



VIDAIMOBILIÁRIA

vidaimobiliaria.com

O DESAFIO DE INFORMAR PROFISSIONAIS

IMOBILIÁRIO PORTUGUÊS ENTRA NA NOVA DÉCADA COM O PÉ DIREITO



E AINDA:

- APÓS MAIS UM ANO DE RECORDES, OTIMISMO MODERADO DOMINA NO SETOR
- GRANDES PROJETOS E CONSTRUÇÃO NOVA ESTÃO DE REGRESSO!
- PRIMEIROS REITS AVANÇAM FINALMENTE EM PORTUGAL

ED. 222

MENSAL //
JANEIRO 2020

€10 PORTUGAL

OTIMISMO MODERADO DOMINA NO ARRANQUE DE UM «ANO DE CONSOLIDAÇÃO»

Vi VIDA
IMOBILIÁRIA
PEQUENOS ALMOÇOS

**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

Ainda que o otimismo continue a dominar, as expectativas estão mais moderadas no arranque daquele que promete ser um ano de consolidação para o mercado imobiliário português.



A partir da esquerda: Paulo Barradas (Norfin), Pedro Vicente (Habitat Invest), Hugo Santos Ferreira (APPII), Inês Santos Silva (Lace), Marta Esteves Costa (C&W), Ana Rita Figueiras (Finangeste), António Gil Machado (Vida Imobiliária), Eric van Leuven (C&W), Pedro Seabra (Explorer Investments) e José Araújo (Millennium bcp)

Este foi o sentimento dominante no final do pequeno-almoço realizado à porta fechada no passado dia 17 de janeiro em Lisboa, numa iniciativa organizada pela Vida Imobiliária em parceria com a Cushman & Wakefield que reuniu à mesa mais de uma dezena de especialistas para um debate subordinado ao tema «*Perspetivas 2020: um ano de redefinição do setor?*».

«Continua a haver otimismo e entusiasmo dos investidores por Portugal em 2020, mas de facto esse otimismo já é mais moderado», garantiu o Vice-Presidente Executivo da Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários (APPII), Hugo Santos Ferreira. Até

porque, «nos nossos contactos com os investidores, sobretudo os estrangeiros, sentimos que *problemas como a instabilidade fiscal e legislativa e o aumento do sortido de impostos também já são bem conhecidos lá fora*», lamenta.

Após um «2019 que foi, de facto, o ano do grande capital para os promotores imobiliários em Portugal», para Pedro Vicente, administrador da Habitat Invest «2020 será, verdadeiramente, o primeiro ano de estabilidade e de maturidade no setor imobiliário no pós-crise.» Ao mesmo tempo, «será sobretudo *um ano de especialização e afinção do produto*, em que não se irão fazer projetos que na sua essência sejam sobejamente mais especiais do que há

dez anos, mas que passarão a incorporar obrigatoriamente novas preocupações. É o caso da sustentabilidade ambiental, que terá obrigatoriamente *de se refletir e de ser incorporada na promoção imobiliária através de soluções próprias*», destaca.

Também Inês Santos Silva, partner da Lace Investment Partners, está confiante que «2020 será um ano de consolidação». No entanto, diz, «há que ter atenção aos indicadores financeiros, pois o mercado vai sem dúvida arrefecer, só não sabemos quando, pelo que nos devemos preparar para uma estabilização da atividade».

Ainda assim, realçou José Araújo, da Direção de Crédito Especializado e Imobiliário do Millennium bcp, «há dois anos que andamos a dizer que *estamos em fim de ciclo, mas há também dois anos que esse clima de fim de ciclo se anda a prolongar*. o que é bom e que creio que vá continuar em 2020; pois, enquanto a atual conjuntura internacional se mantiver este ambiente também se prolongará».

Já Ana Rita Figueiras, Real Estate Portfólio Manager da Finangeste, está confiante que «2020 vai ser um ano positivo» mas não isento de desafios, com destaque para «os impactos legislativos e fiscais, que irão incidir sobre os retornos dos nossos investidores». Quanto a oportunidades, a responsável considera que «as melhores estão

fora dos centros de Lisboa e no Porto, no caso da habitação», destacando ainda os «setores alternativos». E, a seu ver, «pelo menos nos próximos três anos haverá uma margem positiva e de ganhos. Continuamos a acreditar que Portugal tem imenso potencial, sobretudo em zonas nas proximidades de Lisboa que ainda não estão bem exploradas».

Promoção está de regresso aos grandes projetos com habitação nova

A habitação para a classe média é, sem dúvida, umas grandes apostas que se antecipa Portugal nesta fase que, ao que tudo indica, coincidirá também com o relançamento dos grandes projetos de construção nova.

«Hoje em dia, e tratando-se de projetos muito bons e prime, há efetivamente apetite para investir em promoção imobiliária», garante Paulo Barradas, diretor na Norfin. «Por exemplo, o projeto do Metropolis, que conseguimos agora comprar para um investidor internacional, vai ser em conjunto com a Feira Popular um game changer para a cidade de Lisboa, mas já está também a ser um bom exemplo do que procura este tipo de investidores como o nosso cliente». Como explicou o responsável, entre compra do projeto e dos terrenos e a sua promoção, o novo proprietário conta investir mais de 200 milhões de euros neste empreendimento, criando produto novo de qualidade que depois planeia vender a terceiros. «Os escritórios e o comércio serão para vender, não para yielding, e creio que este projeto funcionará como uma porta de entrada para a chegada de outros tipos de investidores ao nosso país, incluindo alguns com este perfil» mais exposto risco da promoção.

Como observou José Araújo, «nos últimos dois anos, o mercado tem continuado a resolver de forma muito dinâmica várias situações que se arrastavam relativamente à venda dos imóveis que tinham chegado à nossa carteira. Esse dinamismo verifica-se não só no mercado de habitação, mas especialmente nos grandes ativos para construção e projetos de promoção, onde as vendas estão realmente a funcionar muito bem. Quanto a outros segmentos, todos os dias somos contactados por investidores que procuram escritórios, mas aí há menos produto disponível e, como tal, em sinal dessa dinâmica constatamos que nesta forte procura de terrenos para promoção nas imediações de Lisboa, os promotores procuram cada vez mais ativos com capacidade para construir escritórios».

Sustentabilidade ambiental no topo das preocupações globais

Na viragem da década, e face ao cenário de crise, a sustentabilidade ambiental «é um tema quente e incontornável para o setor, e que já está a ter impactos legislativos a nível internacional, fazendo consequentemente com que alguns grandes investidores comecem a excluir dos seus planos de negócios produtos e empresas que não tenham preocupações ambientais», como notou Marta Esteves Costa, responsável pela área de Development da Cushman & Wakefield (C&W). Até porque «o imobiliário é das classes de ativos que têm maior pegada ambiental e, por isso, no setor é urgente e crucial que unamos esforços para a reduzir».

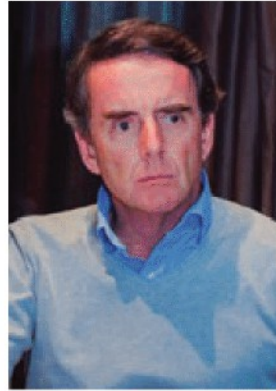
Aportando à discussão aqueles que considera serem os grandes temas dominantes que prometem marcar a agenda do setor na próxima década, a nível global, a especialista da C&W enumerou também o well-being, isto é o bem-estar no local de trabalho como estratégia para captar e reter a força de trabalho, numa altura em que a escassez de mão de obra qualificada é um dos grandes desafios para as empresas. Incontornável é também o impacto das alterações demográficas, e pela transição que se vive no mercado de trabalho onde atualmente coexistem quatro gerações com gostos e aspirações muito distintas (baby boomers, geração x, millennials e geração z). E, um dos efeitos está à vista, já que a «co-revolution continua a ganhar força. E, se em Portugal começou essencialmente com o movimento do coworking, acreditamos que em 2020 será a vez do coliving e do student housing se fortalecerem, enquanto também as residências seniores vão começar a ganhar terreno», rematou.



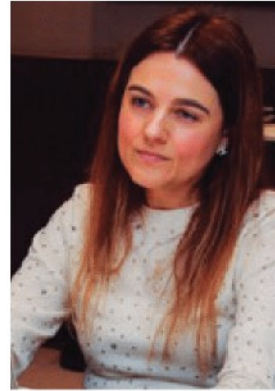
Eric van Leuven, managing partner da Cushman & Wakefield em Portugal



Pedro Vicente, Administrador da Habitat Invest



Nuno Ravara, partner e manager director da FS Capital Advisors



Ana Rita Figueiras, Real Estate Portfolio Manager da Finangeste



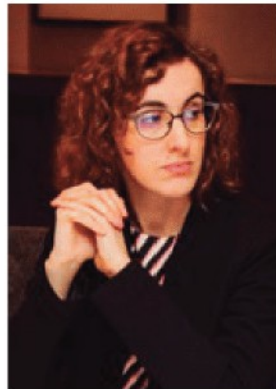
Pedro Seabra, Senior Partner da Explorer Investments



José Araújo, da Direção de Crédito Especializado e Imobiliário do Millennium bc



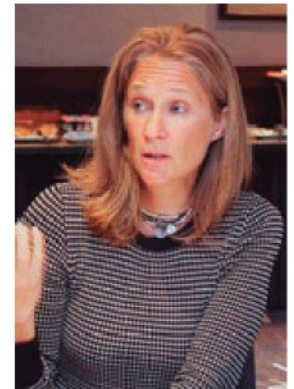
Paulo Barradas, Diretor na Norfin



Inês Santos Silva, Partner da Lace Investment Partners



Hugo Santos Ferreira, Vice-Presidente Executivo da APPII



Marta Esteves Costa, Head of Business Development da Cushman & Wakefield

Escritórios: escassez de produto é o principal travão ao investimento

Nuno Ravara, partner e manager director da FS Capital Advisors e da Finsolutia, não tem dúvidas que «os escritórios vão continuar em alta e consequentemente vão continuar a atrair capital». Contudo, «o problema é que faltam ativos para investir, sobretudo imóveis value add e core plus para os quais existe muita procura, resultando numa fortíssima concorrência entre os investidores que querem chegar a este tipo de ativos em Lisboa e Porto». Da mesma forma, também «os investidores core continuam a querer investir e a comprar, mas esbarram com a falta de produto», acrescenta Pedro Seabra, senior partner da Explorer Investments.

Outro dos handicaps do mercado português é a questão da escala, um requisito necessário para investidores de muito grande dimensão, sublinha Nuno Ravara. «Ainda recentemente, fechámos em nome de um nosso cliente a compra de um grande portfólio à Fidelidade e em breve esperamos fechar um outro negócio envolvendo um portfólio de escritórios; e ambos são bons exemplos de que a entrada de portfólios de dimensão no mercado não tem sido um problema, muito pelo contrá-

rio, atraindo grandes investidores para o país». Contudo, a seu ver «os investidores internacionais ainda estão pouco voltados para o “ground field development” em Portugal». A questão, diz Pedro Seabra, é que «do ponto de vista do investidor, comprar ativos existentes a necessitar de reabilitação tem sido uma opção mais interessante do que desenvolver projetos de raiz na medida em que quando chega a hora de aprovar projetos a questão burocrática e a falta de coordenação entre as diversas entidades envolvidas acaba por dificultar e muito todo o processo.»

Em todo o caso, «felizmente continua a haver investidores para todos os tipos, e Portugal beneficia disso. Até porque uma das características mais marcantes do nosso tempo é o excesso de liquidez, que continua a ser marcante e que está a dinamizar muito o investimento imobiliário», diz Pedro Seabra. Uma ideia corroborada pelo managing partner da Cushman & Wakefield em Portugal, Eric van Leuven, que está confiante que «2020 será mais um ano muito positivo para o imobiliário português nas suas múltiplas vertentes. Hoje em dia há compradores em praticamente todas as frentes do setor, e creio que é isso que faz a diferença e a torna esta fase numa das mais empolgantes que já vivi neste setor!», conclui. ■