



## Comissão Europeia aponta crescimento de 3,2% de investimento em construção em 2021

As estimativas da Comissão Europeia baseiam-se na combinação de uma evolução significativamente positiva do investimento público e de uma manutenção do investimento privado. Apesar do novo período de confinamento, admite-se que o cenário para este ano seja idêntico ao de 2020.

Especificamente para Portugal, vários especialistas do setor da construção estimam um crescimento ligeiramente menor. As expetativas são de uma taxa de crescimento a rondar os 2,2% para o ano de 2021, ligeiramente inferior ao registado no ano passado (2,5%). Os elevados níveis de incerteza poderão conduzir ao abrandamento de investimentos já previstos.

Dados de 2020 indicam uma redução do número de fogos licenciados em construções novas de 1,3% e, nas obras de reabilitação de edifícios residenciais, uma quebra homóloga de 8,1%. Já no segmento da construção não residencial, prevê-se que a produção registre uma quebra mais intensa do que a registada no ano passado.

Existe ainda alguma expetativa face ao reforço do peso do investimento público no Produto Interno Bruto que será 2,9% em 2021.



Paulo Loureiro, CEO da Bondstone acredita que *“o país continua a apresentar fundamentos de mercado sólidos, com procura robusta e reduzida oferta de habitação nova – particularmente projetos destinados às famílias de classe média que procuram um produto adequado às tendências estruturais e às transformações comportamentais recentes desencadeadas por esta nova realidade pandémica”*. Portugal está a assistir a *“três grandes tendências no segmento residencial em 2021: a descentralização - as famílias que pretendem mudar-se para cidades secundárias e áreas com menor densidade populacional, o “upsizing” - as pessoas que procuram casas mais espaçosas, com mais quartos, com espaço para um escritório, e com amplos espaços exteriores, entre outros, e a relocação - os*



*trabalhadores “remotos” ou “working nomads” libertos da obrigação de se deslocar a um escritório fixo vão continuar a movimentar-se internacionalmente”.*

José Cardoso Botelho, Managing Director da Vanguard Properties defende que *“a performance do mercado em 2021 deverá variar em função do posicionamento. Nos segmentos mais baixos, incluindo o médio-alto, é expectável que o ano de 2021 ainda seja um ano difícil dado que o impacto das moratórias ainda está por se verificar e que, durante boa parte do 1º semestre, continuarão as restrições, nomeadamente, de movimentação. O conjunto destes fatores afetará negativamente os segmentos mais baixos, especialmente nos produtos usados. Tendo em conta que as vantagens competitivas de Portugal, no essencial, se mantêm e que por um lado, a oferta disponível é pouca e assistir-se-á a uma redução do volume de obra nova e que, por outro, a procura se vai manter por parte de clientes nacionais e internacionais.”*

João Sousa, CEO da JPS Group, também se manifesta otimista - *“Vejo o mercado imobiliário em 2021 com grande otimismo e considero que após a resistência demonstrada ao embate provocado pela pandemia em 2020, transversal praticamente a todos os sectores, o imobiliário acabou por sair mais fortalecido do que nunca. Perante um cenário de absoluto caos, ainda se conseguiram verificar subidas nas vendas imobiliárias completamente inesperadas por quase todos. Desta forma, só poderemos esperar que 2021 seja um excelente ano para este mercado, e que a esperança que nos dá termos já uma vacina que, mesmo ainda sem ter tempo para vermos o seu efeito, está já a mexer positivamente com a economia em todo o mundo, nos leve a um fortalecimento da economia em geral e do sector imobiliário em particular”.*



## “Ninguém compra casa sem a visitar”

A frase funciona como um grito de revolta dos consultores imobiliários. As empresas de mediação imobiliária, impedidas de manterem a atividade, falam mesmo de *“uma tragédia à vista num sector decisivo para alavancar a recuperação económica do país”*, e deixaram o apelo ao Governo e ao Presidente da República. Tendo em conta as circunstâncias particulares deste confinamento, empresas como a Century 21, ERA e Remax pedem autorização para visitas presenciais a habitações, para não travar vendas e arrendamentos de imóveis. Defendem que existem condições para visitar os imóveis sem violar as regras impostas pela Direção Geral de Saúde.

Os consultores e mediadores imobiliários não compreendem que *“os peritos avaliadores continuam a fazer avaliações, o sector financeiro continua a fazer o crédito à habitação, os notários continuam a fazer escrituras, os proprietários podem a título particular vender casas”*, e deram a conhecer isso mesmo num o anúncio, publicado em jornais nacionais, assinado pelos responsáveis das agências Century 21, ERA, Remax, Sotheby's International Realty. e também por Luis Lima, presidente da APEMIP (Associação dos Profissionais de Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal). *“É fundamental entender que a procura de habitação decorre de alterações familiares – casamentos, divórcios, emancipação dos jovens, nascimentos, mortes, heranças e mobilidade profissional - que continuam a ocorrer, mesmo em tempos de pandemia”*,

Luis lima alerta que este é *“um verdadeiro convite à celebração de negócios em paralelo e à mediação ilegal”*. forma digital. “E o segmento mais afetado será seguramente o mercado de usados, correspondente à venda em segunda mão”, adianta. “As pessoas já decidem comprar casas online, a partir das plantas e das imagens 3D, mas quando é um apartamento usado a visita continua a ser essencial”, explica.



## HOMENS E MULHERES QUE FAZEM A HISTÓRIA DA AICE

A AICE valoriza a sua história feita por homens e mulheres que contribuíram e contribuem para a valorização do setor da construção, ao longo de 46 anos. Quem não sabe de onde vem, tem dificuldade em perceber o caminho que tem pela frente.

A história é absolutamente fundamental para o presente e o para futuro e, consciente desta importância, a AICE vai publicar um conjunto de entrevistas feitas a pessoas que marcaram e continuam a marcar a vida da Associação.

### “QUANDO O HOMEM QUER, A OBRA NASCE”

Guilherme da Conceição Duarte

Foi presidente da AICE e vice-presidente da direção, em vários mandatos. Foi presidente da Assembleia Geral da Associação e membro do conselho de administração do CENFIC. O departamento de Comunicação da AICE entrevistou o sócio nº 164, Guilherme Duarte.

**P. Quais são as suas expectativas para o setor, tendo em conta o momento tão particular que vivemos provocado pela Pandemia?**





R: Na verdade, penso que o mundo não vai parar definitivamente por causa da pandemia. Não é fácil avaliar os danos que provocará ao sector, mas são muitos. O sector da construção já se habituou a crises periódicas, mas esta, já se arrasta há mais de 20 anos e nos últimos tempos muito agravada pelo coronavírus. Quem resistir terá futuro em meu entender.

Durante os setenta anos que trabalhei na construção civil, assisti a três ou quatro crises, em duas delas fiquei sem nada, mas sempre foi possível a reabilitação. Em todas elas muitos foram definitivamente eliminados.



**P. O que é que poderia ser feito pelo Estado para estimular a construção e garantir que as empresas se mantenham a trabalhar? O Investimento público é resposta para “animar” a construção?**

R: Ao Estado compete de facto ajudar as empresas. Infelizmente, no que respeita a empresas de construção de casas para venda, nunca tivemos conhecimento de qualquer ajuda bem pelo contrário. O investimento público ajuda as empresas que trabalham para o Estado, E.O.P. e consequentemente ajuda a combater o desemprego.

**P. Que importância atribui à AICE na atualidade?**

R. Foi nas épocas difíceis que mais senti o apoio da A.I.C.E. Infelizmente, uma grande parte dos nossos associados não resistiram economicamente à crise que aí está, mas mais uma vez a associação pode ajudar aqueles que resistem e outros que se pretendam iniciar.



**P. Por vezes há um alheamento dos associados relativamente às potencialidades de fazer parte de uma associação que pode desempenhar um papel importante em representação do setor. O que pode e deve ser feito para estimular o sentimento de “pertença” a um grupo que representa um setor como este?**

R. Os industriais da construção de edifícios não são muito dedicados ao associativismo, por algum desconhecimento da realidade. É necessário algum trabalho por parte da associação para os motivar. Há nesta altura, milhares de novas empresas, na sua maioria pequenas é necessário em meu entender abordá-las adequadamente. Ano novo vida nova.

**P. No seu caso, foi dirigente da AICE, em várias “frentes”. Quais os momentos mais compensadores que viveu na Associação?**

R. Quando assumi a presidência da Direção da A.I.C.E., viviam-se tempos difíceis e não havia nem um tostão em caixa. Foi preciso imaginação e muito trabalho para vencer. A minha primeira opção foi fundar a revista “EDIFICANDO”, que logo no primeiro número deu lucro suficiente para comprar uma fotocopiadora que ao tempo não existia. Também através da intervenção dos membros dos corpos sociais, foi feita uma campanha de angariação de associados que resultou. Em tempos diferentes são necessárias abordagens diferentes, compete aos atuais corpos sociais essa capacidade.





**P. Se voltasse atrás, teria escolhido a mesma atividade - o setor da construção - com as suas oscilações conjunturais, ou teria optado por outra área? Porquê.**

R. Optaria certamente por outras atividades. Estive na construção porque não tive alternativa. Até o curso que frequentei à noite, depois dos 18 anos foi no Ateneu Comercial de Lisboa e não a Escola Machado de Castro. Mesmo assim, penso que me dediquei o suficiente para ter algum sucesso, tanto na construção como no associativismo.

A minha área se tivesse tido oportunidade de estudar em devido tempo era direito e/ou jornalismo. Posso dizer agora, que o principal motivo que me levou a aceitar a presidência da Associação, foi a possibilidade de criar uma revista que pudesse dar mais visibilidade ao sector da construção. O sonho foi realizado em poucos meses com o sucesso que é conhecido.

### **Preços das casas em Lisboa caem pela primeira vez em cinco anos**

O preço médio de venda de habitação na capital, no 4º trimestre de 2020, fixou-se em 3.344 euros por metro quadrado. Os valores, apurados pelo Índice de Preços Residenciais da base de dados da Confidencial Imobiliário, indicam que 2020 começou com uma subida em cadeia de 3%, e que atingiu terreno negativo no 4º trimestre. No contexto da Área Metropolitana, Lisboa é agora o mercado com a valorização mais baixa, igualando-se a Setúbal, com uma variação homóloga (face ao mesmo período do na anterior) de 2,8%.

O preço médio de venda das casas em Lisboa, no 4º trimestre de 2020, fixou-se em 3.344 euros por metro quadrado.



Pela primeira vez, Lisboa registou um crescimento negativo no Alojamento Local. Em 2020, houve 597 cancelamentos de atividade, contra 483 aberturas de novas unidades. *“Lisboa teve 78% de quebra nos novos registos, atingindo valores de abertura inferiores a 2014, ano em que entrou em vigor a nova Lei do Alojamento Local”*, confirma Eduardo Miranda, presidente da Associação do Alojamento Local em Portugal.

A associação do sector admite que entre 10% e 15% dos proprietários de Alojamentos Locais tenham migrado para o arrendamento de longa duração em Lisboa e no Porto. De acordo com Eduardo Miranda, *“a diminuição do número de AL em Lisboa deve, na realidade, ser ainda maior, já que muitos proprietários que deixaram o AL estavam à espera da alteração da tributação sobre mais-valias para dar baixa do registo”*, o que só foi confirmado em janeiro. *“Existe uma parcela de 10% a 15% que abandonou o AL para se dedicar ao arrendamento de longa duração”*.

## O Digital é já o principal aliado do imobiliário em 2021

Um estudo da consultora Imovendo mostra que o tráfego dos principais portais imobiliário cresceu 22,8% no ano passado. Apesar disso, as principais redes imobiliárias viram o tráfego das suas páginas cair mais de 4,1%, o que demonstra, *“não apenas que estas tiveram mais dificuldade em adaptar os seus modelos de negócio tradicionais a uma nova realidade mais digital e menos presencial, como a maioria delas não adotou o primado tecnológico como fator «alavancador» de negócios”*.







A Imovendo defende que a adoção do canal online como principal montra imobiliária é uma tendência que tem vindo a ganhar peso nos últimos 20 anos, e em 2020, assumiu-se como o momento de consolidação definitiva deste espaço. A consultora indica que a procura imobiliária online cresceu cerca de 11 pontos se compararmos apenas o mês de dezembro, recuperando fortemente da contração verificada no primeiro confinamento.

### **As empresas estão a sair dos grandes centros**

A maior parte das empresas estão a trocar a Grande Lisboa por outros espaços fora da cidade.

Esta tendência foi desencadeada pela pandemia. De acordo com um trabalho feito pela consultora para os investimentos imobiliários, JLL, Lisboa registou uma ocupação de 142.000 metros quadrados ao longo de todo o ano passado, menos 27% do que em 2019 (cerca de 194.000 m<sup>2</sup>). No Porto, a quebra foi de 17% face ao ano anterior (cerca de 65.000 m<sup>2</sup>), com a absorção anual a ficar nos 54.000 m<sup>2</sup>.

No que respeita ao número de operações imobiliárias neste domínio, Lisboa registou uma descida de 39% para 106 negócios concluídos ao longo do ano, ao passo que o Porto recuou 18% para 50 operações. Em qualquer dos mercados, contudo, a área média por operação em 2020 superou a média do ano anterior, com 1.340 m<sup>2</sup> em Lisboa e 1.080 m<sup>2</sup> no Porto.



## A Economia caiu para níveis de 1928



A queda de 7,6% do PIB (riqueza nacional) no ano passado, foi a maior em quase cem anos. Pior, só a crise registada em 1928 quando Salazar entrou para o governo como ministro das Finanças. Há precisamente 92 anos que não se registava uma contração tão intensa na economia portuguesa.

Estamos a viver uma crise mais intensa do que a registada em 1975 (quebra de 5,1%), e maior do que a registada em 2021 (queda de -4,1%), o ano do resgate da troika na sequência da crise da dívida. A atual recessão é também mais severa do que a provocada pela outra pandemia, mortal, em 1918. Nessa altura, a quebra foi de 6,5%. Precisamos recuar a 1928, altura em que a economia

recuou 8,1%, para identificar uma recessão tão preocupante. Nessa altura, a política de contas certas, como ficou conhecida, viria a conseguir inverter a queda com a entrada do novo ministro das Finanças, Oliveira Salazar.

## Vistos Gold - Portugal entre os três melhores países para comprar casa nova

Portugal é o único país da União Europeia que está entre os três melhores destinos para comprar uma casa nova na Europa com recurso a um programa de vistos gold. Um estudo realizado da britânica Astons sobre a oferta atual em 20 países a nível mundial conclui que Portugal está entre os países mais procurados.



A consultora destaca, Montenegro, Portugal, Espanha e Turquia, como os países muito procurados por parte de investidores britânicos como forma de ultrapassar as dificuldades colocadas pela saída do Reino Unido da União Europeia. *“A disponibilidade de imóveis desempenha um papel fundamental no processo de tomada de decisão ao investir num programa que ofereça cidadania ou autorização de residência para investimento, não apenas comercialmente, mas também do ponto de vista residencial”*, afirma, Arthur Sarkisian, diretor-executivo da Astons.

Montenegro é um dos mercados mais procurados com maior incidência na compra de hotéis e resorts. O investimento necessário é de 250 mil euros no Norte e de 450 mil euros na mais apetecida região sul. Mas é na oferta de novas construções que Montenegro lidera. Segundo a Astons, 36% de todas as propriedades listadas para venda neste início de 2021 são novas construções.

Com os novos edifícios residenciais a representar 21%, a Suíça ocupa também uma posição elevada em conjunto com Portugal (19%)", com um nível de procura elevado. Seguem-se Espanha com 17% de casas novas- país apenas com autorização de residência tal como Portugal-, a Turquia (16%) e Bulgária (15%).

Em Portugal, o Governo decidiu acabar com os vistos gold nas áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto, bem como no Algarve. A partir de julho deste ano começa a vigorar esta medida que conta com um período de transição de dois anos, em que os montantes de investimento para a obtenção da ARI nestas zonas serão progressivamente aumentados até deixar de ser possível investir nas regiões referidas.



## ***"O final das moratórias de crédito" será "bomba atômica para a Economia"***

A Associação que representa as empresas de mediação imobiliária manifesta-se preocupada com fim das moratórias. Para a APEMIP, o risco de incumprimento do pagamento do crédito à habitação, aumenta substancialmente. *"O final do regime das moratórias de crédito a empresas e famílias previsto para setembro deste ano, poderá resultar uma verdadeira «bomba atômica» para a economia", diz Luís Lima, presidente da APEMIP, em comunicado. "O adiamento da perspectiva do regresso à normalidade, que veio aumentar ainda mais a incerteza e a instabilidade das empresas e famílias, faz prever que possa haver um elevado nível de incumprimento assim que terminar este Neste cenário, Luís Lima considera "fundamental" o prolongamento das moratórias de crédito "por, pelo menos, mais um ano ou até mais tempo". Caso contrário, alerta, poderemos assistir "a uma verdadeira "bomba atômica" na economia, por via do incumprimento em massa e do crédito malparado".*

Tendo em conta esta circunstância, Luís Lima admite que num cenário de incumprimento do pagamento das prestações de crédito à habitação, aumentará significativamente a oferta imobiliária, *"motivada por pessoas com urgência e necessidade em realizar liquidez"*.

Em última análise, a oferta imobiliária poderá aumentar e verificar-se desvalorização de ativos.

## **Europa aposta da habitação Acessível e abre porta a privados, mas...**

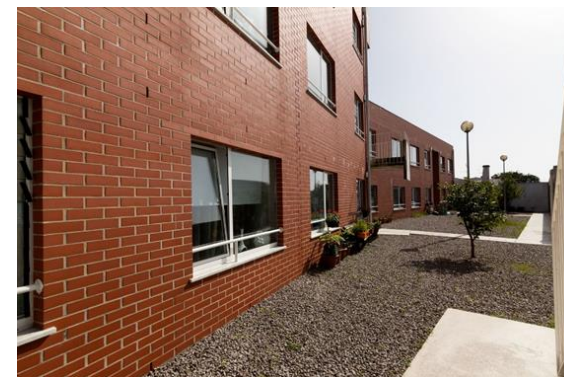
A maioria dos eurodeputados pede para a Comissão Europeia e os governos nacionais mobilizarem os diversos fundos europeus para apoiar o que chamam de habitação digna e a preços acessíveis. A ideia é usar vários apoios, desde os fundos comunitários aos fundos do Plano de Recuperação e Resiliência, para aumentarem o investimento na *"habitação social, pública, energeticamente adequada e a preços acessíveis, bem como ao combate (...) dos sem-abrigo e da exclusão habitacional"*.



Assim, Portugal, tal como os restantes Estados-membros da União Europeia devem desenvolver “*urgentemente uma estratégia integrada*”, sendo criando um “*quadro propício que permita aos órgãos de poder nacional, regional e local garantir uma habitação de qualidade, segura, acessível e a preços comportáveis para todos*”.

Mas esta crise habitacional não se resolve só com investimento público. **Os Estados-membros devem colaborar no financiamento de investimentos com parceiros sociais, sociedade civil e sector privado, incentivando** “*soluções de habitação democráticas, colaborativas e de base comunitária*” ou “*fundos fundiários comunitários, como meio legítimos e viáveis de oferta de habitação social e de mercado*”. Ainda assim, o Parlamento Europeu “*registra, com preocupação, a crescente ‘financeirização’ do mercado de habitação, em particular, nas cidades, através do qual os investidores tratam a habitação como um ativo transacionável e não como um direito humano*”. Nesse contexto, a Comissão deve garantir que cada Estado-membro adote “*medidas adequadas para combater o investimento especulativo*”. A transparência das operações imobiliárias será “*vital para evitar as distorções no mercado imobiliário e prevenir o branqueamento de capitais neste sector*”.

De acordo com um estudo da Fundação Europeia para a Melhoria das Condições de Vida e de Trabalho (Eurofund), existe um número crescente de europeus que tem dificuldade em cobrir as despesas com habitação, em particular pais solteiros, famílias grandes e jovens a entrar no mercado de trabalho. De acordo com um estudo 25% de inquilinos europeus gastam mais de 40% do seu rendimento no pagamento da renda da casa.





## Eficiência energética. Governo quer ter 69% dos edifícios renovados até 2030



O investimento anual será mais de 300 milhões de euros até 2050 para melhorar a eficiência energética dos edifícios - residenciais, não residenciais, públicos e privados

João Galamba, secretário de Estado da Energia, adiantou que serão aplicados fundos europeus e disponibilizadas linhas bancárias de financiamento. *"Estamos a falar de vários milhares de milhões de euros durante a década de 20-30 que se esperam em investimento". Seguindo a Estratégia de Longo Prazo para a Renovação dos Edifícios, o objetivo é "renovar edifícios em todo o país até 2050".*

As casas portuguesas, por razões culturais, históricas e sociais estão entre as menos acolhedoras na Europa. Portugal é o 4.º país da UE com as casas menos protegidas. O conforto térmico, no verão ou

no inverno, nunca foi prioritário. As janelas de alumínio, o vidro simples, os telhados com fugas deram origem a um parque habitacional hoje "envelhecido", e em grande parte "com humidades interiores.

*"É triste que num país com tanto sol não consigamos tirar partido disso", garante Aline Guerreiro, arquiteta coordenadora do Portal de Construção Sustentável, que em 2017 lançou um inquérito, em parceria com a Quercus, sobre o conforto térmico em casa, ao qual 80% dos interpelados responderam que têm de gastar muita energia para estarem confortáveis. "É um problema de fundo, porque foram usados os materiais mais baratos durante muito tempo. A dificuldade é convencer as pessoas a pensar a longo prazo", confessa a arquiteta. Falta mudar a mentalidade dos consumidores. Não adianta aparecer uma casa bonita com hidromassagem, que é uma coisa que agarra logo as pessoas, se depois obrigar a gastos enormes para se manter quente". Neste momento, aquecer a casa na vaga de frio custa cerca de 36 cêntimos por hora. A partir de 2006, passou a ser obrigatório apresentar o Certificado de Eficiência Energética, que impõe um isolamento eficiente aos novos edifícios ou aos reabilitados, nomeadamente nas janelas e o momento é de viragem e de oportunidades. Para os mais antigos os especialistas garantem que os programas do governo são "ainda insuficientes".*



## A Comissão Europeia está preocupada em esclarecer que empresas podem ser consideradas PME

Até agora a referência genérica vinha da Recompensação 2003/361/CE (conforme Caixa).

A categoria das micro, pequenas e médias empresas:

≥ 250 trabalhadores

≥ 50 milhões de euros de volume de negócios anual

Uma vez que a definição de PME aplica-se a várias políticas e medidas que da Comissão Europeia, existe necessidade de recordar como se distinguem as PME.

Além dos conceitos alargados, importa informar que *“uma empresa pode ser muito pequena de acordo com os critérios* (quantidade de trabalhadores e Volume de negócios anual), mas se tiver acesso a recursos adicionais significativos (por exemplo, pelo facto de ser detida por uma empresa de maiores dimensões, de ser associada ou parceira de uma empresa maior) poderá não ser elegível para o estatuto de PME. Para as empresas com uma estrutura mais complexa, pode,

pois, ser necessária uma análise individual, para garantir que apenas são consideradas PME as empresas que se enquadrem no «espírito» da

Ver em Guia do Utilizador definição de PME - <file:///C:/Users/user/Downloads/ET0117660PTN.pt.pdf>

Apoios da UE existem para as PME - <http://europa.eu/!RT38Ny>

**“O sucesso não é definitivo, e o fracasso não é fatal: o que importa é a coragem para seguir em frente.”**

Winston Churchill, primeiro-ministro da Grã-Bretanha durante a II Guerra Mundial.