PRESIDENTE DA APEMIP

**A** À medida que 2024 avança, é inevitável que o mercado imobiliário continue a ser um foco de extrema atenção, até pela conjuntura atual do país. Tendo em conta que existe ainda uma situação governativa difícil de antever, é expectável que possamos assistir a alguma prudência até meio do ano, sendo que se perspetiva uma grande dinâmica nos meses seguintes. Este setor é crucial para a economia e é, ao mesmo tempo, um indicador e um impulsionador do crescimento económico, refletindo as condições gerais do mercado e as tendências sociais.

Um dos fatores-chave que influencia as perspetivas para o mercado imobiliário é o estado das taxas de juros. A trajetória futura permanece incerta, mas há indicadores de uma possível diminuição das mesmas, o que, aliado à estabilização da inflação no nosso país, poderá significar uma maior confiança das instituições bancárias nas avaliações dos imóveis, bem como um aumento de transações.

As mudanças demográficas, como o envelhecimento da população e as preferências de estilo de vida em evolução, moldam a procura de casa em diferentes regiões, descentralizando a oferta. A acessibilidade e a disponibilidade de casas acessíveis também estão a tornar-se questões cada vez mais prementes, com muitas áreas a enfrentarem desafios relacionados com o acesso a mais habitação a preços mais acessíveis.

A tecnologia, por outro lado, também está a desempenhar um papel cada vez mais significativo no mercado imobiliário. Os avanços como inteligência artificial, a realidade virtual, estão a transformar o modelo de conduzir as transações imobiliárias, tornando os processos mais eficientes e acessíveis. Estas inovações moldam a experiência do cliente e influenciam todo o processo de venda de imóveis. No entanto, não podemos ignorar os desafios que o setor enfrenta. Fatores como a disponibilidade de terrenos para desenvolvimento, regulamentações governamentais e custos

de construção continuam a impactar a oferta de imóveis e os preços. Além disso, eventos imprevistos, como crises económicas ou conflitos geopolíticos, podem e estão a ter efeitos imediatos e significativos no mercado imobiliário. A influência de fatores internos e externos moldará a trajetória do setor, com investidores estrangeiros a manter o interesse, mas com desafios persistentes relacionados com a crise habitacional e a instabilidade internacional.

É imperativo que os parceiros do mercado imobiliário estejam atentos a esses fatores e se adaptem às mudanças dinâmicas do ambiente. A colaboração entre o setor público e privado, juntamente com investimentos em infraestruturas e políticas habitacionais abrangentes, serão essenciais para garantir um setor resiliente e inclusivo. O sucesso ao longo deste ano dependerá da capacidade do setor adaptar-se às mudanças económicas, políticas e sociais em curso, enquanto continua a oferecer soluções inovadoras e sustentáveis para as necessidades da população.

E se por um lado todos estes aspetos ocupam um “espaço de intervenção enorme”, não podem ser esquecidas as metas de redução de emissões de CO<sub>2</sub>, principalmente quando é sabido que a nível global as edificações são responsáveis por 40 % das emissões. Serão imperativos novos processos construtivos, com muito maior eficiência energética, com muito maior sustentabilidade ambiental, menos exigentes em mão de obra quantitativa e que permitam soluções habitacionais em prazos muito menores. A tecnologia, o conhecimento, os recursos financeiros têm de se alinhar nesses objetivos indispensáveis ao nosso desenvolvimento.

Acreditamos que 2024 será moldado por uma interação complexa de fatores económicos, sociais e tecnológicos. Embora existam desafios, temos pela frente, um conjunto de oportunidades significativas para inovação e crescimento sustentável neste setor vital da economia.

## EDITORIAL

*pág. 03*

---

## AGENDA

*pág. 06*

---

## DENTRO DA APEMIP

*pág. 08*



Convenção APEMIP | IMOCIONATE de volta para explorar o futuro da habitação e do imobiliário  
*pág. 12*

---

## DOSSIÊ

António Ramalho: Falta de oferta de habitação persiste, e «terá sempre tendência a pressionar os preços»  
*pág. 15*

Converter desafios em oportunidades  
*pág. 18*

A revolução digital do mercado imobiliário não está a anos-luz: já começou  
*pág. 20*

## ECONOMIA & IMOBILIÁRIO

*pág. 22*

Habitação valorizou 2,2% no 1º trimestre  
*pág. 24*

Porto lidera pipeline de investimento residencial com mais de 500 fogos em carteira  
*pág. 26*

Rendas da habitação estabilizam em Lisboa no primeiro trimestre  
*pág. 27*

---



## ARQUITETURA

*pág. 28*

---

## INOVAÇÃO

A casa é o local preferido de 64% dos proprietários portugueses  
*pág. 30*

## ANÁLISE JURÍDICA

Imobiliário na Madeira: uma alternativa aos “suspeitos do costume”?

pág. 32

## ATUALIDADE JURÍDICA

Regulamentação do Simplex Urbanístico já está em vigor

pág. 36

Alteração do uso da fração para habitação não carece de autorização do condomínio

pág. 38

Senhorios com rendas antigas serão compensados a partir de julho

pág. 39

## INTERNACIONAL

pág. 40



## 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

Ana Tavares (atavares@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](http://apemip.pt/estatuto-editorial)

### CAPA

António Ramalho

# APEMIP

## AGENDA

### O QUE HÁ DE NOVO?

#### 2 A 5 DE MAIO

## SIL SALÃO IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL

*FIL, Lisboa*

De 2 a 5 de maio, está patente na FIL, no Parque das Nações, em Lisboa, uma nova edição do SIL – Salão Imobiliário de Portugal. Investidores, empresários, técnicos, organismos públicos e cliente final são convidados a participar nesta que é a principal feira do setor do país, um momento privilegiado de debate e *networking*. Durante o certame, serão apresentados novos projetos imobiliários. O ciclo de conferências vai debater os principais temas da atualidade do setor.

**SIL** SALÃO  
IMOBILIÁRIO  
DE PORTUGAL  
ANEXO À FEIRA DE RECURSOS IMOBILIÁRIOS

**02 | 05 MAIO 2024**



#### 2 A 5 DE MAIO

## TEKTÓNICA

*FIL, Lisboa*

A Tektónica – Feira Internacional da Construção volta a decorrer em simultâneo com o SIL. Este é o certame e marketplace de referência do setor da construção em Portugal, o ponto de encontro de excelência para compradores, profissionais e público potencial comprador. É um espaço privilegiado para os negócios, para o *networking* e palco para o lançamento de novos produtos inovadores do setor. Durante os 4 dias de exposição, decorrem várias apresentações comerciais ou seminários.

#### 22 A 25 DE MAIO

## SIMA

*IFEMA, Madrid*

O SIMA Madrid regressa de 22 a 25 de maio. É o evento imobiliário de referência no mercado espanhol, destinado a particulares, empresas e profissionais nacionais e internacionais. A grande semana imobiliária SIMA vai incluir eventos que reforçarão as sinergias entre os diferentes atores imobiliários, permitindo uma reflexão sobre um setor cada vez mais complexo e diversificado. Na mesma semana, serão apresentados os ASPRIMA-SIMA Awards, que vão reconhecer as melhores iniciativas do setor imobiliário.

**sima**  
SALÓN INMOBILIARIO

**18 DE JUNHO****V COPIP – CONFERÊNCIA DA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA EM PORTUGAL**

No próximo dia 18 de junho regressa mais uma edição da COPIP – Conferência da Promoção Imobiliária em Portugal, a quinta edição deste evento organizado pela APPII e pela Vida Imobiliária. Este é o debate essencial dos “fazedores de cidades” e parceiros sociais na promoção de melhores padrões de qualidade de vida para os portugueses. Coloca na agenda mediática do país alguns dos principais temas de interesse nacional, como a habitação, reunindo personalidades de diferentes quadrantes da vida económica e social.

**25 E 26 DE JUNHO****SPAIN REAL ESTATE SUMMIT**

*Uzalacain – La Finca, Madrid*

A Iberian Property, em colaboração com a CBRE e a JLL, organiza este ano, pela primeira vez, o Spain Real Estate Summit, um evento relevante para todos aqueles que investem no setor imobiliário em Espanha ou que estão a pensar fazê-lo. O evento reunirá os líderes do setor durante 2 dias, dando a todos a oportunidade de aprender, partilhar e estabelecer contactos no complexo La Finca em Madrid. Proporcionará uma visão geral das perspetivas económicas e políticas através de sessões de debate sobre as tendências nos vários segmentos de investimento.

**23 E 24 DE SETEMBRO****PORTUGAL REAL ESTATE SUMMIT**

*Hotel Palácio Estoril*

A edição de 2024 do Portugal Real Estate Summit decorre a 23 e 24 de setembro, no Estoril. Todos os anos, os principais investidores internacionais são convidados para esta conferência, para se encontrarem e discutirem as melhores oportunidades de investimento. Com um programa aliciante e um painel de reputados especialistas do setor, a conferência atrai os principais intervenientes e decisores do setor imobiliário. Oferecerá informações valiosas para melhorar as estratégias de investimento e identificar as novas dinâmicas do mercado.

## CERIMÓNIA DE ENTREGA DOS DIPLOMAS ÀS DUAS PRIMEIRAS TURMAS DO CURSO DE CONSULTOR IMOBILIÁRIO CERTIFICADO

Decorreu no passado dia 20 de fevereiro na Academia da APEMIP, em Lisboa, o primeiro evento dedicado à entrega de diplomas, certificados e pins aos formandos que frequentaram as duas primeiras turmas do curso CIC – Consultor Imobiliário Certificado em 2023, e que incluiu uma componente de networking.



## PEQUENO-ALMOÇO APEMIP COM OS JORNALISTAS

Realizou-se no passado dia 27 de fevereiro, na APEMIP, um encontro com os jornalistas, uma conversa informal sobre as tendências e desafios do mercado imobiliário.





## TRADE MISSION PINELLAS REALTORS ORGANIZATION

No âmbito da Trade Misison Pinellas, a 8 de março, a APEMIP recebeu nas instalações da Academia de Formação da APEMIP, uma comitiva composta por 23 colegas e parceiros dos Estados Unidos.

Realizou-se um almoço de networking entre os participantes e os membros da comitiva, seguido por uma sessão em sala com diversas apresentações.

## APEMIP MARCA PRESENÇA NO MIPIM



Armando Junior, Secretário Adjunto de Desenvolvimento Económico e Trabalho da Prefeitura de São Paulo; Tiago Dias, Chefe de Gabinete da Secretaria Municipal da Habitação de São Paulo; Corina Lessa Silva; Ana Carla Lopes, Vice-Ministra do Turismo do Brasil; Milton Vieira, Secretário Municipal de Habitação e Ana Avelar, Secretária-Geral da APEMIP

De 12 a 15 de março, a APEMIP esteve presente naquela que é considerada a maior e mais importante feira imobiliária do mundo, representada por Ana Avelar, Secretária-Geral da associação.

Uma feira onde se estabelecem relações valiosas e se fomentam parcerias. A edição deste ano contou com a presença de cerca de 90 países, mais de 300 stands, 22.500 representantes e mais de 6.500 investidores.



Assinatura do Memorando de Entendimento entre a APEMIP e a Greater TAMPA Realtors, EUA



## FORMAÇÃO CIC - CONSULTOR IMOBILIÁRIO CERTIFICADO

De 1 a 5 de abril, decorreu mais uma formação CIC – Consultor Imobiliário Certificado, desta vez em Lisboa, na sede da APEMIP. Consultores e formadores deram o seu contributo único.



Ricardo Guimarães, diretor da Ci; António Gil Machado, diretor da VI; Paulo Diogo, Diretor Municipal de Urbanismo da CML; Luís Corrêa de Barros, CEO da Habitat Invest; Patrícia Barão, Vice-Presidente da APEMIP; Paulo Caiado, Presidente da APEMIP, e Aniceto Viegas, CEO da Avenue.



Cláudia Luzio, Gestora de Eventos da APEMIP, Ana Avelar, Secretária-Geral, e Cátia Rodrigues, Gabinete Eventos da APEMIP

## APEMIP PARTICIPA NA SEMANA DA REABILITAÇÃO URBANA DE LISBOA

Na sua 11ª e maior edição de sempre, a Semana da Reabilitação Urbana de Lisboa abraçou o desafio da sustentabilidade. Durante três dias, o evento ofereceu uma programação diversificada, que inclui conferências, workshops técnicos e seminários, contando com a participação de mais de 100 oradores distribuídos por dois palcos, onde a APEMIP também marcou presença para debater os principais desafios do setor.

### AGENDA

**2ª CONVENÇÃO  
APEMIP | IMOCIONATE**  
LISBOA, 4 DE JULHO

**TRADE MISSION PRAGA  
E VARSÓVIA**  
15 A 19 SETEMBRO



Paulo Caiado, Presidente da APEMIP

# CONVENÇÃO APEMIP | IMOCIONATE DE VOLTA PARA EXPLORAR O FUTURO DA HABITAÇÃO E DO IMOBILIÁRIO

A CONVENÇÃO APEMIP | IMOCIONATE ESTÁ DE VOLTA COM A SUA SEGUNDA EDIÇÃO NESTE ANO DE 2024 A 4 DE JULHO, PROMETENDO SER AINDA MAIS IMPACTANTE E ENRIQUECEDORA.

Após o sucesso da primeira edição, este evento continua a unir duas referências no setor imobiliário em Portugal, a APEMIP e o IMOCIONATE, com o intuito de proporcionar um dia repleto de insights valiosos, *networking* e discussões sobre o futuro da atividade imobiliária.

Este ano, a Convenção APEMIP | IMOCIONATE apresenta um tema que é tanto atual quanto abrangente: "Habitação". Sob este mote, os participantes terão a oportunidade de explorar diversos tópicos que moldam o cenário habitacional e imobiliário contemporâneo, abordando questões cruciais que impactam não apenas os profissionais do setor, mas também a sociedade como um todo. Num setor fulcral para a economia e que tem sido pautado por cenários dinâmicos, urge a necessidade de repensar vários temas em prol de um futuro melhor.



## Os temas em destaque desta convenção:

**1. Crescimento económico:** Analisar o impacto das tendências económicas globais e locais na atividade imobiliária e explorar estratégias para aproveitar oportunidades de crescimento.

**2. Novas construções:** Investigar as inovações e tendências em design, tecnologia e sustentabilidade que estão a marcar o desenvolvimento de novas construções e projetos imobiliários.

**3. Demografia:** Examinar as mudanças demográficas e os seus efeitos na procura por habitação, bem como as implicações para os profissionais do setor imobiliário.

**4. Smart Cities:** Analisar de que forma as cidades inteligentes estão a transformar o ambiente urbano e a influenciar as decisões de habitação e investimento imobiliário.

**5. Reabilitação:** Explorar o potencial da reabilitação urbana para revitalizar áreas desfavorecidas e criar oportunidades de investimento sustentável.

**6. Políticas de financiamento:** Analisar as políticas e tendências de financiamento habitacional e imobiliário, bem como o seu impacto no acesso à habitação e no mercado imobiliário.

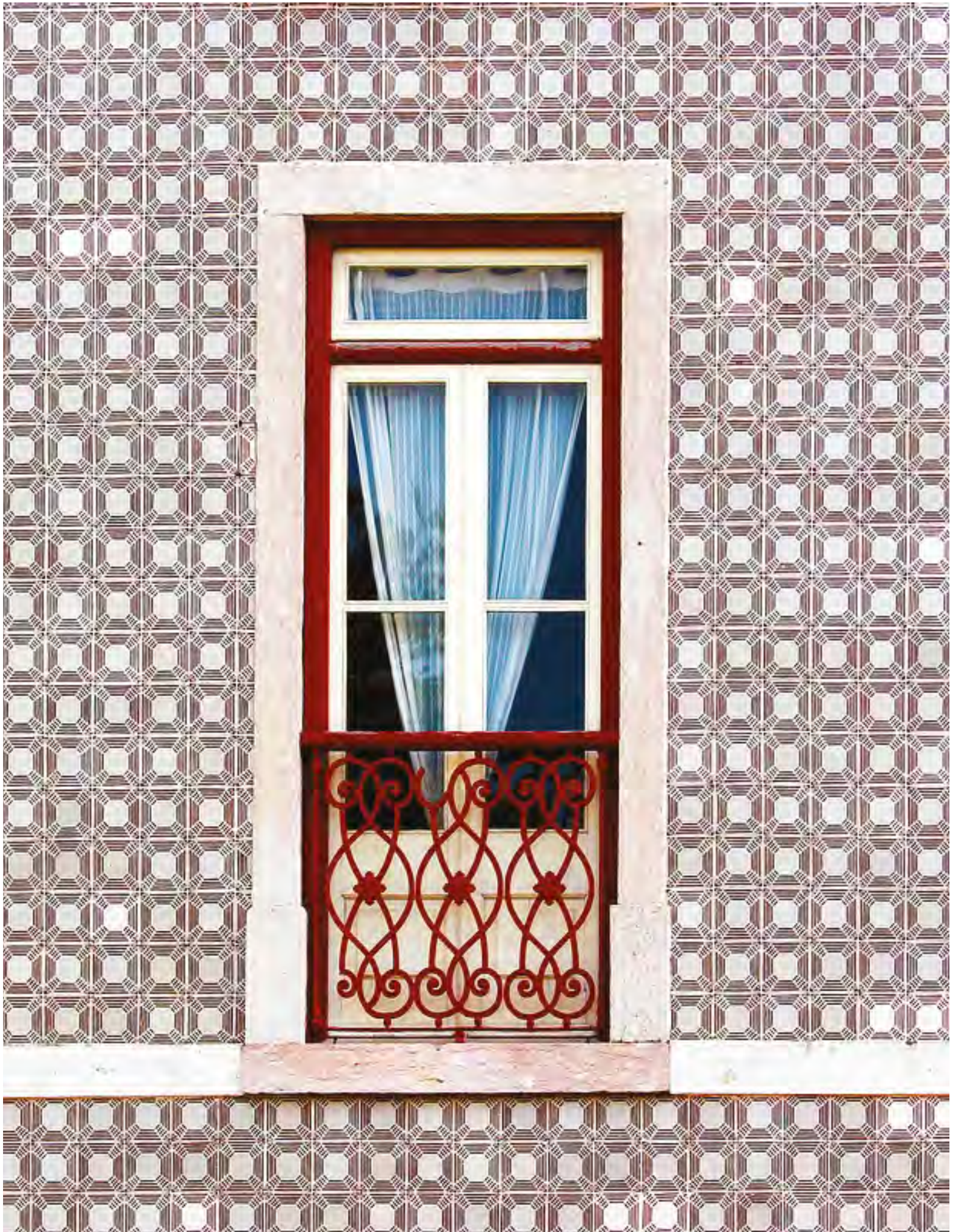
**7. Sustentabilidade:** Discutir o papel crucial da sustentabilidade ambiental e energética na conceção, construção e gestão de habitações e edifícios, bem como as oportunidades e desafios associados.

Com uma agenda repleta de palestras inspiradoras, painéis de discussão interativos e oportunidades de *networking*, a Convenção APEMIP | IMOCIONATE 2024 promete ser um evento imperdível para todos os profissionais e interessados no setor imobiliário em Portugal. Este é o momento de reunir ideias, discutir pontos críticos, partilhar conhecimento e explorar as oportunidades e desafios que moldarão o futuro da habitação e da atividade imobiliária nos próximos anos. Juntos, vamos imaginar e construir o futuro da habitação e do setor imobiliário em Portugal!

**idealista**

**A app  
imobiliária  
líder em  
Portugal**





# ANTÓNIO RAMALHO: FALTA DE OFERTA DE HABITAÇÃO PERSISTE, E «TERÁ SEMPRE TENDÊNCIA A PRESSIONAR OS PREÇOS»

**A FALTA DE OFERTA VAI CONTINUAR A PRESSIONAR OS PREÇOS DA HABITAÇÃO EM 2024, APESAR DA ESPERADA DESCIDA DAS TAXAS DE JURO. O MERCADO PORTUGUÊS É SÓLIDO, MAS URGE RESOLVER O PROBLEMA DA ENTRADA NO MERCADO, SOBRETUDO DOS MAIS JOVENS. TEMAS QUE ESTARÃO TAMBÉM EM DESTAQUE NO SALÃO IMOBILIÁRIO DE PORTUGAL.**

**E**m 2024, o mercado imobiliário português, em particular a habitação, vai continuar a ter de lidar com a falta de oferta de produto, que deverá continuar a manter os preços em alta. Vislumbra-se a primeira descida das taxas de juro, mas o seu efeito de dinamização da procura poderá não ser assim tão simples ou evidente no mercado. É o que prevê o especialista António Ramalho, Board Member de várias instituições e membro do Conselho Estratégico do SIL, entrevistado para esta revista da APEMIP

António Ramalho recorda que o ano de 2023 «terminou com uma redução das transações no mercado residencial de cerca de 18%, e um crescimento dos preços em cerca de 8%. Esta realidade, que já havíamos antecipado, decorre de razões estruturais que se sobrepõem a quaisquer análises de conjuntura». Certo é que «o défice de oferta que persiste terá sempre tendência a pressionar os preços, enquanto o aumento das taxas de juro vão reduzindo a procura. Isto resulta em menos transações, mas mais caras».

E considera que «nada parece ter mudado para 2024. Os primeiros números refletem isso mesmo, pelo que só se pode esperar uma atenuação da tendência de 2023: um ligeiro aumento da procura pela descida das taxas, e atenuação do crescimento dos preços, em função de um ligeiro aumento da oferta».



António Ramalho, Board Member de várias instituições e membro do Conselho Estratégico do SIL

## Taxas de juro: «uma gestão de expectativas primorosamente liderada pela senhora Lagarde»

Uma descida das taxas de juro de referência, por parte do Banco Central Europeu, já era esperada pelo mercado para este verão. Mas o regulador europeu deu a entender, pela primeira vez, e de forma mais direta, que uma descida pode realmente acontecer na próxima reunião da instituição.

António Ramalho considera que *«a gestão das taxas de juro tem sido uma gestão de expectativas primorosamente liderada pela senhora Lagarde. E está a conseguir que a inflação venha a ter um efeito meramente transitório (ainda que durante um período longo), e que o arrefecimento económico se faça suavemente. É por isso que tenho afirmado, desde o início do ano, que teremos uma redução de taxa diretora antes do verão. Ajudará a manter o consumo de férias e o otimismo orçamental, que começará em setembro. Será a melhor gestão de expectativas»*, acredita.

Por outro lado, *«curiosamente, para o imobiliário, sou moderadamente positivo, pois a redução de taxas tornará os custos financeiros mais baixos e aumentará a procura, por um lado, mas irá beneficiar outros ativos que se irão tornar muito seguros e concorrer com o imobiliário. É o exemplo do mercado obrigacionista e do mercado de dívidas soberanas. Isso significa prudência no curto prazo, mas otimismo de longo prazo»*, analisa.

## Descida das taxas de juro deverá levar a aumento de preços e transações na ordem dos 5%

António Ramalho identifica que *«o mercado deveria aumentar as transações em cerca de 10%, e os preços deveriam subir também cerca de 10%, só pelo efeito da redução das taxas de juro»*. Mas chama à atenção *«para um efeito que as tendências definidas têm na decisão sobre a transação de bens de consumo duradouro, uma espécie de segunda derivada percecionada: Quando existe uma tendência de redução de taxas, o comprador adia a sua decisão para beneficiar de uma taxa mais baixa, e vice-versa»*, explica.

Este fenómeno, mais emocional do que racional, *«pode vir a reduzir o crescimento das transações e dos preços por efeito da redução da procura, mas será uma procura adiada. Em vez dos 10% de aumento de preços e transações, antecipo 5%, em consequência deste efeito»*.

António Ramalho considera que o final de 2023 *«foi marcado por duas realidades de efeitos pouco previsíveis. O pacote “Mais Habitação”, com medidas muitas vezes contraditórias e pouco amigas do investimento, e uma atenção mediática invulgar à suposta “crise da habitação”»*. E começa pelo fim: *«esta “bolha mediática” terá tendência para se diluir à medida que as taxas de juro se reflitam na redução das prestações. Recordo que, em fevereiro, a prestação média já estabilizou, assinalando a inversão do ciclo»*. Por isso, acredita que *«a crise da habitação sairá dos noticiários durante o ano»*.

Por outro lado, *«os efeitos do pacote “Mais Habitação” e das medidas de redução das condições para residentes não habituais estarão em discussão e, quem sabe, em revisão durante este ano. E isso significa aumento da imprevisibilidade. Mas estou certo de que haverá mudanças»*.

## Um dos principais desafios da habitação é «aumentar o acesso ao mercado»

Para António Ramalho, os principais desafios do setor imobiliário no momento atual *«são de caráter estrutural»*, e passam por *«aumentar o acesso ao mercado»* de habitação. Esta primeira entrada, sobretudo, *«está, essa sim, a atravessar uma séria crise»*.

Para o especialista, *«isso implica, não só iniciativas a nível público, sobretudo camarário, para assegurar arrendamento acessível, mas também mecanismos de incentivo à inovação privada. Ou seja, quer na redução dos custos de construção (terrenos e custos fiscais), quer no ajustamento a novas procuras e novos conceitos»*.

António Ramalho identifica, assim, que *«o mercado tradicional passou mais uma crise com sobressalto, mas sem pânico»*. Agora, há que *«ter cuidado para não definir na convalescença por excesso de otimismo»*.



## Novo Governo «foi claro a afirmar que o mercado da habitação tinha de ser incentivado pelo lado da oferta»

Com um novo Governo formado e com o seu programa oficial apresentado, António Ramalho acredita que o executivo «foi claro a afirmar que o mercado da habitação tinha de ser incentivado pelo lado da oferta, pública, privada e cooperativa, não pela alteração das regras da procura ou pelo limite administrativo do mercado», esperando assim iniciativas nesse sentido. «O novo Executivo sofre das contingências que todos conhecemos. Mas essas contingências incentivam decisões rápidas e assertivas. Vamos esperar».

António Ramalho considera que «no fundamental deveríamos trabalhar na redução dos custos da construção incluindo terrenos, onde o Estado pode fazer a diferença, quer como proprietário, quer como responsável pela função fiscal, nomeadamente ao nível do IVA da construção. Mas também deveríamos começar a trabalhar na valorização da condição de proprietário que junta mais 2.4 milhões de famílias portuguesas para lhes permitir a monetização dos seus ativos. Portugal não pode continuar a ser um país de proprietários imobiliários e não remunerar essa poupança de uma vida, cercado de fracos rendimentos. Esta poupança tem de ser monetizável quer pelo arrendamento, quer por outras soluções».

«Confesso que, sendo o mercado residencial uma das reformas mais bem-sucedidas no “pós-25 de Abril”, espero que todos sejam convocados para resolver o pior problema que temos entre mãos, que é a crise no acesso à habitação própria e permanente por parte dos jovens», afirma ainda.

## Os anos da «mediação 4.0»

António Ramalho reconhece a «inegável capacidade de resiliência e simultânea flexibilidade que a indústria da mediação imobiliária tem demonstrado, ajustando o seu objeto e garantindo a sua base de negócio». Mas considera que «os bons anos que viveu e que ainda vai viver devem servir para uma mediação 4.0, mais profissional, mais conselheira, mais

constante e menos transacional, sobretudo diversificando serviços complementares e assumindo participação em áreas adjacentes». Tendo em conta a normalização da digitalização, o advento da inteligência artificial e a «explosão» da IOT (Internet of Things), «prevejo uma nova fase para a indústria com novos desafios e novos negócios».

**O SIL será «o primeiro evento onde o Governo, após a apresentação do seu programa oficial, poderá falar com o setor de forma mais consistente»**

## SIL quer ser «a maior feira de “real estate” da Península Ibérica»

Partilhando as suas expetativas sobre o SIL – Salão Imobiliário de Portugal, António Ramalho avançou que o certame «terá mais de 5.000 metros quadrados de área de exposição, será palco de inúmeras iniciativas paralelas e convívios, e continuará focado no setor residencial, onde promotores, mediadores e clientes se poderão encontrar. Queremos que o nosso lounge seja um centro de contactos, que as nossas conferências sejam um ponto de debate, e que a feira seja um ponto de encontro entre clientes e oportunidades», no fundo.

O SIL volta este ano a ter um conjunto de conferências sobre as cidades portuguesas, contando com a participação «dos nossos municípios mais ativos, ou de alguns dos nossos mais dinâmicos promotores. Vamos ser também o primeiro evento onde o Governo, após a apresentação do seu programa oficial, poderá falar com o setor de forma mais consistente».

No entanto, a edição deste ano será «de transição». Isto porque, segundo António Ramalho, «o fundamental é tornar este SIL 2025 a antecâmara do SIL 2025, que queremos que seja a maior feira de “real estate” da Península Ibérica, atribuindo a Lisboa a posição que já merece no ranking internacional do investimento. É para isso que o Conselho Estratégico e a Fundação AIP estão a trabalhar», garante o responsável.

# CONVERTER DESAFIOS EM OPORTUNIDADES



**PATRÍCIA SANTOS** | CEO DA ZOME

---

O setor imobiliário em Portugal enfrenta desafios significativos que refletem uma crise habitacional que não conhece fronteiras, estendendo-se para além dos grandes centros urbanos como Lisboa e Porto. Esta é uma realidade que atinge profundamente as famílias portuguesas e que assume implicações sociais e económicas de grande magnitude.

É importante reconhecer que esta crise não afeta apenas o acesso a uma casa, mas também tem ramificações profundas na coesão social. A falta de habitação acessível contribui para o aumento da exclusão social e da desigualdade, fragmentando as comunidades e limitando as oportunidades de desenvolvimento para muitos.

Uma das principais preocupações é a crescente disparidade entre o preço das habitações e o rendimento das famílias. Dados alarmantes revelam que mais de metade das despesas das famílias em 2022 foram direcionadas para habitação, comprometendo mais de um quarto do rendimento disponível. Esta situação não só dificulta o acesso à habitação para muitos portugueses, como também impõe uma pressão financeira esmagadora sobre as famílias, especialmente os jovens.

É evidente que são necessárias medidas concretas para enfrentar este cenário. Uma abordagem holística e integrada, que vá para além de soluções a curto prazo e abarque os desafios a longo prazo, é fundamental para reverter esta realidade e transformar o paradigma.

Iniciemos, pois, pelas reformas fiscais que visam facilitar o acesso à habitação. Torna-se imprescindível uma revisão ao sistema fiscal para tornar a aquisição de casa mais acessível, especialmente para os jovens e famílias com rendimento médio. Isenções de impostos para os primeiros compradores e incentivos fiscais para a construção de habitação acessível, são exemplos de medidas que podem ser implementadas para aliviar a pressão sobre os potenciais compradores.

Por outro lado, para fazer frente à escassez de habitação, é crucial incentivar investimentos no setor imobiliário. A redução da burocracia e dos custos associados à construção, juntamente com incentivos fiscais para investidores comprometidos com a disponibilização de habitação a preços acessíveis, podem estimular o desenvolvimento de novos projetos habitacionais.

Aproveitar o vasto potencial do parque público é outra medida de extrema importância. Portugal dispõe de um amplo património público de habitação, com muitos edifícios subutilizados ou devolutos. É crucial estabelecer parcerias público-privadas para reabilitar e disponibilizar essas habitações no mercado, oferecendo soluções para aqueles que mais necessitam.

Há também que enaltecer os bons exemplos no mercado imobiliário, com grande foco para aqueles que nos chegam do norte da Europa, promotores de uma visão holística do setor e onde as habitações cooperativas são uma realidade, juntando idosos e jovens e promovendo a intergeracionalidade.

Por último, mas não menos importante, é imperativo dar destaque à tecnologia e à sustentabilidade. Investir em práticas construtivas inovadoras pode reduzir os custos de construção e tornar as habitações mais eficientes em termos energéticos. A promoção da construção sustentável beneficia o meio ambiente, mas também pode tornar as habitações mais acessíveis a longo prazo.

Enfrentar a crise habitacional em Portugal requer um esforço conjunto de todos os intervenientes, incluindo o governo, o setor privado e a sociedade civil. Está na hora de agir com determinação e visão de futuro, para garantir que todos os portugueses tenham acesso a uma habitação adequada e acessível.

Na Zome, estamos comprometidos em transformar vidas e em contribuir para esta causa, colaborando com todas as partes interessadas, no sentido de encontrar soluções sustentáveis para os desafios do setor imobiliário. Acreditamos que juntos, e através de um trabalho colaborativo, podemos transformar esta crise numa oportunidade e construir um futuro melhor para todos.

## 5 anos a transformar vidas

A Zome completa, em abril de 2024, cinco anos de existência de uma jornada de sucesso e consideramos oportuno celebrar as conquistas, mas também olhar para o futuro com otimismo e determinação renovados.

Desde o início, temo-nos destacado pelo compromisso inabalável de transformar vidas e contribuir positivamente para a sociedade. Este compromisso não é apenas uma declaração da nossa missão, mas uma filosofia que permeia todas as iniciativas que desenvolvemos.

Ao longo dos últimos cinco anos, a Zome tem sido pioneira em práticas inovadoras, que abraçam a tecnologia e a sustentabilidade como pilares fundamentais da nossa atuação. Desde o uso de plataformas digitais avançadas até à promoção de práticas construtivas sustentáveis, temos demonstrado a nossa capacidade de adaptação às necessidades de um mercado em constante evolução.

No entanto, o nosso verdadeiro diferencial reside na abordagem centrada nas pessoas. Mais do que simples transações imobiliárias, procuramos entender as aspirações individuais de cada cliente, oferecendo soluções personalizadas e um serviço de excelência, que vai para além das expectativas.

A Zome tem sido, também, uma força motriz para o diálogo construtivo e a troca de conhecimentos dentro do setor imobiliário, como é o caso do ciclo de talks Meet Up, que surge como forma de assinalar o 5º aniversário.

Estes encontros, que vão percorrer várias localidades do país, visam assegurar um espaço para especialistas partilharem insights e discutirem temas relevantes, contribuindo assim para o aperfeiçoamento contínuo do mercado.

Lisboa foi palco inaugural dos debates, a 20 de março, onde pudemos assistir a uma imersão profunda naquilo que são as tendências, os desafios e as oportunidades que definem o cenário da habitação em Portugal, sob o mote "2024 e o Imobiliário: Pensar o futuro, a olhar para o presente". As restantes talks, vão debruçar-se sobre temáticas variadas, que vão desde questões relacionadas com retenção de talento, liderança, até à tecnologia e o empreendedorismo.

À medida que celebramos este marco do quinto aniversário, é importante reconhecer o papel elementar desempenhado por cada membro de nossa equipa, cada cliente que confiou em nós e cada parceiro que colaborou connosco ao longo do nosso percurso.

A todos, sem exceção, expressamos a nossa mais profunda gratidão e comprometemo-nos a continuar a superar as expectativas e a fazer a diferença.



O primeiro "Meet Up" da Zome realizou-se a 20 de março, em Lisboa

# A REVOLUÇÃO DIGITAL DO MERCADO IMOBILIÁRIO NÃO ESTÁ A ANOS-LUZ: JÁ COMEÇOU

**S**e tivesse de eleger o maior problema da mediação imobiliária nos dias de hoje, qual seria? Falta de transparência? Processos complexos e demorados? Demasiados intervenientes? Todos esses?

Enquanto que, noutras setores, já assistimos a uma digitalização dos processos, no mercado imobiliário continuamos aquém. Um sistema totalmente baseado em papel, com informação distribuída entre as partes, não partilhada por falta de confiança ou por dificuldades técnicas, e processos que poderiam levar minutos a demorar dias.

Até agora, não existia nenhuma plataforma capaz de simplificar estes processos, garantindo a transparência e segurança necessárias para a evolução do mercado. É aqui que entra a Unlockit, uma startup portuguesa fundada em 2020 que desenvolveu uma ferramenta cloud-based que permite digitalizar e automatizar todo o tipo de transações imobiliárias, dando resposta aos maiores desafios do setor.



Tiago Dias, fundador da Unlockit

## Problema #1: Falta de confiança

Um dos maiores desafios das transações imobiliárias é a falta de confiança entre as partes interessadas. Num mercado onde as transações (ainda) são baseadas em papel e a informação está guardada em silos díspares, a criação de confiança torna-se um esforço elusivo.

## Solução: Tecnologia blockchain

Entra a Blockchain - uma tecnologia baseada na transparência e na segurança da informação. Simplificando, a Blockchain é como um caderno digital que regista transações. Cada página deste bloco contém uma lista de transações, e cada página está ligada à anterior, formando uma cadeia. Esta cadeia de páginas é armazenada em vários computadores em todo o mundo, tornando-a descentralizada e segura. Sempre que existe uma nova transação, é adicionada uma nova página em todos os computadores da rede. Uma vez que uma transação é escrita neste bloco, nunca pode ser alterada - garantindo transparência e segurança.

A imutabilidade providenciada pela tecnologia reduz o risco de corrupção, lavagem de dinheiro ou de fraude. E é precisamente essa a solução que é posta em prática pela Unlockit. «*Long story short. A Blockchain traz consigo um paradigma diferente e, acima de tudo, uma forma de desenvolver os negócios*

*baseada na confiança, na imutabilidade, na transparência e na integridade da informação*», explica Tiago Dias, fundador da Unlockit. «*Esta tecnologia é a que decidimos utilizar para a Unlockit, para garantirmos que a falta de confiança deixa de ser um problema*».

## Problema #2: Ineficiência

O atual modus operandi das transações imobiliárias é, no mínimo, complexo. Com vários intermediários, processos redundantes e burocracias, é um longo caminho desde listar uma propriedade até ao fecho de uma transação.

## Solução: Digitalização e automação

A simplicidade é a chave - e é também a tecnologia a solução. Ao digitalizar e automatizar processos como a verificação de documentos, a validação de identidade e o processamento de pagamentos, minimiza-se o tempo perdido, o erro humano e também as quebras de confidencialidade e de RGPD.

Ao ter toda a informação num só sítio, registada de uma forma absolutamente segura e imutável, os processos de transações imobiliárias tornam-se automaticamente mais simples e transparentes, podendo levar a um aumento de 85% de produtividade das equipas.

### Problema #3: Autenticação complexa

Tradicionalmente, as partes envolvidas numa transação têm de assinar fisicamente vários documentos. Ainda que existam processos de autenticação, torna-se difícil ter garantia da total integridade nas várias etapas do processo, no que toca à confirmação da identidade dos intervenientes. Este processo antiquado introduz atrasos significativos, especialmente em transações que envolvem partes localizadas em países diferentes. Falando de números, em média, são necessários 5 dias para recolher todas as assinaturas associadas a uma transação imobiliária.

### Solução: Assinaturas digitais

O recurso à tecnologia Blockchain obriga todos os utilizadores a uma forte autenticação, no registo de qualquer evento ou transação na cadeia. Simultaneamente, cada assinatura exige uma segunda autenticação, criando uma camada extra de segurança.

As assinaturas digitais permitem que os intervenientes assinem documentos

eletronicamente numa questão de minutos, eliminando a necessidade de presença física ou de autenticação notarial, representando assim uma mudança de paradigma nas transações imobiliárias.

A Unlockit suporta dois tipos de assinaturas: a Assinatura Avançada e Assinatura Qualificada (a mais familiar Chave Móvel Digital e/ou com recurso a Tecnologia de Vídeo), sendo na realidade a única plataforma de Real Estate em Portugal que oferece a Assinatura Qualificada com recurso a dois provedores. Para além disso, a validação da identidade é feita de forma automática e de acordo com o Regulamento Europeu da Identificação Eletrónica e dos Serviços de Confiança (eIDAS), permitindo a finalização de um documento com toda a segurança.

### Problema #4: Elevados custos de transação

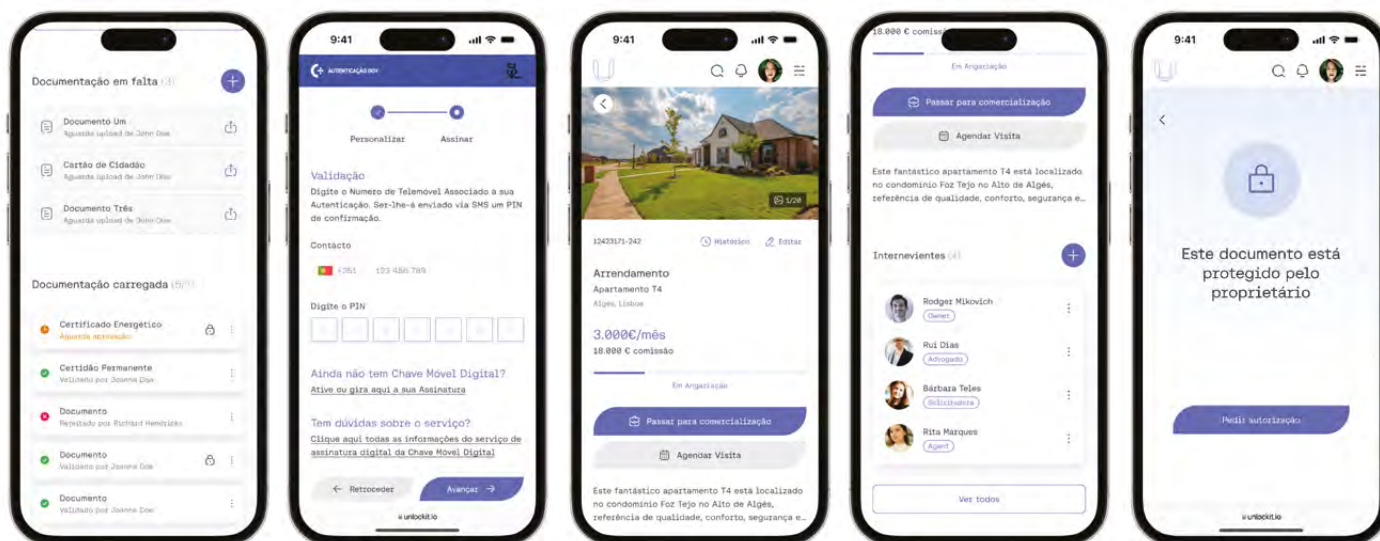
Desde as despesas legais às comissões, o custo financeiro da compra ou venda de um imóvel pode ser impressionante. Para a Unlockit, os custos de transação elevados são um obstáculo que impede a democratização do investimento imobiliário.

### Solução: Processos simplificados

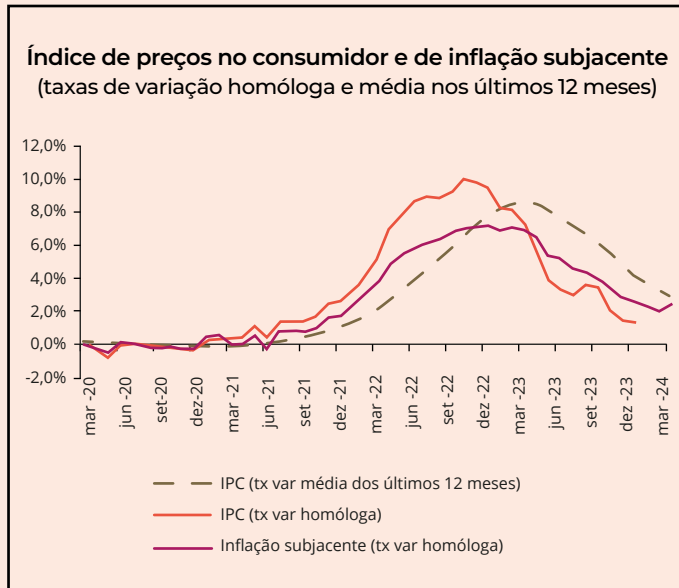
Ao tirar partido da tecnologia para eliminar intermediários redundantes e despesas administrativas, a Unlockit esforça-se por tornar as transações imobiliárias mais acessíveis e económicas para todos.

Com uma abordagem completamente inovadora, a Unlockit permite abrir o caminho a uma revolução digital no sector imobiliário, ao solucionar todos os desafios que tão fortemente impactam o setor. É também a primeira plataforma transacional em Portugal (também uma das poucas existentes na Europa) em conformidade com o Regime Geral de Proteção de Dados, Lei de Branqueamento de Capitais e com o eIDAS.

«A missão da Unlockit é revolucionar as transações imobiliárias, tornando-as mais simples, colaborativas, transparentes e seguras», explica Tiago Dias. «Chegámos ao mercado na hora certa, e estamos focados no desenvolvimento de um produto que preste o melhor serviço ao cidadão, à mediação imobiliária e a empresas públicas e governamentais de uma forma inovadora, criando um produto que irá mudar o paradigma do mercado imobiliário».



### INFLAÇÃO SOBE PARA 2,3% EM MARÇO



Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Apesar da tendência geral de abrandamento, a inflação subiu para 2,3% em março (face a igual mês de 2023), mais 0,2% que no mês anterior. É o que mostra o Índice de Preços no Consumidor do Instituto Nacional de Estatística (INE).

Neste mês, o indicador de inflação subjacente, o índice total que exclui produtos alimentares não transformados e energéticos, registou uma taxa de variação homóloga de 2,5%, acima dos 2,1% de fevereiro. A componente dos produtos energéticos subiu de 4,3% para 4,8%, e os produtos alimentares não transformados desceram para -0,5%.

Por outro lado, a variação mensal do Índice de Preços no Consumidor foi de 2%, acima da variação nula do mês anterior e também dos 1,7% de março do ano passado. A variação média dos últimos 12 meses desceu para 2,9%.

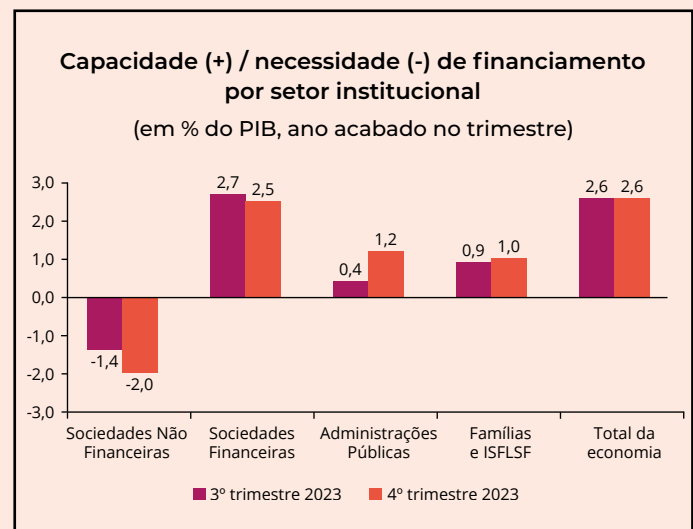
Já o Índice Harmonizado de Preços no Consumidor registou uma variação homóloga de 2,6% (2,3% em cadeia), mais 0,3% que no mês anterior e mais 0,2% que o valor estimado pelo Eurostat para a zona euro. Excluindo os produtos alimentares não transformados e energéticos, o IHPC registou uma variação de 2,8% em março.

### SALDO EXTERNO DA ECONOMIA ATINGE OS 2,6%

No terceiro e quarto trimestres de 2023, o saldo externo da economia fixou-se nos 2,6% do produto interno bruto (PIB), uma melhoria face a 2022, quando se registou um saldo negativo de -0,4% do PIB, confirma o Instituto Nacional de Estatística nos seus números mais recentes. Nesse período, o rendimento nacional bruto e o rendimento disponível bruto aumentaram, respetivamente, 1,5% e 1,3% face ao trimestre anterior. A capacidade de financiamento da economia em 2023 refletiu principalmente o aumento dos saldos das administrações públicas e das sociedades financeiras, que passaram, respetivamente, de -0,3% e 1,6% do PIB em 2022, para 1,2% e 2,5% em 2023.

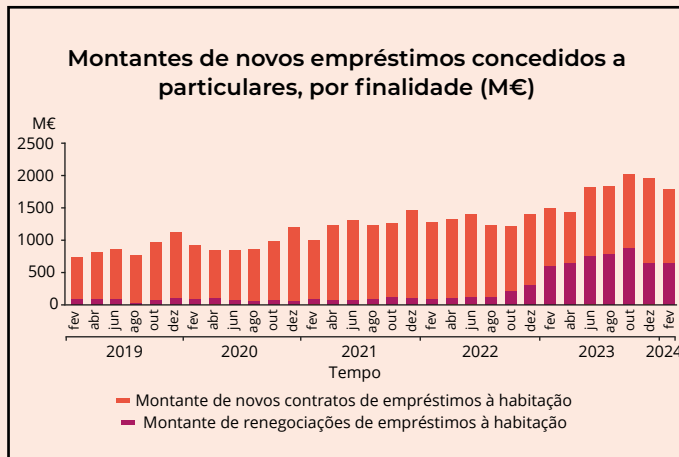
Por outro lado, segundo o INE, o rendimento disponível bruto das famílias subiu 1,3% face ao trimestre anterior e 6,7% face a 2022, explicando que, para este resultado, contribuíram essencialmente as remunerações, com um crescimento de 2,5% face ao trimestre anterior e de 10,7% em termos anuais. Já a taxa de poupança das famílias fixou-se nos 6,3% em 2023 e 2022, bem como no 3º trimestre de 2023. Em termos reais, o rendimento disponível bruto ajustado per capita subiu 0,3% e 11% face ao trimestre anterior e a 2022, respetivamente.

Projeções recentes do Barómetro da Conjuntura Económica do ISEG e da CIP apontam para um crescimento homólogo da economia portuguesa acima de 1% no primeiro trimestre deste ano.



Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

## BANCA CONCEDE 1.137 MILHÕES DE EUROS PARA CRÉDITO À HABITAÇÃO EM FEVEREIRO



Fonte: Banco de Portugal

De acordo com os últimos números do Banco de Portugal, o montante de novos contratos de empréstimos à habitação atingiu os 1.137 milhões de euros no mês de fevereiro, abaixo dos 1.184 de janeiro. Desde novembro que este indicador desce consecutivamente.

Neste mês, o montante de renegociações de empréstimos à habitação foi de 642 milhões de euros. Desde o final de dezembro que este indicador tem vindo a subir de forma significativa.

Em fevereiro, a taxa de juro média das novas operações de crédito à habitação passou a 3,91%, por comparação aos 4,05% de janeiro. A taxa de juro média dos novos contratos de crédito à habitação diminuiu 0,09 pp, fixando-se em 3,72% em fevereiro. A taxa de juro média dos contratos renegociados reduziu-se 0,20 pp, para 4,23%.

No que toca ao stock de empréstimos concedidos a particulares para habitação própria e permanente, os novos empréstimos à habitação foram maioritariamente contratados a taxa mista, aplicada a 72% do total de novos empréstimos à habitação (24% taxa variável, e 3,8% taxa fixa). No mês em análise, a prestação média mensal do stock de crédito à habitação foi de 426 euros, idêntica à de janeiro.

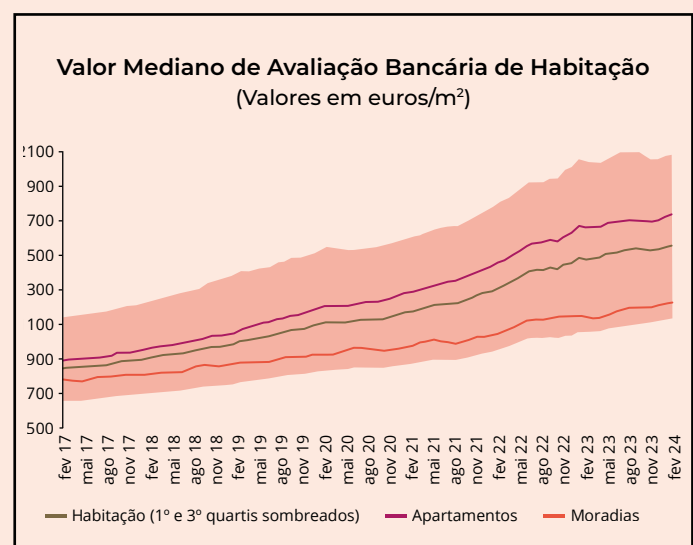
## AVALIAÇÃO BANCÁRIA SOBE PARA OS 1.560 €/M²

O valor mediano de avaliação bancária voltou a subir em fevereiro, para os 1.560 euros/m². Trata-se de uma subida de 10 euros face ao mês anterior, e de 5,5% em comparação com fevereiro do ano passado.

Na variação mensal, os Açores foram a região com a subida mais expressiva do conjunto nacional, de 2,6%. A Madeira registou uma variação nula.

Na comparação homóloga, os números do INE mostram que nenhuma região do país apresentou descidas do valor mediano de avaliação bancária. A Madeira registou a subida mais intensa, de 19,1%.

Em fevereiro, o valor de avaliação bancária dos apartamentos foi de 1.741 euros/m², tendo aumentado 4,8% relativamente a fevereiro de 2023. Os valores mais elevados foram observados na Grande Lisboa (2.319 euros/m²) e no Algarve (2.096 euros/m²). Foi a Madeira que, novamente, registou o crescimento mais expressivo, de 19,6%. Nas moradias, o valor de avaliação atingiu os 1.230 euros/m² em fevereiro, um aumento homólogo de 7,2%. Os valores mais elevados observaram-se no Algarve (2.218 euros/m²) e na Grande Lisboa (2.185 euros/m²). O maior aumento foi o de 15,1% da Madeira.



Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

### ANÁLISE CONFIDENCIAL IMOBILIÁRIO

# HABITAÇÃO VALORIZOU 2,2% NO 1º TRIMESTRE

O ANO COMEÇA A CONTRARIAR O CICLO DE SUAUIZAÇÃO DA VALORIZAÇÃO QUE SE REGISTAVA DESDE O ANO PASSADO. OS NÚMEROS DA CONFIDENCIAL IMOBILIÁRIO MOSTRAM QUE A NOTA É TAMBÉM DE RECUPERAÇÃO PARA AS VENDAS.



#### Habitação valorizou 2,2% no 1º trimestre

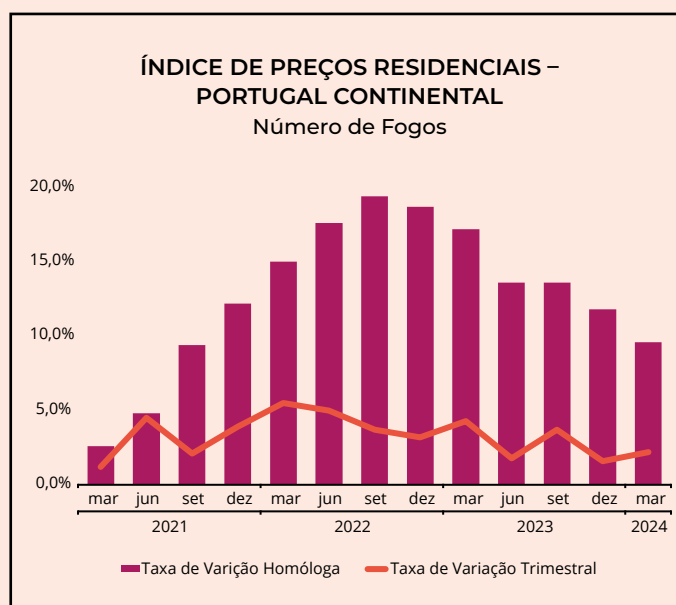
O ano começa a contrariar o ciclo de suavização da valorização que se registava desde o ano passado. Os números da Confidencial Imobiliário mostram que a nota é também de recuperação para as vendas.

De acordo com os mais recentes números da Confidencial Imobiliário, esta subida trimestral é bastante inferior à que se registou no primeiro trimestre de 2023, quando os preços subiram 4,3%, mas este indicador está a evidenciar uma reversão do padrão de suavização das subidas de preços que se vinha sentindo ao longo do último ano. A confirmar-se esta recuperação, são contrariadas as expetativas mais pessimistas do mercado.

No que toca à variação homóloga, os preços da habitação registaram uma subida de 9,6% em março, face a igual mês de 2023. De acordo com a Ci, esta é uma subida quase 8 pontos percentuais inferior à registada há um ano, quando a subida homóloga era de 17,2%, em resultado deste abrandamento em cadeia que se veio a sentir nos últimos meses. Por outro lado, estão de volta os níveis de valorização de setembro de 2021.

Ainda, na variação mensal, os preços das casas subiram 0,7% em março, face ao mês anterior. Desde o início do ano que a habitação não valoriza acima de 1% em termos mensais.

Neste primeiro trimestre de 2024, as vendas de habitação realizadas em Portugal Continental foram realizadas com preços médios de 2.447 euros por metro quadrado. Este valor médio é de 3.413 euros por metro quadrado no caso da habitação nova, e de 2.326 euros por metro quadrado nas casas usadas.



Fonte: Confidencial Imobiliário



### 34.300 casas vendidas até março

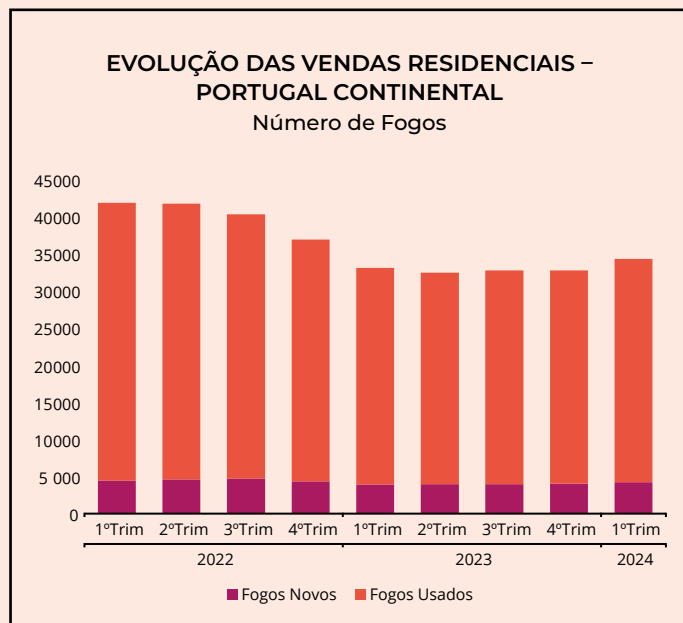
Com base nos últimos números do SIR-Sistema de Informação Residencial, a Confidencial Imobiliário estima que, entre janeiro e março, terão sido vendidas 34.300 habitações em Portugal Continental. A confirmar-se este nível de transações, as vendas estarão a seguir a sua trajetória de lenta recuperação.

Este volume de 34.300 habitações vendidas supera em 5% a média de 32.800 vendas por trimestre registada em 2023. A Ci recorda que, apesar de ter registado uma quebra homóloga do número de transações de cerca de -18%, 2023 registou dois momentos distintos no que toca ao comportamento das vendas. No primeiro semestre, o mercado registou uma perda da dinâmica que se registava desde 2022, nomeadamente no 1º trimestre, quando a quebra trimestral do número de negócios foi de cerca de -10%.

No segundo semestre, as vendas estabilizaram em termos trimestrais, dando até sinais de ligeira recuperação. Nesse período do ano, foram vendidas cerca de 33.000 casas, às quais o primeiro trimestre deste ano somou 1.300 fogos (mais 5%).

Novos e usados recuperaram de igual forma, com subidas em torno dos 5% face ao trimestre anterior. Terão sido vendidos 4.200 casas novas e 30.100 usadas, contabiliza a Ci.

**Este volume de 34.300 habitações vendidas supera em 5% a média de 32.800 vendas por trimestre registada em 2023**



Fonte: SIR-Sistema de Informação Residencial

A evolução dos preços apresentada nesta análise é apurada através do Índice de Preços Residenciais. Os valores dos preços médios e demais indicadores de absorção e oferta resultam do SIR - Sistema de Informação Residencial.

## ANÁLISE CONFIDENCIAL IMOBILIÁRIO

# PORTO LIDERA PIPELINE DE INVESTIMENTO RESIDENCIAL COM MAIS DE 500 FOGOS EM CARTEIRA

ENTRE JANEIRO E FEVEREIRO, O PORTO ULTRAPASSOU VILA NOVA DE GAIA, ATÉ AGORA O CONCELHO MAIS DINÂMICO, E ATUALMENTE COM 236 FOGOS EM CARTEIRA.



No arranque do ano, o concelho do Porto somava um pipeline residencial de 504 novas habitações, que foram submetidas a licenciamento municipal. Este conjunto inclui um empreendimento de 127 unidades. É o que mostram os números do Pipeline Imobiliário, apurado pela Confidencial Imobiliário.

A Invicta ultrapassa assim Vila Nova de Gaia que, entre janeiro e fevereiro, somava uma carteira de 236 fogos, uma oferta semelhante à de Braga, Maia, Aveiro, Barcelos ou Loures, com carteiras projetadas entre os 200 e os 260 fogos. Aliás, nos últimos anos, Gaia tem sido o concelho do país com mais fogos novos em pipeline, com um total de 3.100 novos fogos em carteira em 2023 (2.500 fogos no caso do Porto).

Por outro lado, Leiria, Matosinhos, Lisboa e Almada estão também entre os concelhos com maior dinâmica de lançamento de novos projetos residenciais, com 300 a 340 novos fogos submetidos a licenciamento até fevereiro. Almada tem, inclusive, o maior projeto residencial, um edifício com 155 apartamentos na zona da Caparica/Trafaria. Lisboa tem um dos poucos projetos com mais de 100 unidades do país, neste caso com 105 habitações, situado na freguesia de Marvila.

Os dados constantes nesta análise dizem respeito ao Pipeline Imobiliário, apurado a partir dos pré-certificados energéticos emitidos pela ADENE e o qual cobre o território de Portugal Continental.

### Média mensal de lançamentos sobe 7% face ao ano passado

De acordo com a Confidencial Imobiliário, 2024 parece ser mais um ano dinâmico no que toca à colocação de nova oferta residencial, pelo menos assim deixam antever os primeiros meses do ano.

Entre janeiro e fevereiro, a Confidencial Imobiliário contabiliza um pipeline médio de 4.260 novos fogos por mês, um ritmo superior em 7% à média de 4.320 fogos registada em 2023 – ano em que a oferta projetada somou os 51.900 novos fogos.

Isto significa que, neste período, entraram com pedido de licenciamento nas autarquias 9.255 novas habitações, das quais 83% (7.645 unidades) dizem respeito a projetos residenciais de construção nova e 17% (1.610 fogos) dizem respeito a projetos de reabilitação.

Tanto a construção nova como a reabilitação registaram um aumento do número médio mensal de fogos submetidos a licenciamento. Mais precisamente, a obra nova tem uma carteira de 3.820 novos fogos submetidos a licenciamento por mês, mais 8% que em 2023. A reabilitação tem 805 fogos em pipeline a cada mês, mais 4% que no ano passado.

ANÁLISE CONFIDENCIAL IMOBILIÁRIO

# RENDAS DA HABITAÇÃO ESTABILIZAM EM LISBOA NO PRIMEIRO TRIMESTRE

**NO ARRANQUE DO ANO, AS RENDAS DOS NOVOS CONTRATOS DA CAPITAL ESTÃO 3,1% ACIMA DAS REGISTRADAS NO INÍCIO DE 2023, DE ACORDO COM A CI.**



**D**epois de dois trimestres consecutivos em queda, as rendas dos novos contratos de arrendamento residencial em Lisboa registaram uma variação de 0,4% no 1º trimestre, face ao trimestre anterior. É uma variação praticamente nula que traz as rendas de volta a terreno positivo.

De acordo com o Índice de Rendas Residenciais, da Confidencial Imobiliário, as rendas dos novos contratos habitacionais começaram a descer, em termos trimestrais, no 3º trimestre do ano passado, pela primeira vez em dois anos. Ainda que esta descida tenha sido pouco expressiva, de apenas -0,5% nessa altura, inverteu um importante ciclo de subidas inéditas, que se registava desde meados de 2022. Assim, o último trimestre do ano passado não só confirmou a tendência de quebra, como a agravou em -2,2%.

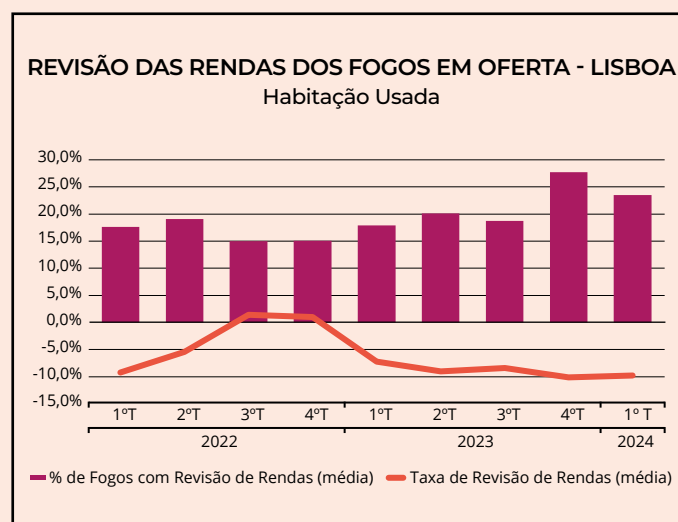
Resultado deste comportamento trimestral, a variação homóloga das rendas dos novos contratos desacelerou de uma subida vertiginosa de 30% no 2º trimestre de 2023 para 8,7% no final do ano. Agora, já no 1º trimestre de 2024, e apesar da tendência de estabilização das rendas, a variação homóloga foi positiva, de 3,1%.

O sinal é mais positivo na capital que na restante Área Metropolitana de Lisboa. No 1º trimestre deste ano, a variação trimestral foi ainda negativa, de -0,6%, mas melhorou face à descida anterior, de -2,1%. A Ci recorda que costuma existir um desfasamento entre Lisboa e os concelhos limítrofes, onde as rendas começaram a descer mais tarde do que em Lisboa. Já a variação homóloga das rendas dos novos contratos na AML

no 1º trimestre do ano foi de 6,5%, outra travagem face à subida de 18,4% registada no 3º trimestre de 2023.

Assim, nos primeiros 3 meses deste ano, a renda média contratada em Lisboa foi de €18,8/m<sup>2</sup>, e de €16,1/m<sup>2</sup> na AML.

A par deste comportamento, a Ci dá conta de maior confiança do lado dos proprietários com imóveis disponíveis para arrendar. A percentagem de casas no mercado alvo de uma descida na renda, estratégia a que, muitas vezes, se recorre para melhorar as possibilidades de comercialização, reduziu-se face ao trimestre anterior, com 23,5% dos imóveis usados disponíveis para arrendamento alvo de uma revisão em baixa no valor da renda pedida, abaixo dos 27,7% do final de 2023. Os descontos rondam os -9,8%.



Fonte: SIR-Sistema de Informação Residencial



### ZEN

## KRONOS HOMES INVESTE 65 MILHÕES EM TELHEIRAS

ZEN é o novo investimento da Kronos Homes em Lisboa, mais concretamente na zona de Telheiras, resultado de um investimento de cerca de 65 milhões de euros. Este condomínio residencial terá 169 apartamentos de tipologias T1 a T4, distribuídos por três blocos independentes, em comercialização pela mão da Porta da Frente Christie's e da JLL. O ZEN terá também jardim, piscina comum, ginásio equipado. Para Rui Meneses Ferreira, CEO da Kronos Homes, «a localização central, a estética vanguardista e o conceito inovador, complementados por um maravilhoso jardim central e a zona social com piscina e ginásio, fazem deste um projeto único para quem procura um ambiente calmo e harmonioso – apesar de urbano. A preocupação por encontrar espaços que prezam o conforto e o equilíbrio aumentou e o ZEN é o lugar ideal para proporcionar essas experiências».

### PULSE LISBOA

## SONAE SIERRA CONVERTE ESCRITÓRIOS EM COMPLEXO RESIDENCIAL DE LUXO

O antigo edifício de escritórios e galeria comercial São João de Deus, em Lisboa, vai ser totalmente remodelado e transformado num condomínio residencial de luxo, um investimento de 40 milhões de euros da Sonae Sierra. Com certificação energética A e certificados BREEAM e Aqua+ A, o novo Pulse Lisboa terá 39 apartamentos com tipologias T0 a T4, duas *penthouses* e moradias tipo *townhouse*, apoiados por um conjunto de serviços e equipamentos como piscina interior, spa, ginásio, espaço de *coworking*, terraços privados com jardim, serviço de *concierge* e jardim privado comum ao empreendimento. O projeto de reabilitação é da autoria do gabinete de arquitetura de Francisco Aires Mateus e da Reify, e pretende ser «um marco significativo» na estratégia de desenvolvimento da Sierra: «estamos entusiasmados com este projeto, que apresenta características verdadeiramente singulares e que permite destacar as mais-valias da regeneração urbana. Estamos perante um projeto que preconiza de forma exemplar o que pretendemos continuar a fazer no setor», descreve Alexandre Fernandes, Administrador da área de Developments da Sierra.





## ESSENCE – NEW TRADITION

### ALMA DEVELOPMENT CRIA MAIS DE 80 NOVOS APARTAMENTOS NAS ANTAS

Na zona das Antas, no Porto, está a surgir o novo projeto da Alma Development, o Essence – New Tradition. Implantado numa antiga quinta no Monte Aventino, com mais de 10.300 metros quadrados de construção acima do solo, este empreendimento terá 84 novos apartamentos T0 a T4 com rooftop, distribuídos por 4 blocos, com kids e teens club, sala multifunções, ginásio, concierge digital, e espaços verdes. Um projeto imobiliário que «incorpora os mais altos padrões de qualidade e inovação no desenvolvimento de propriedades residenciais», de acordo com a Alma Development. Distingue-se «pela sua arquitetura moderna, da responsabilidade do Atelier OODA, e pela sua alta qualidade de construção. O projeto foi cuidadosamente projetado para proporcionar aos moradores um estilo de vida confortável e com qualidade, com espaços amplos, luminosos e uma vista sobranceira sobre a cidade do Porto».

## CASAL DE PASSOS

### ARLIZ INVESTE NA FOZ DO DOURO

Fruto de um investimento de cerca de 10,5 milhões de euros do bracarense Grupo Arliz, o novo Casal de Passos – Condomínio Foz do Douro promete reforçar a oferta habitacional de luxo desta zona nobre do Porto. No total, serão 10 novos apartamentos com tipologias T2 a T4 e duas moradias T5 com piscina e logradouro privado. Neste projeto assinado pelo arquiteto José Carlos Cruz, os futuros moradores poderão contar com acabamentos premium e elevada eficiência energética. As frações apresentam varandas alongadas que dialogam com o jardim das traseiras, tendo a exposição solar como uma das suas principais mais-valias. Situado na Travessa dos Passos, a poucos minutos do Parque da Cidade, o Casal de Passos está em fase avançada de construção e deverá ser concluído ainda este ano.



# A CASA É O LOCAL PREFERIDO DE 64% DOS PROPRIETÁRIOS PORTUGUESES

**A FORMA COMO AS PESSOAS SE SENTEM EM RELAÇÃO ÀS SUAS CASAS TEM UM FORTE IMPACTO NA SUA VIDA. MUDANÇAS POSITIVAS NO LAR PODEM GERAR UM IMPACTO SIGNIFICATIVO NO DIA-A-DIA DE CADA UM, E OS PORTUGUESES DÃO ESPECIAL IMPORTÂNCIA AO SEU. A MAIORIA QUER FAZER MUDANÇAS NO SEU LUGAR PREFERIDO NOS PRÓXIMOS TEMPOS, PARA MELHORAR A SUA QUALIDADE DE VIDA. SÃO APENAS ALGUMAS DAS TENDÊNCIAS PATENTES NA NOVA EDIÇÃO DO ESTUDO “A VIDA EM CASA”, DA IKEA.**

- 59% dos portugueses afirmam que a casa é o seu lugar preferido para estar

A maior parte dos portugueses considera que a sua casa é o seu local preferido para estar, uma preferência que é superior no nosso país comparativamente aos outros mercados analisados, onde 52% apontam que a casa é o seu sítio favorito. Esta percentagem sobe para 65% no caso das pessoas que têm animais de estimação (60% nos outros mercados), e para 64% no caso de quem é proprietário, por comparação aos 54% de quem arrenda.

- 55% dos portugueses têm intenção de mudar ou renovar a sua casa nos próximos 2 anos

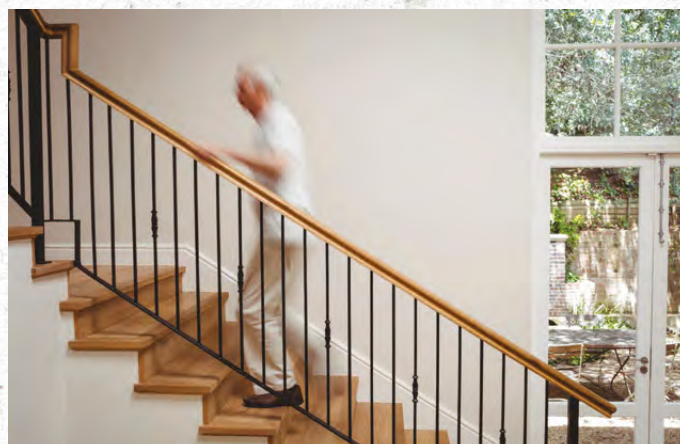
Nos outros países, 32% planeiam mudar-se, 23% planeiam ficar e renovar, uma vez que consideram a sua situação habitacional instável.

- 69% dos portugueses pensam que a sua casa os ajuda a viver de forma sustentável

Uma percentagem significativa dos portugueses considera também que a sua casa os ajuda a sentirem-se positivos em relação à sua vida atual.

- 53% dos portugueses afirmam que ter uma casa arrumada e organizada os ajuda

Nomeadamente a sentirem-se mais satisfeitos e relaxados, um valor que supera a média global de 40%.



Créditos: Freepik.com

- 34% dos portugueses sentem uma perda de controlo quando não têm dinheiro suficiente para cuidar da casa

Esta insegurança é superior em Portugal face aos outros mercados (26%).

- 31% afirmam que a casa ideal deve ajudá-los a serem mais fortes

Esta percentagem de inquiridos portugueses considera que a casa contribui para serem física ou mentalmente mais fortes.

- 32% dão especial importância à privacidade

Os portugueses afirmam que ter a quantidade certa de privacidade é um dos elementos mais importantes para ajudá-los sentirem-se satisfeitos e à vontade em casa.

- É em casa que acontecem os momentos de conexão e alegria mais importantes

42% referem os abraços, 40% rir com outras pessoas.

### A casa em 2030

Há várias incertezas no horizonte, na hora de pensar como serão as nossas casas e a nossa vida em 2030. A propriedade *versus* a vida em comum; tecnologia autónoma *versus* controlo individual; novas experiências ou estabilidade e permanência; controlar a natureza, ou libertar a sua harmonia? Há várias hipóteses.

#### 1. Casa em movimento

Num mundo em acelerado movimento, uma das possibilidades passa por ter vários sítios a que chamar casa no caminho, onde a tecnologia seja capacitadora do progresso individual, da privacidade e das novas experiências.

*Uma das possibilidades passa por ter vários sítios a que chamar casa*

#### 2. Comunidades resilientes

Apesar da grande fragmentação social do mundo, num cenário de maior necessidade de autossuficiência das comunidades, as casas podem ser o centro do nosso senso de identidade e comunhão, sem alienar as comunidades uma das outras. Podem ser local de suporte, partilha, estabilidade e conexão entre os indivíduos.

#### 3. Lar cuidado

Neste cenário, o mundo adaptou-se significativamente à realidade das alterações climáticas, e um mindset mais regenerativo combina a tecnologia e a natureza. As casas inteligentes são apenas parte de um sistema que usa a tecnologia para garantir o uso mais eficiente dos recursos, e há maior consciência do impacto de cada um. Estas casas serão mais responsivas aos fatores externos, e vão integrar tanto a tecnologia como a natureza no seu design.

O estudo "A Vida em Casa" é feito pela Ikea há 10 anos, e é já reconhecido como um dos maiores estudos anuais do mundo sobre a forma como se vive em casa. É um projeto de investigação que engloba uma diversidade de abordagens e parceiros para explorar as necessidades e aspirações das pessoas em todo o mundo. Este ano, foi feito com base numa amostra de 37.428 pessoas oriundas de 38 países.



Créditos: Roberto Nickson na Unsplash

# IMOBILIÁRIO NA MADEIRA: UMA ALTERNATIVA AOS “SUSPEITOS DO COSTUME”?

**FREDERICO GOUVEIA E SILVA**  
MANAGING PARTNER, NEWCO



## Introdução

Nos últimos anos, o mercado imobiliário tem dado provas de uma robustez assinalável, revelando-se um ativo interessante para diversos tipos investidores: institucionais, empresariais, individuais, grandes ou pequenos.

Em Portugal, são inúmeros os casos de sucesso que possibilitaram a reabilitação de zonas urbanas outrora esquecidas, impulsionaram a construção e permitiram a criação e expansão de mercados que, muitas vezes, proporcionam uma fonte complementar de rendimento e aforro. O alojamento local é o melhor exemplo deste efeito, tornando mais transparente e dotando de maior sofisticação uma atividade que outrora assumia essencialmente um caráter informal.

## Anatomia de um crescimento pós-pandemia

Durante vários anos, o investimento foi altamente concentrado em Lisboa, Porto e Algarve. Porém, o impulso dado em 2022 pela alteração ao regime de Autorização de Residência para Investimento (“Golden Visa”), que restringiu o seu acesso por via do investimento em ativos imobiliários para habitação localizados nessas regiões, veio reforçar a Madeira como um destino de eleição para investidores.

Não obstante, em bom rigor, esta tendência positiva era já anterior à referida alteração legislativa: segundo dados do INE, desde meados de 2020 foram sucessivamente alcançados recordes em número e volume de transações, tendo a variação positiva anual alcançado os 40% no valor das transações e 20% no número de transações. A tendência de crescimento manteve-se no último trimestre de 2023 e nos dados preliminares de 2024, já após a abolição definitiva do Golden Visa por via do investimento imobiliário.

Conforme se infere, não só houve um aumento da procura, como também um incremento do padrão dos imóveis. Esta era uma lacuna identificada há vários anos e cuja procura levou a investimentos que irão se materializar ao longo dos próximos anos, com vários empreendimentos em fase de construção ou reabilitação urbana.

Em paralelo, refira-se ainda que o mercado de escritórios e espaços comerciais também é particularmente dinâmico. Uma das razões prende-se certamente com o regime do Centro Internacional de Negócios da Madeira (também conhecido por “Zona Franca”), que, por via dos seus requisitos de substância, promove a aquisição de ativos imobiliários a utilizar pelas empresas na prossecução da sua atividade. Com efeito, pelo seu caráter tangível e capacidade de valorização, o imobiliário é, segundo a nossa experiência, o ativo mais procurado.



Apesar do contributo natural do “efeito Golden Visa”, procuramos elencar três razões essenciais para a Madeira ter, hoje, um mercado imobiliário maduro e com perspectivas de crescimento:

#### • Regime fiscal competitivo

Na Madeira, a taxa geral de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (“IRC”) é de 14.7% e a maior parte dos municípios não aplica derrama municipal<sup>(1)</sup> - quando cobrada, a derrama municipal pode ascender a 1.5% e é adicionada à taxa geral de IRC.

Assim, uma empresa com sede na Madeira beneficia, tipicamente, de um diferencial significativo ao nível da tributação face a uma empresa com sede no território continental, onde a taxa de IRC é de 21% e a derrama municipal é aplicada de forma mais ampla<sup>(2)</sup>.

Este fator tem óbvio impacto no apuramento dos resultados e disponibilidade para novos investimentos ou ulterior distribuição para os sócios.

A título de exemplo, uma sociedade que explore um alojamento local e preencha os requisitos de acesso regime simplificado de determinação de matéria coletável em sede de IRC, poderá apurar o rendimento tributável por via da aplicação de um coeficiente de 0.35% ao seu rendimento bruto (na prática, a cada 100 € de rendimento, apenas 35 € serão tributados e os restantes serão considerados despesas). A este rendimento tributável será aplicada a taxa de 14.7%, conforme referimos acima.

Refira-se que, atualmente, a Madeira não tem nenhuma zona de contenção, pelo que o coeficiente agravado de 0.50% não se aplica.

No entanto, as vantagens a nível fiscal não se ficam pelas empresas. A nível de tributação de pessoas singulares, a Madeira aplica uma redução de 30% (em comparação com as taxas aplicáveis em Portugal Continental) às taxas aplicáveis aos quatro primeiros escalões do Imposto sobre o Rendimento das

Pessoas Singulares, ou seja, a rendimentos até 27.146 €. Por via da progressividade deste imposto, mesmo os proprietários que obtenham rendimentos acima deste montante beneficiam desta redução.

Para o futuro, as perspetivas são ainda mais interessantes, porquanto o novo Incentivo Fiscal à Investigação Científica e Inovação (sucedâneo do extinto regime do Residente Não Habitual) estabelece que investidores/detentores de postos de trabalho no âmbito de atividades desenvolvidas por residentes fiscais na Madeira poderão beneficiar do conjunto dos benefícios fiscais que anteriormente associávamos ao Residente Não Habitual (com exceção expressa daqueles que se aplicavam aos rendimentos de pensões). As atividades elegíveis e correspondente alcance desta medida serão definidas por um decreto regional, cuja publicação esperamos que se verifique a curto prazo.

#### • Alojamento local: elevada rentabilidade e possível afastamento da CEAL

A Madeira é um destino turístico sobejamente conhecido, pelo que o crescimento da atividade de alojamento local foi um passo natural (e inclusive bem-vindo) na evolução do setor.

De facto, teria sido muito difícil suportar o elevado crescimento do turismo sem a oferta proporcionada pelo alojamento local, que veio complementar a rede hoteleira.

A título de exemplo, em 2023, a Madeira registou 10,9 milhões de dormidas, um aumento de 13% em relação ao ano anterior e de 35% em relação a 2019.

A convivência entre a rede hoteleira tradicional e o alojamento local comprovou igualmente que há mercado para vários públicos e que, à sua maneira, a indústria soube acolher esta nova forma de passar férias ou simplesmente uma temporada na ilha, em lazer, trabalho ou estudos.

Outro fator a contribuir para esta elevada rentabilidade foi todo o programa de atração de nómadas digitais, que tipicamente procuram alojamentos locais pelo seu elevado grau de conforto, facilidade de contratação e flexibilidade.

<sup>(1)</sup> As únicas exceções a esta prática de isenção de derrama municipal são os municípios de Santa Cruz e Porto Santo.

<sup>(2)</sup> Segundo o Ofício Circular n.º 20264/2024, de 5 de fevereiro, dos 308 municípios do país, 216 irão cobrar derrama municipal, sendo que 125 vão cobrar a taxa máxima de 1.5%.

Finalmente, merece destaque a intenção de não aplicar a Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local na Madeira ("CEAL"), já demonstrada através de uma medida inserida na proposta de Orçamento Regional para 2024, cuja apreciação não se verificou por via da situação política que marcou o início do ano. Apesar de carecer de confirmação, esta é uma medida que certamente será do agrado dos investidores, porventura nem tanto pelo custo efetivo da CEAL, mas antes pela contro- vérsia que tem gerado.

Finalmente, não se encontram anunciados quaisquer restrições ao licenciamento de novos ALs. Como sabemos, esta é uma competência dos municípios, mas, apesar de haver registo de propostas neste sentido, foram sempre rejeitadas.

#### • Uma «hidden gem» com players locais experientes

Quando pensamos na Madeira, é natural associarmos a região ao clima ameno, segurança, qualidade de vida e condições perfeitas para a prática de desporto em convivência com a natureza. Contudo, os atributos vão muito além.

A Madeira possui, hoje, um conjunto de infraestruturas que em nada fica a dever ao restante território português. Ademais, encontra-se ligada através de voos diretos ao território português e a várias cidades da União Europeia – só para Lisboa, por exemplo, atualmente operam-se mais de uma dezena de voos diários, que em 1h30 ligam a ilha ao continente europeu. Outros destinos mais longínquos e diferenciados, como os Estados Unidos, Canadá ou Islândia, também já contam com ligações diretas.

Adicionalmente, o setor da construção dispõe de uma quantidade interessante de operadores que já comprovaram conseguir apresentar bons produtos a clientes de elevada exigência, seja em construção nova ou reabilitação urbana. Pela vitalidade mais recente deste mercado, a ilha pode ainda oferecer um conjunto mais variado de ativos.

Por último, e fazendo uma referência à indústria a que me dedico, há na Madeira um conjunto de prestadores de serviços a empresas e pessoas singulares de grande qualidade, fruto de anos de atividade junto de investidores internacionais.

Com efeito, seja em matéria de cumprimento de obrigações regulatórias, fiscais e contabilísticas ou mesmo na sempre necessária assessoria jurídica a investimentos e promoção imobiliária, os *players* regionais não ficam atrás dos seus parceiros nacionais.

*«A Madeira possui, hoje, um conjunto de infraestruturas que em nada fica a dever ao restante território português. Ademais, encontra-se ligada através de voos diretos ao território português e a várias cidades da União Europeia»*

#### Conclusão

Em suma, a Madeira oferece um regime fiscal diferenciado e níveis de crescimento e rentabilidade muito interessantes num contexto e mercado sempre desafiantes.

É certo que investir numa ilha não se afigura interessante a todos os investidores (nem tal se revelaria possível), mas os benefícios e potencial que procurámos apresentar parecem-nos muito válidos para a redução dos custos da insularidade.

Além disso, e porque cada investimento precisa dos melhores intérpretes para a sua concretização, os *players* locais garantem qualidade e disponibilidade para a assessoria à implementação de cada projeto.

UNIVERSO DE SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS  
UNIVERSE OF REAL ESTATE SERVICES



Design by ARTA • AMI 1427



**GARVETUR**  
PROPERTIES & HOLIDAYS

T. 00351 289 322 488  
vendas@garvetur.pt  
**garvetur.pt**



# REGULAMENTAÇÃO DO SIMPLEX URBANÍSTICO JÁ ESTÁ EM VIGOR

TIAGO CABRAL



**F**oram publicadas em Diário da República as Portarias n.ºs 71-A/2024, 71-B/2024 e 71-C/2024, todas de 28 de fevereiro, e 75/2024, de 29 de fevereiro, que regulamentam diversos aspetos do Simplex Urbanístico, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 10/2024, de 8 de janeiro.

Com o Simplex Urbanístico, os documentos instrutórios relevantes para os procedimentos previstos no Regime Jurídico da Urbanização e Edificação (RJUE) foram reduzidos aos previstos na lei e em portaria especificamente destinada à identificação desses documentos. Além disso, foi prevista uma lista não exaustiva de documentos que não podem ser exigidos, nem pela referida portaria nem pelos regulamentos ou pela prática dos municípios. Tal lista inclui a proibição de solicitar, por exemplo: cópias de documentos na posse da câmara, a caderneta predial, o reenvio de certidão permanente ou do seu código por o seu prazo de validade ter expirado quando era válido no momento da apresentação do pedido, o livro de obra digitalizado, declarações de capacidade profissional dos técnicos responsáveis pelos projetos, entre outros. Previu-se também a existência de uma Plataforma Eletrónica dos Procedimentos Urbanísticos, de utilização obrigatória para os municípios a partir de 5 de janeiro de 2026, que permita, designadamente, uniformizar procedimentos e documentos exigidos pelos municípios, evitando a multiplicação de práticas e procedimentos diferentes.

Neste contexto, a Portaria n.º 71-A/2024, de 28 de fevereiro, vem, justamente, identificar os elementos instrutórios dos procedimentos previstos no RJUE.

Prevê-se a entrega dos projetos, estudos e termos de responsabilidade que permitam promover uma adequada fiscalização das operações urbanísticas e que sirvam de garantia de qualidade

e segurança aos diversos intervenientes. Quanto à utilização ou alteração de utilização existente, exige-se ainda um termo de responsabilidade que assegure a respetiva conformidade com as regras aplicáveis, contemplando as diferentes especialidades.

## Novos modelos de utilização obrigatória

Por sua vez, a Portaria n.º 71-B/2024, de 28 de fevereiro, aprova os modelos de utilização obrigatória de licença, de resposta à comunicação prévia, dos atos a praticar pelos técnicos e dos modelos de avisos de publicitação de operações urbanísticas, nos termos do RJUE. Assim, esta portaria aprova os seguintes modelos: os modelos de licença das operações de loteamento, de urbanização, de edificação, de demolição e de remodelação de terrenos, e de outras operações urbanísticas; os modelos de resposta à comunicação prévia das operações de loteamento, de urbanização e de edificação; os modelos de resposta à comunicação prévia com prazo de utilização não antecedida de operação urbanística objeto de controlo prévio e de resposta à comunicação de utilização após operação urbanística sujeita a controlo prévio; os modelos de resposta aos pedidos de informação prévia de operações de loteamento, de urbanização e de edificação; os modelos de avisos para publicitação dos pedidos de licenciamento e da comunicação prévia de operações urbanísticas; e o modelo de aviso para publicitação da realização de operações urbanísticas promovidas pela Administração Pública.

Nas situações em que a emissão de informação prévia constitui fundamento para a isenção de controlo prévio, justifica-se «*que na resposta da câmara municipal ao pedido que lhe é dirigido, o município inclua toda a informação relevante exigível nos termos do RJUE para que, querendo, o interessado possa, dentro do prazo legal definido para o efeito, executar a respetiva operação*», pode ler-se no preâmbulo do diploma.

«Por outro lado, importa salvaguardar que o interessado não é prejudicado nas situações em que possa ocorrer o deferimento tácito dos pedidos de licenciamento, o que justifica que, também nestes casos, o município emita a respetiva licença». De facto, ainda que o recibo de pagamento das taxas constitua o título da operação urbanística, sujeita a licenciamento ou comunicação prévia, «a execução das obras e dos trabalhos sujeitos a licenciamento apenas se pode iniciar depois de emitida a respetiva licença, ao que acresce ainda a necessidade de o particular demonstrar o cumprimento das demais obrigações a que está sujeito», nomeadamente, através do «pagamento da taxa pela realização, manutenção e reforço de infraestruturas», da «cedência gratuita de áreas para o domínio municipal e ou o pagamento de compensações urbanísticas pela dispensa total ou parcial de cedência, ou com a prestação de caução destinada a garantir a boa e regular execução das obras de urbanização». Exigências que também se podem verificar nas operações de edificação «quando, nos termos do respetivo regulamento municipal, sejam consideradas de impacte relevante ou semelhante a loteamento», lê-se ainda no mesmo preâmbulo.

### Livro de obra digital

O Decreto-Lei n.º 10/2024, de 8 de janeiro ('Simplex Urbanístico'), alterou o artigo 97º do RJUE, «no sentido de não considerar o livro de obra como um elemento instrutório do pedido de licença ou comunicação, não devendo ser remetido para a câmara municipal no final da obra, nem sujeitá-lo a qualquer análise prévia, registo, validação ou termo de abertura ou encerramento por parte de entidades públicas».

Nesse sentido, a Portaria n.º 71-C/2024, de 28 de fevereiro, vem acomodar as alterações introduzidas pelo referido decreto-lei ao artigo 97º do RJUE, alterando a Portaria n.º 1268/2008, de 6 de novembro, que procedeu à definição do modelo e requisitos do livro de obra e à fixação das características do livro de obra eletrónico.

De acordo com o artigo 3º da nova portaria, para efeitos de fiscalização por parte das entidades licenciadoras e para consulta dos cidadãos, o livro de obra digital é elaborado na Plataforma Eletrónica dos Procedimentos Urbanísticos, «incorporando, com as necessárias adaptações, os requisitos funcionais que permitam cumprir as finalidades do livro de obra com maior

conveniência, simplicidade, transparência e segurança». Com a disponibilização do livro de obra na referida plataforma eletrónica, «deixa de ser admissível a sua utilização em formato de papel nas obras que tenham início após essa data».

### Habitação pública, de custos controlados ou para arrendamento acessível

O RJUE, na redação que lhe foi conferida pelo Decreto-Lei n.º 10/2024, prevê que, além das áreas destinadas à implantação de espaços verdes e de utilização coletiva, infraestruturas viárias e equipamentos, os projetos de loteamento também devem prever áreas destinadas à construção de habitação pública, de custos controlados ou para arrendamento acessível cujos parâmetros de dimensionamento são os que estiverem definidos em plano municipal de ordenamento do território.

Neste contexto, a Portaria n.º 75/2024, de 29 de fevereiro, vem alterar a Portaria n.º 216-B/2008, de 3 de março, passando a incluir os parâmetros de dimensionamento das áreas destinadas à construção de habitação pública, de custos controlados ou para arrendamento acessível, também aplicáveis supletivamente enquanto os planos municipais e intermunicipais não incluírem parâmetros de dimensionamento específicos para estas finalidades de interesse público. Por outro lado, «o objetivo de aumentar a provisão de habitação a preços acessíveis para os agregados familiares de rendimentos baixos e intermédios, bem como para jovens, requer uma otimização dos respetivos custos de produção, nomeadamente com construção de lugares de estacionamento que não se revelem necessários face aos novos padrões de mobilidade mais ativos e sustentáveis que se pretendem promover, o que também justifica uma previsão normativa específica para o dimensionamento do estacionamento destinado a servir este uso», lê-se no preâmbulo.

As quatro portarias entraram em vigor a 4 de março de 2024, data da entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 10/2024 ('Simplex Urbanístico').

O artigo 3º da Portaria n.º 71-C/2024 (livro de obra digital) entra em vigor a 5 de janeiro de 2026, data da entrada em vigor do regime jurídico aplicável à Plataforma Eletrónica dos Procedimentos Urbanísticos.

# ALTERAÇÃO DO USO DA FRAÇÃO PARA HABITAÇÃO NÃO CARECE DE AUTORIZAÇÃO DO CONDOMÍNIO

TIAGO CABRAL



**O** Decreto-Lei n.º 10/2024, de 8 de janeiro, que aprovou o simplex dos licenciamentos, alterou as regras do Código Civil relativas à propriedade horizontal, determinando que a alteração do fim ou do uso a que se destina cada fração para habitação não carece de autorização dos restantes condóminos.

Esta alteração constitui uma exceção à regra prevista no Código Civil, desde janeiro de 1995, segundo a qual, sempre que o título constitutivo não disponha sobre o fim de cada fração autónoma, a alteração ao seu uso carece da autorização da assembleia de condóminos, aprovada por maioria representativa de dois terços do valor total do prédio.

Com a alteração introduzida, exceciona-se desta regra os casos em que a alteração do fim ou do uso da fração seja para habitação. Nesses casos, cabe aos condóminos que alterem a utilização da fração junto da câmara municipal o poder de, por ato unilateral constante de escritura pública ou de documento particular autenticado, introduzir a correspondente alteração no título constitutivo, independentemente de autorização dos restantes condóminos. Os condóminos que assim procedam têm apenas o dever de comunicar a escritura pública ou o documento particular autenticado ao administrador do condomínio, no prazo de 10 dias.

## Simplificação das formalidades relacionadas com a compra e venda

O Decreto-Lei 10/2024 simplifica também as formalidades relacionadas com a celebração do contrato de compra e venda do imóvel. Assim, é eliminada a obrigação de apresentação ou prova de existência da ficha técnica de habitação e da autorização de utilização ou de demonstração da sua inexistência.

Simultaneamente, o diploma prevê que, na realização de negócios jurídicos que envolvam a transmissão de propriedade de prédios urbanos, a entidade que preside ao ato (conservador, notário, advogado ou solicitador) deve informar que o imóvel pode não dispor dos títulos urbanísticos necessários para a utilização ou construção.

Quer as alterações ao Código Civil relativas à propriedade horizontal, quer a eliminação da obrigação de apresentação da autorização de utilização e da ficha técnica de habitação nos atos de transmissão da propriedade de prédios urbanos, entraram em vigor a 1 de janeiro de 2024.

***Esta alteração constitui uma exceção à regra prevista no Código Civil, desde janeiro de 1995, segundo a qual, sempre que o título constitutivo não disponha sobre o fim de cada fração autónoma, a alteração ao seu uso carece da autorização da assembleia de condóminos***

# SENHORIOS COM RENDAS ANTIGAS SERÃO COMPENSADOS A PARTIR DE JULHO

TIAGO CABRAL



**S**empre que o valor da renda seja inferior a 1/15 do valor patrimonial tributário do locado, o senhorio terá direito a uma compensação correspondente a essa diferença.

O Decreto-Lei n.º 132/2023, de 27 de dezembro, estabelece a compensação aos senhorios e os limites da renda a fixar nos contratos de arrendamento para habitação anteriores a 1990, na sequência da não transição desses contratos para o NRAU determinada pela Lei n.º 56/2023, de 6 de outubro, que aprovou o programa “Mais Habitação”.

Em causa estão os contratos habitacionais anteriores a 18 de novembro de 1990 celebrados por arrendatários com Rendimento Anual Bruto Corrigido (RABC) do seu agregado familiar inferior a cinco Retribuições Mínimas Nacionais Anuais (RMNA). Nesses casos, os contratos não transitaram para o NRAU e a atualização da renda era feita de acordo com as taxas de esforço estabelecidas na lei durante um período transitório de 10 anos, entretanto suspenso em 2022 até à publicação de um relatório do Observatório da Habitação, do Arrendamento e da Reabilitação Urbana (OHARU).

«Em 20 de novembro de 2023, o IHRU, I. P. [Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana], através do OHARU, em colaboração com o PlanAPP, publicou um estudo que, entre outros cenários, estima os montantes e limites da compensação a atribuir aos senhorios com contratos de arrendamento celebrados antes de 18 de novembro de 1990, em virtude da sua não transição para o NRAU, utilizando como critério de referência na atribuição dessa compensação o valor correspondente a 1/15 do VPT do locado», lê-se no preâmbulo do Decreto-Lei n.º 132/2023, de 27 de dezembro.

Assim, o diploma determina que o valor da renda destes contratos de arrendamento não pode ser superior ao que se encontra definido à data da sua entrada em vigor (28-12-2023), sem prejuízo da sua atualização através do coeficiente anual apurado pelo INE.

Por outro lado, sempre que o valor da renda mensal seja inferior a 1/15 do valor patrimonial tributário (VPT) do locado, fracionado em 12 meses, o senhorio tem direito a uma compensação, sob a forma de subvenção mensal não reembolsável, correspondente à diferença entre o valor da renda mensal devida e o valor correspondente a 1/15 do VPT do locado, fracionado em 12 meses.

O senhorio deve apresentar ao IHRU, I. P. o pedido de atribuição da compensação, remetendo a informação relevante para a tomada de decisão final do pedido. A compensação é atribuída por um período de 12 meses, renovável por períodos iguais e sucessivos, desde que, antes do termo desse período, o senhorio demonstre, junto do IHRU, I. P., que se mantém os requisitos da atribuição da compensação.

Sobre os montantes da compensação não incide imposto sobre o rendimento de pessoas singulares, nem contribuições para a segurança social.

O Decreto-Lei n.º 132/2023 entrou em vigor no dia 28 de dezembro, mas as disposições do diploma que preveem a atribuição da compensação aos senhorios só produzem efeitos a partir do dia 1 de julho de 2024.

## Legislação

### Portaria n.º 71-B/2024, de 27 de fevereiro

Modelos de utilização obrigatória em operações urbanísticas.

### Portaria n.º 71-A/2024, de 27 de fevereiro

Elementos instrutórios dos procedimentos previstos no RJUE.

### Portaria n.º 53/2024, de 19 de fevereiro

Limites de renda aplicáveis no âmbito do Programa de Apoio ao Arrendamento.

### Portaria n.º 49/2024, de 15 de fevereiro

Regulamenta o Balcão do Arrendatário e do Senhorio.

Fonte: [www.dre.pt](http://www.dre.pt)

### INVESTIDORES QUEREM APLICAR €63.000M EM ATIVOS RESIDENCIAIS NA EUROPA

De acordo com o mais recente relatório da Savills Investment Management e da Savills, que auscultou investidores imobiliários com um total de ativos sob gestão superior a 700.000 milhões de euros, 63.800 milhões de euros deverão ser alocados ao segmento europeu de Living, que inclui os vários formatos residenciais, nos decorrer dos próximos três anos.

Cerca de metade dos inquiridos para este estudo (48%) espera que a proporção dos seus investimentos alocados a este segmento do mercado imobiliário europeu aumente significativamente até 2026. Este valor representa um aumento em relação aos 41% dos inquiridos no ano passado. 54% esperam ter mais de 50% dos seus ativos sob gestão neste setor até 2026, e 41% esperam ter mais de 75% alocados ao mesmo.

Para estes investidores, as principais prioridades são a habitação multifamiliar - 84%; residências de estudantes, ou PBSA (Purpose Built Student Accomodation)- 63%; habitação unifamiliar - 49%; coliving - 39%; investimento privado em habitação acessível -39%.

Para a Savills, é compreensível que os investidores estejam concentrados nos setores da habitação e reconheçam os desequilíbrios consideráveis que hoje existem entre a oferta e a procura e as suas consequências no crescimento do mercado, bem como os fortes motores subjacentes dos respetivos segmentos. Os investidores poderão também concentrar-se nos segmentos de habitação mais maduros, nomeadamente multifamiliar e PBSA, afirma Andrew Allen, Diretor Global de Investigação, Estratégia e Desenvolvimento de Produtos da Savills Investment Management.

Marcus Roberts, Head of Europe - Savills Operational Capital Markets, afirma que «os setores de Living tornaram-se no maior mercado de investimento imobiliário da Europa em 2023 e esperamos que continuem a aumentar a sua quota do investimento total nos próximos anos. Dado o volume de

*capital inerente ao setor e a quantidade limitada de stock de alta qualidade disponível, os investidores continuarão a competir pelos ativos de maior qualidade nas melhores localizações. Esperamos também que os investidores tirem partido dos reajustamentos de preços de alguns desses ativos».*

Portugal não foge a esta tendência internacional. Luís Clara, Associado de Capital Markets da Savills Portugal, sublinha que «Portugal tem assistido a uma forte dinâmica em praticamente todos os segmentos de Living, com destaque para a habitação para estudantes, a par da atividade de muitos operadores de Senior Living e Flex Living. Nos últimos 5 anos, o investimento em PBSA, por exemplo, totalizou cerca de 721 milhões de euros, refletindo um claro interesse dos investidores neste mercado, que tem sido decisivo para alavancar este segmento alternativo do imobiliário», conclui o responsável.





# Junte-se às empresas mais informadas!

Sistema de Informação Residencial




Estatísticas sobre Transações Habitacionais.  
Se é operador de mercado contacte-nos em [gestao@confidencialimobiliario.com](mailto:gestao@confidencialimobiliario.com)

## CRESCIMENTO DAS RENDAS NO REINO UNIDO VAI RONDAR OS 13% ATÉ 2027

As rendas da habitação no Reino Unido deverão continuar a registar níveis médios de crescimento superiores aos dos salários do país, apesar de já terem aumentado ao nível mais rápido de sempre depois da pandemia.

As previsões da Resolution Foundation apontam para uma subida média de 13% nos próximos três anos, e cerca de 4,2%, em média, ao ano. A confirmar-se, este crescimento fica significativamente acima dos 7,5% previstos pelo Officer for Budget Responsibility para os salários até 2027 (2,4% ao ano).

No seu relatório "Through the Roof", a Resolution Foundation aponta que os arrendatários de todo o país já tinham passado por uma subida excecional das rendas nos últimos dois anos. Ainda assim, as subidas de 10,4% de junho de 2023 já tinham abrandado para 7,5% em março deste ano. Mas este *think tank* avisa que pode ainda levar anos até que este crescimento esteja verdadeiramente consolidado no mercado.



O principal fator que impulsionou a subida das rendas foi o fim dos confinamentos da pandemia, período durante o qual os despejos e as mudanças estavam restringidos, e as rendas desceram, devido à grande incerteza económica. Também a forte subida dos salários terá, entretanto, contribuído para o aumento das rendas, mas a ritmos diferentes.

No relatório, é também mencionada alguma "fuga" dos proprietários do mercado de arrendamento, devido às altas taxas de juro ou às regulações mais apertadas, mas este fator tem um impacto considerado limitado. Segundo o Bank of England, este setor reduziu-se em apenas 1% desde meados de 2019 até agora.

Isto numa altura em que o mercado do arrendamento privado quase duplicou a sua representação de 11% nos anos 1990 para 20% no momento atual (percentagem de todas as habitações existentes no país). Adicionalmente, mais pessoas vivem em arrendamento, e até idades mais avançadas, não sendo já uma opção apenas da faixa dos 20 anos, mas sim até aos 50.

Cara Pacitti, economista sénior da Resolution Foundation, afirma que «*com mais famílias a arrendar no setor privado, e a arrendar também durante mais tempo, estes aumentos das rendas são um problema maior para o Reino Unido e exigem soluções mais arrojadas por parte dos decisores políticos. As soluções a curto prazo incluem o aumento regular do subsídio de alojamento local para apoiar as famílias mais pobres, e a solução de longo prazo é, simplesmente, construir mais casas*», cita o The Guardian.

**«Com mais famílias a arrendar no setor privado e a arrendar também durante mais tempo, estes aumentos das rendas são um problema maior para o Reino Unido e exigem soluções mais arrojadas por parte dos decisores políticos»**

V  
CONFERÊNCIA DA  
**PROMOÇÃO**  
**IMOBILIÁRIA**  
EM PORTUGAL

**LISBOA 2024**

Monsanto Secret Spot **18 DE JUNHO**



Organiza:



[www.appii.pt](http://www.appii.pt)  
[www.vidaimobiliaria.com](http://www.vidaimobiliaria.com)



CONFERÊNCIA  
DA **PROMOÇÃO**  
**IMOBILIÁRIA** EM  
PORTUGAL



# 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 União de Créditos Imobiliários, S.A., Estabelecimento Financeiro de Crédito (Sociedade 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 INMOBILIARIOS, 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.