



Para aplicar os reembolsos da fatia dos 75 milhões de euros

CGD negocia com BEI duplicação das verbas do JESSICA

Pág. VIII



Edifícios receberam obras mas ainda não foram emitidos os alvarás

Câmara do Porto manda fechar parte de edifício do Externato Ribadouro

Pág. III

Promotor constrói há 15 anos em Ermesinde edifícios residenciais

Predipalma já vendeu 90% dos apartamentos do edifício Molares 12

Pág. V

Rui Torgal, diretor de Operações da ERA, considera

"Pretendemos crescer 20% no próximo ano"

Pág. VI





Notícias

Crescimento de 37% em relação a 2014

Absorção de escritórios em Lisboa já superou a barreira dos 100 000 m2

A um trimestre do fecho do ano, o nível de atividade no mercado de escritórios de Lisboa já superou a barreira dos 100 000 m2. O Office Flashpoint da JLL apurou que, no acumulado entre janeiro e setembro de 2015, foram colocados 105 164 m2 de espaço de escritórios em Lisboa, o que representa um crescimento de 37% face ao nível de atividade registado no final do 3º trimestre de 2014.

Em setembro foram ocupados 35 330 m2 de escritórios em Lisboa, representando não só o volume mensal mais elevado desde o início do ano como também um crescimento de 162% em relação a agosto e de 105% face ao mês homólogo de 2014. Pela sua dimensão, as operações de mudança de escritórios da EDP para a sua nova sede na Avenida 24 de julho e a mudança de instalações do Banco de Portugal para o centro da cidade foram determinantes para este crescimento tão acentuado, conclui a JLL.

Numa análise trimestral, a JLL destaca também pela positiva o 3º trimestre, que registou um volume total de 54 388 m2, tendo sido o mais ativo este ano e cuja performance representa um crescimento homólogo de 52%. Neste trimestre, a JLL alcançou uma quota de mercado de 34% e esteve envolvida na 2ª maior operação do mercado.

De acordo com o Office Flashpoint, a zona histórica e ribeirinha (Zona 4) foi a preferida pelas empresas em setembro, captando uma quota de 40% da área total

transacionada, embora uma vez mais esteja aqui patente o impacto da mudança da EDP, que passou a ocupar 13 900 m2 na Avenida 24 de julho. Da mesma forma, a transferência de cerca de 7000 m2 de escritórios do Banco de Portugal para a rua Castilho também foi determinan-

te para que a Zona 1 (Prime CBD) reúna a segunda maior percentagem (21%) do volume total de absorção em setembro, seguida da Zona 3 (Zona Nova de Escritórios), com 12%.

No acumulado do ano, o Corredor Oeste mantém-se como o principal destino das empresas em

2015, com 20% do volume total de absorção, seguido do Parque das Nações (Zona 5), com 15%. Com quotas entre os 14% e os 13%, as restantes zonas analisadas pelo Office Flashpoint apresentam níveis de absorção muito semelhantes nestes primeiros nove meses do ano.



Em setembro foram ocupados 35 330 m2 de escritórios em Lisboa, representando um crescimento de 162%.

PUB

2015th
AGENTE ERA

Porque têm de passar por uma recruta exigente e uma formação contínua, porque trabalham a tempo inteiro, porque vivem e respiram exclusivamente na zona geográfica onde trabalham, o que lhes dá um profundo conhecimento do seu bairro, porque sabem os preços reais do mercado, porque possuem o apoio de uma estrutura à escala nacional – a máquina ERA, porque têm em cada Agência um consultor legal e financeiro que adora triturar papelada e acelerar processos, porque nunca se desligam dos seus objectivos, porque são incansáveis na procura da casa certa para cada família e da família certa para cada casa, **por todas estas razões e mais algumas que lhe podemos dizer cara a cara e caso a caso, os Agentes ERA são uma autêntica máquina a vender casas.**

UMA MÁQUINA A VENDER CASAS

era.pt





Notícia

Edifícios receberam obras mas ainda não foram emitidos os alvarás

Câmara do Porto manda fechar parte de edifício do Externato Ribadouro

Elisabete Soares
elisabetesoares@vidaeconomica.pt

Os edifícios do Externato Ribadouro, no Porto, encontram-se numa situação irregular, já que apesar de terem feito obras, em 2012 e 2013, não foram pedidos/requeridos os necessários alvarás.

Com instalações repartidas entre a Rua do Bonjardim e a Rua de Santa Catarina, a Câmara do Porto (CMP) mandou encerrar, há duas semanas, parte do edifício da Rua do Bonjardim, licenciado como garagem, mas onde funcionava o Externato Ribadouro. Alerta-se que esta situação aconteceu já depois das primeiras questões enviadas pela Vida Económica, que foram respondidas pelos serviços da autarquia e enviadas pelo departamento de comunicação da CMP. Assim, questionado se a CMP tomou alguma diligência para repor a legalidade relativa aos edifícios onde funciona o colégio Ribadouro, já que como reconhecem os serviços da autarquia as instalações não se encontram licenciadas para esse fim? O departamento de comunicação responde que, "para esta parte do edifício, (Rua do Bonjardim) foi determinada a cessação da utilização, por despacho de 13/10/2015, do Senhor Vereador com o pelouro da Fiscalização e Proteção Civil".

Adianta, ainda, que "este estabe-



A CMP mandou fechar parte das instalações do Externato Ribadouro, que estavam licenciadas para apenas para garagem.

lecimento tem licença de utilização [n.º 30/1942] para Serviços, utilização esta compatível com a atividade desenvolvida no local [estabelecimento de ensino], à exceção do R/Chão, cujo uso aprovado é o de Garagem".

Em relação às instalações da Rua de Santa Catarina, a resposta recebida, pouco antes do fecho desta edição, referia que "este estabelecimento de ensino tem alvará de utilização para funcionamento [ALV/21/12/DMU – Estabelecimento de ensino] e, concluídas as obras ainda em curso tituladas por Comunicação prévia de obra de edificação, deverá ser requerida a autorização de utilização para verificação da conformidade das obras com o respetivo projeto aprovado".

Obras decorrem há três anos

Há pouco mais de três semanas as respostas dos serviços do urbanismo, enviadas através do gabinete de comunicação, foram mais esclarecedoras: "para os edifícios em questão foram emitidas as licenças de utilização n.ºs 30/1942 e ALV/21/12/DMU. No entanto, os mesmos sofreram obras de alteração e ampliação, para as quais não foram ainda emitidos/requeridos os necessários alvarás de autorização de utilização".

Em relação às instalações da Rua do Bonjardim, a resposta da CMP confirma uma situação peculiar. "O piso do rés-do-chão encontra-se atualmente licenciado para garagem. A alteração de utilização para "estabelecimento de ensino" já foi solicitada no processo

n.º100963/12. No entanto, não foi ainda emitido/requerido o necessário alvará de utilização".

De acordo com uma carta anónima, enviada por um encarregado de educação para diversas entidades públicas ligadas ao ensino, a que tivemos acesso, entre vários aspetos é destacada a superlotação das instalações, referindo a falta de condições de segurança que, em caso de incêndio ou outra catástrofe, poderá ter consequências gravíssimas. Sobre este aspeto os serviços da CPM referem que "ambos os edifícios dispõem de projeto de segurança contra incêndios devidamente aprovados pela entidade competente". Acrescenta, "não compete à Câmara Municipal verificar ou analisar a lotação do estabelecimento, mas sim ao Ministério da Educação".

Opinião

Política Pública de Solos, de Ordenamento do Território e de Urbanismo

A nova Lei de Bases do Solo, do Ordenamento do Território e do Urbanismo (Lei n.º 31/2014, de 30 de maio), que estabelece as bases gerais das políticas públicas e do regime jurídico do solo, do ordenamento do território e do urbanismo, tem por objetivo contribuir para "uma visão integrada da gestão do território". Salientam-se, por serem no nosso entender pertinentes e meritórios, os objetivos referidos na "Exposição de Motivos", a saber: induzir a correta distribuição do solo rústico e urbano", evitar "o aumento excessivo e irracional dos perímetros urbanos", assegurar "a salvaguarda dos valores naturais, promover "a exploração dos recursos florestais e agrícolas,

alargar "o âmbito da reabilitação e regeneração urbanas". São diversos os aspetos consagrados na nova Lei que merecem uma grande reflexão. Não dispondo de espaço para uma análise detalhada, que terá de ser feita por especialistas, apresento apenas alguns dos mais relevantes. Alterando os objetivos da lei anteriormente em vigor, de 1976, a nova Lei consagra o estímulo à reabilitação e à regeneração urbana, em detrimento das novas construções em áreas de expansão urbana. A lei anterior tinha por finalidade satisfazer as necessidades da época, resultantes das significativas dinâmicas demográficas, traduzidas na procura da cidade por parte da população rural e,

consequentemente, resolver as grandes carências de habitação e de áreas disponíveis para expansão urbana. Tinha como objetivo o incentivo à construção nova para habitação. Hoje, pelo contrário, há excesso de área urbanizável e há um número muito significativo de fogos devolutos ou vazios em áreas do tecido urbano, passando naturalmente o foco para as necessidades de reabilitação e para as operações de regeneração urbana. Refere-se, pela positiva, a concentração no Plano Diretor Municipal (PDM) dos conteúdos que anteriormente se plasmavam nos planos regionais. Os programas regionais passaram a constituir um quadro de referência estratégico

Carlos Matias Ramos
Bastónario da Ordem dos
Engenheiros



para a elaboração de planos territoriais de âmbito intermunicipal e municipal. Chama-se, no entanto, a atenção para o facto de os PDM não terem escala nem resolução para legitimarem a constituição de direitos de urbanização e outros, que só são equacionáveis e passíveis de conceção às escalas do Plano de Urbanização e do Plano de Pormenor. No PDM está-se ainda ao nível de um planeamento estratégico, longe da configuração dos espaços em desenho e composição urbana necessária à validação das soluções urbanísticas. Não devem, por isso, ser utilizados para legitimar operações urbanísticas à margem de planos de urbanização e de pormenor.



Notícias

PDM passam a concentrar todas as regras vinculativas dos particulares

As novidades da reforma do ordenamento do território

Elisabete Soares
elisabetesoes@vidaeconomica.pt

A reforma do ordenamento do território apresenta várias novidades e aponta para vários vetores. São o caso da concentração no Plano Diretor Municipal (PDM) de todas as regras de ordenamento do território; fim do solo urbanizável; fomento do planeamento intermunicipal; maior dinâmica e racionalidade do planeamento; e garantias dos particulares.

Assim, os PDM passam a concentrar todas as regras vinculativas dos particulares. Estes documentos terão de reunir e integrar as regras dispersas numa longa lista de planos e programas regionais, setoriais e especiais interrelacionados.

Outro aspeto importante é o fim do solo urbanizável. O solo passa a ser classificado apenas em duas classes – solo rústico ou urbano –, sendo erradicada a classificação do solo urbanizável. Fica, assim, limitada a existência de terrenos expectantes, promovendo-se a contenção dos perímetros urbanos e a reabilitação das cidades, gerando, consequentemente, ganhos de sustentabilidade energética e ambiental.



O objetivo da nova legislação é ter um planeamento dinâmico e programático, capaz de responder às necessidades de cada ciclo económico.

Assim, ao invés de um PDM rígido e especializado, apenas capaz de se superar em ciclos de cerca de 10 anos, pretende-se agora um planeamento dinâmico e programático, capaz de responder às necessidades de cada ciclo económico, podendo ser revisto e alterado, em regra, através de planos de pormenor e de

urbanização e não da revisão geral e demorada do PDM.

A reclassificação do solo rústico em urbano passa a depender da demonstração da necessidade, da indispensabilidade e da viabilidade económico-financeira desta transformação e da contratualização da execução de projeto. São salvaguar-

dados os direitos do particular, alargando o número de casos em que há lugar a indemnização por alteração ou revisão do plano. Os proprietários que disponham de licenças e comunicações prévias, e que vejam os seus direitos restringidos pela alteração do plano, devem ser indemnizados.

Consultório Jurídico

Qual o Novo Sistema de Classificação dos Solos?

Foi publicado, no dia 14 de maio de 2015, o Decreto-Lei n.º 80/2015 que aprova a revisão do Regime Jurídico dos Instrumentos de Gestão Territorial (RJIGT), que desenvolve as bases da política pública de solos, de ordenamento do território e de urbanismo, definindo o regime de coordenação dos âmbitos nacional, regional, intermunicipal e municipal do sistema de gestão territorial, o regime geral de uso do solo e o regime de elaboração, aprovação, execução e avaliação dos instrumentos de gestão territorial.

Das várias novidades introduzidas, importa tecer algumas considerações sobre o sistema de classificação do solo.

Ora, a classificação do solo é a tarefa de planeamento que determina o destino básico do solo, sendo que esta matéria é um dos domínios onde se introduziram relevantes alterações com a Lei de Bases,

as quais são concretizadas no RJIGT. Assim, as duas classes de solo que agora surgem são solo urbano e solo rústico, sendo que o primeiro passa a ser, apenas, o que está total ou parcialmente urbanizado ou edificado e, como tal, afeto por plano territorial à urbanização e edificação (e não já aquele para o qual é reconhecida vocação para o processo de urbanização e edificação), e o solo rústico o que se destina a certos usos em função da sua reconhecida aptidão para tal.

O que muda em relação ao previsto no RJIGT na sua versão em anterior? Em boa verdade, é o desaparecimento, do âmbito da classe do solo urbano, daqueles solos em relação aos quais, não obstante o plano lhes reconhecesse vocação para o processo de urbanização e edificação, ainda não tivessem sido objeto de programação.

Assim, e conforme resulta do previsto na Lei de Bases, podemos

concluir que será de seguir a tese de que o solo ainda não urbanizado nem edificado, enquanto não for objeto de programação, é rústico, ainda que nada impeça que o solo rústico seja reclassificado de urbano, reclassificação esta que dependerá, da verificação de várias exigências cumulativas: i) existência de concretas pretensões urbanísticas sobre o território necessária ao seu desenvolvimento económico-social; ii) inexistência de áreas urbanas disponíveis e comprovadamente necessárias para as acolher; iii) viabilidade económica e financeira da transformação do solo; iv) aprovação (alteração ou revisão) de plano de pormenor com efeitos registais, devidamente contratualizado quanto aos encargos urbanísticos, às condições de redistribuição de benefícios e encargos, e quanto ao prazo de execução das obras de urbanização e das obras de edificação.

Cristina C. Serrazina
Associada Sénior
da PRA – Raposo, Sá Miranda
& Associados.



Para concluir refira-se, apenas, que a matéria da classificação dos solos encontra-se prevista nas normas transitórias do RJIGT, das quais resultam que todos os planos municipais ou intermunicipais devem, no prazo de cinco anos após a entrada em vigor do RJIGT, incluir as regras de classificação e qualificação do solo nele previstas (portanto, adequadas às novas classes e categorias da Lei de Bases), sob pena de suspensão das normas do plano territorial que deveriam ter sido alteradas, não podendo, na área abrangida e enquanto durar a suspensão, haver lugar à prática de quaisquer atos ou operações quem impliquem a ocupação, uso e transformação do solo.

Como seria de esperar, este regime transitório tem suscitado diversas dúvidas de interpretação e aplicação, pelo que haverá que aguardar pelo decurso destes cinco anos para perceber quais as consequências que este regime trará!



Notícias

Promotor está a construir há 15 anos, em Ermesinde, edifícios residenciais

Predipalma já vendeu 90% dos apartamentos do edifício Molares 12

Inserido no Parque Residencial Campo das Molares, em Ermesinde, a Predipalma está a desenvolver agora os Edifícios Molares 12 e 13, que se destinam a uma gama média e média-alta de clientes. De acordo com Luís Gandra, sócio-gerente, a Predipalma já construiu e comercializou 11 edifícios (do Molares 1 ao Molares 11) durante os últimos 15 anos. “Trabalhamos sempre com o objetivo de satisfazer as necessidades dos clientes e essa postura permitiu-nos vender em construção, mesmo em época de crise do setor imobiliário e do país”, destaca. Na sua opinião, estes empreendimentos estão muito bem servidos de transportes públicos, serviços, escolas e tudo aquilo que é essencial na vivência de uma família.

O Edifício Molares 12 é constituído por 18 frações. São 6 T3 e 12 T2. Os T3 têm 140 metros quadrados

das Molares, a quem devemos muito do nosso sucesso comercial”. Esta relação de grande proximidade permite a ambas as partes sentirem-se sempre apoiadas em tudo o que é necessário, acrescenta.

No caso do Edifício Molares 13, cuja construção está a iniciar-se, bem como a comercialização, os preços dos T2 são desde 115 mil euros e os T3 desde 145 mil euros.

Parceria baseada na confiança

A parceria entre o banco Santander Totta e a Predipalma é antiga e tem-se baseado na confiança e no profissionalismo. Neste contexto é fácil responder às expectativas de todos: promotor, banco e clientes. “Sabemos reconhecer que ao longo destes anos uma parte do sucesso da Predipalma fica a dever-se, sem dúvida alguma, à capacidade do banco Santander Totta de criar soluções



As tipologias têm garagem individual e fechada, varandas em todas as divisões, cozinha equipada, aquecimento central, domótica, painéis solares, bons isolamentos acústicos e térmicos.



e os T2 desde 110 metros quadrados. Ambas as tipologias têm garagem individual e fechada (os T3 para dois carros e os T2 para um carro), varandas em todas as divisões, cozinha equipada, aquecimento central, domótica, painéis solares, bons isolamentos acústicos e térmicos. O Edifício Molares 13 é constituído por 12 T3 e 15 T2, com as mesmas características que os apartamentos do Edifício Molares 12.

O Edifício Molares 12 tem 90% dos apartamentos vendidos, refere Luís Gandra. Segundo o responsável, a razão deste sucesso deve-se ao facto de “estarmos a construir no Parque Residencial Campo das Molares há 15 anos e termos um código de valores assente na humildade, transparência, rigor e ambição”. Na sua opinião, “essa antiguidade faz com que os clientes nos conheçam bem, além de que temos 11 edifícios habitados para o demonstrar. Isto para dizer que muitos dos novos compradores são indicados pelos clientes que já moram no Parque Residencial Campo

em vez de três centímetros passam para cinco centímetros. “Isto com o objetivo de continuarmos a melhorar as performances térmicas dos nossos empreendimentos”. Também optaram por painéis solares e caldeiras de condensação para cada um dos apartamentos, individualmente. “Tudo isto com o intuito de nos posicionarmos no mercado com uma das melhores classificações energéticas possíveis”, refere.

Quanto a acabamentos e equipamentos, Luís Gandra destaca que os

apartamentos são equipados com pré-instalação de som ambiente, aspiração central, garagens individuais e fechadas, varandas em todas as divisões, caixilharia com vidro duplo, estores térmicos, pavimentos em madeira maciça, roupeiros embutidos em todas as divisões, louça e móveis suspensos nas casas de banho, focos de leds em toda a casa e elevadores para oito pessoas, que reúne as condições de acessibilidade reduzida. “Outra mais-valia prende-se com a compra em construção, em que os nossos clientes têm a possibilidade de personalizar as suas casas”, alerta.

Sobre as expectativas quanto ao futuro próximo, o sócio-gerente da Predipalma “considera que o mercado tem assistido a uma ligeira recuperação em 2015, só que a atual instabilidade política faz-nos reservar algumas dúvidas quanto ao futuro próximo. No entanto, no médio, longo prazo, contamos assistir a uma recuperação gradual do mercado imobiliário de uma forma sustentada”.



para todos atingirmos os objetivos pretendidos”, destaca. Acrescenta, “a Predipalma a construir e a comercializar os seus imóveis, o banco Santander Totta a financiar a nossa empresa e os clientes finais, e estes obterem um financiamento nas melhores condições do mercado”.

No que se refere aos isolamentos, o responsável destaca que nos Edifícios Molares 12 e 13 irão utilizar, pela primeira vez, isolamentos térmicos com espessuras maiores,





Entrevista

Rui Torgal, diretor de Operações da ERA, considera:

“Em termos de crescimento do negócio, pretendemos subir 20% no próximo ano”

Elisabete Soares
elisabetsouares@vidaeconomica.pt

Para 2016 a ERA quer ter não só mais agências, como também mais colaboradores. Na opinião de Rui Torgal, o objetivo é abrir mais 30 lojas. Como tal, diz, a ERA terá de ter mais contratações não só para essas novas lojas, mas também para a implementação do projeto das múltiplas equipas comerciais, em cada agência.

A ERA vai terminar o ano de 2015 ultrapassando os objetivos ambiciosos a que se tinha proposto a nível das vendas. De que forma a contratação de colaboradores e comerciais contribuiu para este fato?

Este ano, a ERA vai ultrapassar os 35% de crescimento em faturação. Relativamente ao recrutamento, podemos dizer que acompanha a tendência de crescimento. As duas realidades estão estreitamente ligadas. Estamos certos de que a contratação de colaboradores e comerciais contribuiu para este facto. Este é, acima de tudo, um negócio de pes-



De acordo com Rui Torgal, este ano a ERA vai ultrapassar os 35% de crescimento em faturação.

soas e o seu desempenho traduz-se no negócio. Este ano, além de reforçamos as nossas equipas de trabalho, reforçamos, também, a componente de formação (que registou um crescimento de 40%). Enquanto formador da rede ERA, noto que temos melhores recursos e mais bem preparados.

Qual a estratégia em relação ao recrutamento de novos colaboradores?

Queremos ter não só mais agên-

das ERA) é uma soma muito positiva. Temos um sistema de trabalho modular seguro, na medida em que é possível garantir resultados positivos, e é nele que continuamos a apostar.

Em média qual é o número de horas necessário para formar um colaborador e quais as principais áreas de formação?

Existe formação a dois níveis. Nas áreas mais técnicas e teóricas, como, por exemplo, a formação em sala, em que posso destacar os cursos de “Clientes Vendedores” e de “Clientes Compradores”. Estas formações têm duração de uma semana, cada um, e seguem o método e o modelo comercial da ERA.

Depois existe, também, um tipo de formação em áreas mais comportamentais. Estamos a falar de uma formação que se vai construindo no dia a dia, no desempenho da função e que se aprende por modelagem. É uma caminhada, um percurso que se faz no terreno e que é variável (em termos de tempo), pois depende das características pessoais de cada colaborador e, também, do tipo de liderança que é desenvolvida em cada caso. Por exemplo, se estivermos perante uma liderança mais próxima entre o líder e as equipas de trabalho os tempos de resposta serão mais rápidos. Como tal, não é fácil quantificar em termos de tempo, o número de dias ou horas que leva a formar um colaborador ou a criar uma equipa de trabalho.

cias, como também mais colaboradores. Para 2016 o objetivo é abrir mais 30 lojas. Como tal, teremos de ter mais contratações não só para essas novas lojas, mas também para a implementação do projeto das múltiplas equipas comerciais, em cada agência ERA.

A ERA aposta na captação de talentos, promovendo a inovação e a criação de star-ups?

Este é, sobretudo, um negócio de liderança. Estamos a falar de liderança de pessoas e de equipas. Por isso, a nossa aposta recai na captação e criação de talentos. Juntar empreendedores e líderes a um modelo de trabalho testado (como é o

Breve

Angola apresenta risco elevado



De acordo com a recente publicação, Emerging & Frontier Markets, divulgada pela Cushman & Wakefield, apesar das recentes dificuldades sentidas nas principais economias dos países emergentes, estes mercados mantêm-se como uma boa alternativa de investimento. Contudo a situação frágil do mercado angolano, percecionada por ocupantes e investidores, tem tido efeitos negativos não só no próprio país, mas também em Portugal, tendo em conta a estreita relação económica entre ambos os países.

A terceira edição do estudo, que inclui um índice de risco associado por país, discute a forma como nos últimos 20 anos o cenário da economia global se alterou, com os investidores a procurarem cada vez mais as elevadas taxas de retorno dos países emergentes. Estes mercados também se tornaram particularmente atrativos para as empresas, que desta forma respondem à estagnação sentida nas economias mais maduras.

O continente africano demonstra um desempenho particularmente positivo. Fatores como uma classe média em franco crescimento, melhorias nas infraestruturas e avanços tecnológicos, aliados a um mercado imobiliário com crescente transparência, levaram a que metade das primeiras 10 posições do índice seja ocupada por estados africanos.

Os resultados do índice de 2015 revelam uma manutenção do Botswana como o país mais atrativo para os ocupantes. Outros estados africanos que fazem parte do top 10 do índice são a África do Sul, o Gana, Marrocos e a Tunísia. É de referir no entanto a grande diversidade do continente africano, pois Angola, a República Democrática do Congo e o Zimbábwe surgem nas últimas posições do índice.

No continente americano, importa destacar a excelente performance do Uruguai, que subiu 16 posições, ocupando em 2015 a 2ª posição do ranking, e do Panamá, que passou da 27ª posição para a 7ª em 2015. Outros mercados como o México, a Argentina e El Salvador registaram também subidas no ranking, estando hoje na 12ª, 14ª e 19ª posição, respetivamente.

Nestas geografias os principais pontos a favor são a as perspectivas de desaceleração económica no curto prazo, que se traduzem em expectativas de descida nas rendas, fator favorável para empresas que queiram localizar-se nestes países.

Este ano a ERA vai ultrapassar os 35% de crescimento em faturação. Relativamente ao recrutamento, Rui Torgal diz que acompanha a tendência de crescimento

soas e o seu desempenho traduz-se no negócio. Este ano, além de reforçamos as nossas equipas de trabalho, reforçamos, também, a componente de formação (que registou um crescimento de 40%). Enquanto formador da rede ERA, noto que temos melhores recursos e mais bem preparados.

Os objetivos de vendas para 2016 são ainda mais ambiciosos. Qual é a aposta a nível de novas contratações?

Em termos de crescimento do negócio, pretendemos subir 20% no próximo ano. No que diz respeito às contratações, a nossa aposta centra-se no reforço do número de



Coimbra · Universidade Global / Teatro Global

SANTANDER UNIVERSIDADES MECENAS PARA A REABILITAÇÃO

O Banco Santander Totta é mecenas do projeto de reabilitação do auditório do Teatro Académico de Gil Vicente, dando o seu contributo na criação de melhores condições para o desempenho de forma exemplar do seu papel no campo cultural a nível local e nacional.

O projeto de requalificação do Teatro Académico de Gil Vicente, único edifício teatral universitário do país, é financiado pelo programa Santander Universidades na Universidade de Coimbra.

TEATRO ACADÉMICO DE GIL VICENTE

Praça da República
3000 - 343 Coimbra
www.tagv.pt
facebook.com/TAGVcoimbra

INFORMAÇÕES / RESERVAS
T 239 855 636 bilheteira@tagv.uc.pt
BILHETEIRA ONLINE tagv.bol.pt

O TEATRO ACADÉMICO DE GIL VICENTE É
UMA ESTRUTURA DA UNIVERSIDADE DE COIMBRA

MECENAS PARA A REABILITAÇÃO





Notícia

Para aplicar os reembolsos da fatia dos 75 milhões de euros

CGD está a negociar com BEI a duplicação das verbas do JESSICA



A reabilitação do Palácio Condes de Azevedo, na Batalha, e o Hotel da Música (na foto), no Mercado do Bom Sucesso, foram duas das obras financiadas pela CGD e que receberam uma fatia do investimento do JESSICA.

Elisabete Soares
elisabetesoaresh@vidaeconomica.pt

A Caixa Geral de Depósitos (CGD) está a negociar com o BEI (Banco de Investimento Europeu) um acordo que permita aplicar as verbas dos reembolsos dos financiamentos concedidos através do programa JESSICA (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas).

De acordo com Jorge Madeira, diretor do departamento de imobiliário (DNI) da CGD, se este acordo se concretizar, “podemos vir a ter umas dezenas de milhar de euros para juntar ao investimento inicial de 75 milhões de euros”, que foi concedido como uma das entidades gestoras deste programa, a par do BPI e do Turismo de Portugal.

Jorge Madeira, que falava na sessão de abertura da Semana da Reabilitação do Porto, que termina no domingo, destacou o interesse que suscitou este programa de investimento destinado à reabilitação de equipamentos e à renovação urbana, junto dos empresários e investidores, e que permitiu – no caso do financiamento contratado pela CGD – gerar investimentos totais de 315 milhões de euros. Na sua opinião, “um euro público gerou oito euros de investimento privado”.

A linha JESSICA, um instrumento de engenharia financeira, promovido pela Comissão Europeia e desenvolvido pelo BEI, com o apoio do Banco Europeu de Desenvolvi-

mento, teve grande aceitação no mercado nacional, permitindo que “até ao final do ano (2014) todas as verbas tenham sido alocadas e, neste momento, já estamos a receber reembolsos”, destacou o responsável da CGD.

A linha JESSICA tem um prazo máximo de reembolso de 15 anos e um prazo máximo de carência de capital de quatro anos.

A assinatura do primeiro contrato de financiamento aconteceu em maio de 2012, sendo que em 2013 e 2014, se realizaram as assinaturas dos restantes contratos, ou seja o período de plena execução dos fundos JESSICA. O fim do programa foi em dezembro último.

Crédito à construção e imobiliário

Numa altura em que o mercado

está na expectativa do concurso internacional destinado à banca comercial para a distribuição dos financiamentos para a reabilitação, do programa Portugal 2020, que será feito pelo IFRRU - Instrumento Financeiro para a Reabilitação e Revitalização Urbanas, Jorge Madeira destacou, ainda, que o crédito concedido à construção e atividades imobiliárias, pelo sistema bancário, aumentou significativamente no 1º semestre de 2015, para os 14,7 milhões de euros, quase que igualando o crédito concedido em 2014, 15,7 milhões de euros.

Também a concessão de crédito à habitação, por parte das instituições bancárias, foi de janeiro a agosto de 2015, de 2,4 mil milhões. Ou seja, um crescimento de 71%, face ao mesmo período de 2014, que se situou nos 1,4 mil milhões.

IHRU recupera 2500 casas que estavam vazias

Quando, em 2012, assumiu a presidência do IHRU – Instituto da Habitação e Reabilitação Urbana, Vítor Reis, deparou-se com uma situação curiosa. Havia cerca de 2500 casas vazias, que era necessário colocar no mercado. Cerca de 1400 eram resultado dos apoios financeiros dados a promotores para a construção de habitação a custos controlados, mas que entretanto havia falido e que foi necessário recuperar. As outras 1100 eram “casas cujas rendas não eram atualizadas há muitos anos e que as pessoas começaram a entregar a partir do momento em que foram atualizadas”. Acrescenta Vítor Reis, “uma dessas casas, pagava quatro euros ao mês, tinha a renda atualizada, e servia de pombal”.

O IHRU aplicou sete milhões de euros para a sua reabilitação, sendo que essas casas foram posteriormente incluídas no pacote do arrendamento social.

Breve

Sotheby's abre escritório no Porto

Patrícia Flores

A Portugal Sotheby's International Realty inaugurou, recentemente, um escritório no Porto. Situado na Avenida da Boavista, o espaço, com 250 m², foi concebido pelo arquiteto Eduardo Souto Moura e tem já a primeira equipa comercial a trabalhar.

Durante a inauguração do espaço, o managing diretor, Gustavo Soares, adiantou que o objetivo é ter dentro de dois ou três anos, três equipas comerciais a trabalhar em pleno, o que representará cerca de 50 colaboradores.

O responsável explicou, ainda, que a delegação do Porto detém já o maior portfólio de imobiliário de luxo em relação à concorrência, sendo que já foram feitas mais de 400 angariações, em que o imóvel mais caro, situado na cidade, vale seis milhões de euros.

“O norte, e em concreto a cidade do Porto, afirmam-se cada vez mais como polarizadores de investimento estrangeiro, sendo que a abertura deste escritório é fundamental para dar resposta a essa resposta”, afirmou o responsável pelo escritório recém-inaugurado, Pedro Pinheiro.

O líder da operação em Portugal, Gustavo Soares, recorda que “a abertura do novo escritório é o resultado de uma estratégia que está em curso desde finais de 2011, que resultou nos últimos quatro anos na efetiva renovação de todos os escritórios existentes, abertura de novos e um grande programa de recrutamento e formação que nos permitiu alcançar os 150 colaboradores”.



Recorde-se que a empresa tem seis escritórios em Portugal, desenvolvendo as suas ações nas zonas do Porto, Lisboa, Oeiras, Estoril, Cascais, Sintra, Vilamoura e Carvoeiro.

Quanto a resultados, até agosto, a empresa teve um volume de negócios de quase 200 milhões de euros, da venda de 220 imóveis. Segundo a Sotheby's, com este crescimento a empresa prevê crescer 50% na venda de imóveis e 60% ao nível da facturação até ao final do ano.

Gustavo Soares afirma, ainda, que para já o objetivo, em 2015, é ultrapassar as 300 propriedades vendidas. A Portugal Sotheby's International Realty realizou cerca de 66% da sua atividade com clientes internacionais.