



Clipping Report

2° Trimestre 2023



José Cardoso Botelho: “Investiremos o que for preciso”



Vanguard Properties investiu mais de €40 milhões para adquirir a Black Oak Company e a Ecosteel. E promete não ficar por aqui

É por isso, também, que começam a estender a atividade para outras áreas? Para garantir essa qualidade ao longo de todo o processo?

Creio que em termos de promoção imobiliária este movimento que fazemos para a madeira é inovador, e não conheço nenhum grupo que tenha feito esta integração... Estes dois investimentos foram feitos não só para promover os nossos próprios produtos, mas com uma visão de exportação. Temos vários amigos que têm uma visão semelhante do ponto de vista de promoção imobiliária, e não necessariamente do ponto de vista industrial, que acham que a construção em wood frame faz parte do futuro – não será a solução única, naturalmente – e que querem ser nossos clientes.

Mas sendo vós promotores, qual a grande vantagem que vão ter?

Seremos uma empresa muito bem equipada, com fábricas robotizadas, com um design apelativo e vamos ter um showroom brutal, que são os nossos projetos. A pessoa chega aqui e não é dizemos aquela coisa de “Ah, tenho ali uma casa [de madeira] em Vale do Lobo, atrás do sol-posto...” [risos]. Pode ver tudo aqui.

Vão continuar a investir em indústria?

Estamos a olhar ativamente para carpintarias, empresas que trabalhem com pedras, mármore, sistemas de iluminação, cozinhas, portas, closets, tudo o que seja revestimento das casas. Marcas estabelecidas que gostassem de fazer coisas conosco. Uma das razões do nosso atraso, em Portugal, é que não temos o investimento necessário nas fábricas. Nós investiremos o que for preciso, o que fizer sentido. Se desenvolvermos um produto industrializado, vamos fazer o que for preciso.

Criaram este grupo há apenas sete anos. O que será o Vanguard daqui a uma década?

Gostaríamos de continuar neste setor em que achamos que somos bons, mas gostávamos de ter um grupo industrial forte visando sobretudo a exportação. Vamos investir nesse sentido. A holding luxemburguesa [detida somente por Claude Berda] já faz investimentos em diferentes áreas tecnológicas – é um setor a que não tenho dedicado grande tempo, mas é uma área que acho que tem grande potencial. Estou em Portugal porque sou português e não tenho paciência para ir para outro lado, nem tenho nenhuma vantagem competitiva em fazê-lo. Portanto, tento fazer algo aqui na esperança de isto melhorar. Acho que em Portugal apostamos muito pouco em marcas, apesar de acreditar que somos capazes de fazer produtos de exceção.

**Artigo publicado originalmente na edição de agosto de 2022 da revista EXAME*

MEIO: Exame Online

DATA: 12/04/2023

[José Cardoso Botelho: Investiremos o que for preciso](#)

Exame ASSI

MICRO MACRO EXIT GIRL TALK

Na vanguarda do imobiliário de luxo



Mais de mil milhões de euros investidos em 22 projetos que têm conquistado compradores assim que chegam ao mercado. O grupo Vanguard Properties é apontado como o maior investidor no setor do imobiliário em Portugal e começou a alargar a sua atividade para a indústria. Em entrevista à EXAME, José Cardoso Botelho é perentório: “Daqui a dez anos, gostávamos de ser um grupo industrial forte visando a exportação.”

MEIO: Exame Online

DATA: 13/04/2023

[Na vanguarda do imobiliário de luxo](#)

Mais Habitação. Mudanças nos Vistos Gold chegam ao Parlamento com alterações

Renovação dos vistos gold ainda é possível e prazo de permanência no país vai manter-se para as renovações. O CEO da Vanguard diz ao JE que “a legislação agora proposta resolve parte do problema gerado, acabando a retroatividade da proposta sobre as Autorização de Residência para Atividade de Investimento e resolve o problema das renovações dos vistos de quem já investiu”, mas lembra “a absoluta e péssima imagem que a versão inicial deu do país”.



MEIO: O Jornal Económico

DATA: 16/04/2023

[Mais Habitação. Mudanças nos Vistos Gold chegam ao Parlamento com alterações](#)

HABITAÇÃO: HÁ UM NOVO PULSAR DE MERCADO RUMO ÀS PERIFERIAS

Há um novo pulsar da procura residencial rumo às periferias dos grandes centros urbanos e que não está a passar ao lado dos investidores e promotores, revitalizando mercados que até aqui tinham pouca expressão.

Esta é uma das grandes tendências que marca a atual fase do ciclo de mercado, como ficou claro no encontro promovido pela Vida Imobiliária e a Schneider Electric no passado dia 17 de maio, em Lisboa. Sob o mote «Habitação & Novas Formas de Viver. o desafio de uma década», o evento reuniu à mesa do pequeno-almoço os representantes de alguns dos maiores grupos promotores e da mediação imobiliária portuguesa com presença ativa no setor residencial.

«Há um novo pulsar de mercado em concelhos que até aqui nem tinham grande expressão» como destinos residenciais, admitiu o presidente da APEMIP, Paulo Caiado. Face à atual escassez de oferta disponível e ao nível de preços praticados nas principais cidades, «as periferias dos grandes centros urbanos são uma opção para cada vez mais pessoas» que procuram casa, explicou, garantindo que «já se verifica uma subida dos valores de venda em concelhos periféricos da Grande Lisboa e Grande Porto. Falamos de localizações que distam a 30 ou 40 km dos grandes centros urbanos, por exemplo, Torres Vedras, Sobral de Monte Agraço ou Arruda, mas onde a procura de habitação tem subido substancialmente ao longo dos últimos meses, muito influenciada pela migração conduzida por um lado pelos preços mais elevados que se praticam nos centros das grandes cidades e por outro lado pelas novas formas de trabalho remoto, pois quem pode deslocar-se tem aí encontrado soluções habitacionais. Estes novos fluxos da procura residencial estão a ter impacto positivo nas economias locais, e existe até alguma surpresa vinda das pessoas que estavam habituadas a ter uma vida citadina e que, contrariamente ao que esperavam, constatam que a existência de serviços de apoio e infraestruturas de transporte, saúde e educação também existem nesses meios mais rurais e não são exclusivas às grandes cidades».

Neste contexto, acredita o responsável, «vamos com certeza assistir a uma subida de preços média nos preços, muito influenciada pelo comportamento destas novas localizações que partiam de patamares de valores de venda mais baixos».

Cada vez mais promotores a apostar na margem sul

A Libertas é um dos promotores que antecipou esta tendência, e há vários anos que investe ativamente nos concelhos do Seixal e de Alcochete, na margem sul de Lisboa, ao mesmo tempo que prossegue com novos projetos na capital e na região do Algarve. «As zonas limítrofes das cidades ganharam relevância com a pandemia, pois as pessoas procuravam outro tipo de vida», comenta o administrador, Pascal Gonçalves, explicando que a estratégia da Libertas é «fazer projetos aspiracionais, para que a mudança para o subúrbio não seja encarada como uma despromoção social junto do ciclo mais próximo de família e amigos». O resultado são empreendimentos residenciais «com vistas, jardins, zonas comuns, mas a metade do preço de um produto equivalente em Lisboa», e o balanço tem sido claramente positivo, tanto que «temos terrenos em stock para construir durante mais uma década» na margem sul, «dependendo do ritmo de vendas».

Embora esta região também tenha os seus handicaps, sendo que «em Alcochete, por exemplo, o mercado tem de ser quase todo induzido», o potencial de crescimento é notório, sobretudo no Seixal, «que é o concelho com a população mais jovem da margem sul». E, «com os projetos públicos previstos no âmbito do Arco Ribeirinho Sul, não tenho dúvidas que vai haver um grande desenvolvimento imobiliário na margem sul nos próximos tempos, e que cada vez mais promotores ali vão apostar», afirma Pascal Gonçalves.



A contar da esquerda: Tomás Nogueira (Kronos Homes), Pascal Gonçalves (Libertas), Paulo Caiado (APEMIP), José Cardoso Botelho (Vanguard Properties), Duarte Soares Franco (Habitat Invest), Patricia Barão ULL, António Gil Machado (Vida Imobiliária), João Pita (Round Hill Capital) e Cláudio Costa (Schneider Electric).

Aplicabilidade do SIMPLEX no licenciamento gera dúvidas



Paulo Caiado, Presidente da APEMIP



Patricia Barão, Head of Residencial da JLL



Pascal Gonçalves, Administrador do Grupo Libertas



José Cardoso Botelho, Diretor-Geral da Vanguard Properties

MEIO: Vida Imobiliária

DATA: 01/05/2023

Habitação: há um novo pulsar de mercado rumo às periferias

Diário de Notícias

INÍCIO / SOCIEDADE

Um 'lobo' que sonha ser centurião e vai no segundo curso de Medicina

Brunch com Tomás Appleton, dentista e capitão da Seleção Nacional de Rugby.

Joana Petiz
06 Maio 2023 — 00:11

f t w +

TÓPICOS

- Brunch com
- Desporto
- Sociedade



© Ilustração: André Carrilho

MEIO: DN Online

DATA: 06/05/2023

[Um 'lobo' que sonha ser centurião e vai no segundo curso de Medicina](#)

Brunch com...

TOMÁS APPLETON

DENTISTA E CAPITÃO DA SELEÇÃO NACIONAL DE RUGBY
UM LOBO QUE SONHA SER CENTURIÃO
E VAI NO SEGUNDO CURSO DE MEDICINA

TEXTO JOANA PEZ

E mais pela facilidade logística e necessidade de rentabilizar o tempo do que pela relação com o hipismo que nos sentimos à mesa do Jôquei, em Lisboa, para conversar. Tomás vem do Santa Maria, onde está a frequentar o 4.º ano de Medicina, e aproveita para almoçar enquanto me conta os seus 29 anos de vida, antes de seguir para o consultório da Appleton Medical Care, a clínica da família – o país são ambos cirurgiões estéticos – onde dá consultas de Implantologia Dentária. A licenciatura em Medicina Dentária, já somou duas pós-graduações e um master, mas tem um projeto de vida e uma forma de estar que o empurram para a constante superação, o que justifica estar a caminho de terminar a segunda licenciatura na área da saúde. Na manhã em que nos encontramos, já passou pela Penitenciária de Lisboa, onde esteve com alguns outros Lobos a partilhar o que o rugby tem de melhor: é um programa em que a seleção se envolveu há três anos e que passa por dar treinos a reducos, passar-lhes os princípios do desporto e os maiores valores desta modalidade: compartilhismo e liderança. A Seleção Nacional de Rugby, de que é capitão, tem essa tradição de se envolver com a comunidade, pelo

que iniciativas semelhantes em escolas ou a disponibilização de ajuda em momentos difíceis, como os fogos de Pedrógão, são comuns no calendário do grupo, mesmo que seja preciso encaixá-los entre a profissão e os treinos que em novembro valeram aos Lobos o segundo apuramento da história para um Mundial, detendo para trás os Estados Unidos e ocupando a última vaga no França 2023, que arranca em setembro.

Precisamente 16 anos depois da histórica presença nesta competição, os Lobos voltam a estar no alinhamento de um Mundial de Rugby, com o hipismo que nos sentimos à mesa do Jôquei, em Lisboa, para conversar. Tomás vem do Santa Maria, onde está a frequentar o 4.º ano de Medicina, e aproveita para almoçar enquanto me conta os seus 29 anos de vida, antes de seguir para o consultório da Appleton Medical Care, a clínica da família – o país são ambos cirurgiões estéticos – onde dá consultas de Implantologia Dentária. A licenciatura em Medicina Dentária, já somou duas pós-graduações e um master, mas tem um projeto de vida e uma forma de estar que o empurram para a constante superação, o que justifica estar a caminho de terminar a segunda licenciatura na área da saúde. Na manhã em que nos encontramos, já passou pela Penitenciária de Lisboa, onde esteve com alguns outros Lobos a partilhar o que o rugby tem de melhor: é um programa em que a seleção se envolveu há três anos e que passa por dar treinos a reducos, passar-lhes os princípios do desporto e os maiores valores desta modalidade: compartilhismo e liderança. A Seleção Nacional de Rugby, de que é capitão, tem essa tradição de se envolver com a comunidade, pelo



ILUSTRAÇÃO DE ANDRÉ CARVALHO

dito sobre o futebol do Benfica. Eu entendo que há muito mais gente interessada nisso do que no nosso apuramento, mas se não se fizer essa aposta na visibilidade, nunca vai mudar”, diz-me, adiantando que a falha se estende ao Estado. Explica: “Os nossos jogos no Mundial vão passar em canal aberta, mas em todo o apuramento os direitos eram da Sport TV. Ao contrário do que acontece com outros países – e nem vou aos EUA – há pouco apoio institucional.”

O problema maior nem é financeiro – ainda que esse tipo de atenção pudesse atrair mais jovens ao rugby – “acaba por ser um desporto muito elitista”, diz –, é a falta de soluções que facilitem a vida aos desportistas. “Por exemplo, o estatuto de alta competição facilita a entrada na faculdade, mas depois não é muito considerado nem abrangente. Nós tínhamos de ficar em 2.º lugar da Europa para aceder a esse estatuto. Por outro lado, existe a época especial, mas a decisão final é do regente. Eu hoje rio-me, mas lembro-me de estar em Medicina Dentária e pedir para adiar um exame porque ia jogar o Campeonato de Sub-20 ao Chile, e o professor me respondeu: ‘Vocês dias tuíam, ou lá o que é, querem ter mais do que os outros. Comigo é assim, não aparece no teste, tem zero.’” A cadeira era Genética e Tomás só conseguiu faz-la dois anos depois.

O DIA MAIS FELIZ

Desta vez, quando partir para França, a 22 de agosto – o primeiro jogo, que opõe os Lobos ao País de Gales, é disputado às 16.45 do dia 16 de setembro, nos dias em setembro e como tínhamos os treinos da Seleção no Dubai, o treino de pedal-me e a outro que estava na mesma situação que fôssemos só em dezembro. Dessa vez, aviação foi de luxo, como manda a regra – Istambul, Capadocia e Maldivas – mas todos os anos viajam. Até a pequena já se estreou, há um mês, numa visita ao irmão de Tomás (Francisco Appleton, também ex-jogador da Seleção, é advogado na Clifford Chance, em Londres). E quando não está a trabalhar ou a representar Portugal, aproveita para passar tempo com os amigos – “muitas vezes uso o almoço para estar com eles” – ou ir caçar no monte-da-família, em Seipa.

VIVER O RUGBY

A viver nas Laranjeiras, Tomás fez quase toda a escola nas Doroteias e o 12.º no Liceu Maria Amália, antes de se candidatar a Medicina pela primeira vez. Não foi bem sucedido e rapidamente percebeu que a alternativa de Engenharia Biomédica no Técnico não era a sua vocação – detestava Matemática e as

perspetivas de carreira não o animavam. Nessa altura já contava com mais de uma década de rugby no currículo. Seguiu o irmão Francisco, três anos mais velho, no CDUL, e se a estreia, aos seis anos, o desagrado, não passaria um ano até dizer aos pais que queria dar uma segunda oportunidade ao desporto. “Dessa vez correu bem. Acho que correu bem”, ri-se o agora capitão dos Lobos sem perder a oportunidade para elogiar o percurso do irmão.

A HONRA MAIOR

Tendo-se profissionalizado muito jovem, o rugby sempre fez parte da sua vida, sem pôr em causa a profissão que desde cedo escolheu – um huzque reconhece quando há muitos que possam ter. “É por isso que digo que este é um desporto elitista, a maioria de nós tem a sorte de não precisar de dedicar-se a alta competição e a sobrevivência, porque tem conforto e estabilidade financeira que permitem seguir a faculdade e manter o rugby como prioridade. Eu consegui atrair um ano para ir jogar para Inglaterra... e talvez pudesse crescer muito mais depressa enquanto profissional se não tivesse o rugby, mas tenho a certeza que daqui a dez anos vou olhar para trás e pensar que valeu a pena. Tive uma segunda experiência, se seis meses, na Nova Zelândia, quando desisti do Técnico.

Quando voltou a Lisboa, entrou em Medicina Dentária e deu por ele entusiasmado com o curso, sobretudo com as áreas cirúrgicas, onde encontrou a vocação. “Mas como sou teimoso, decidi, já depois de estar a trabalhar, que ia fazer Medicina. E aqui estou”. Ri-se. Pelo caminho, ainda fez uma pós-graduação em Cuba e outra no Brasil, em Cirurgia, e outro master em Implantologia no Porto, sempre conciliando os estudos e o trabalho. E o rugby. Porque os grandes amigos da vida partilhavam com ele esse espaço, não sente que tenha abdicado da vida, apesar dos sacrifícios a que, naturalmente, a competição o obriga. “Adaptámo-nos, fazíamos escolhas. Não é que fosse antissocial, mas nunca damos espaço aos outros há tanta porque sabíamos que tínhamos jogo no sábado”, exemplifica.

Haver mais difícil de conciliar fossem os estudos com a carreira médica. Sobretudo para um cirurgião. Vai enumerando: “Já parti a cara em três sítios, fiz uma luxação da clavícula, fui operado no cotovelo, fiquei com seis dedos faradostio, parti dois os

“JÁ PARTI A CARA EM TRÊS SÍTIOS, FIZ UMA LUXAÇÃO DA CLAVÍCULA, FUI OPERADO AO COTOVELO, FIQUEI COM SEIS DEDOS FORA DO SÍTIO, PARTI DOIS OSSOS DO PÉ. FIZ UMA RUTURA DE LIGAMENTO DO JOELHO... JÁ SÃO UNS ANINHOS NISTO.”

“QUANDO JOGAMOS PELA SELEÇÃO, ESTAMOS A REPRESENTAR O PAÍS, A HONRAR A HISTÓRIA E QUEM JÁ USOU AQUELA CAMISOLA, QUEREMOS DEIXÁ-LA NUM LUGAR MAIS ALTO.”

ossos do pé, fiz uma rutura de ligamento do joelho... já são uns aninhos nisto.” Ri-se. Recorda um jogo em 2018 em que ficou com um dedo preso e rasgou um tendão – “percebi imediatamente, joguei até ao fim, mas depois foi difícil, porque tive de escolher entre ir jogar a Hong Kong, para onde partiria na semana seguinte, e arriscar não mexer mais o dedo, ou ficar para ser operado...”. Ri-se. Escolheu com a cabeça, foi operado e ficou três meses sem trabalhar. Ainda assim, não conseguiu recuperar o movimento da última falange – felizmente, do anelar, que não interfere com a sua capacidade cirúrgica. “Desde então, jogo sempre com os dedos todos ligados, para os proteger, mas nunca pensei abandonar por medo de uma lesão pior... Se andarmos sempre com recios, não fazemos nada!” Confessa que tem muito mais cuidado com a possibilidade de se magoar e perder o Mundial.

É porventura isto aquilo que diz ser o que de mais importante o rugby lhe trouxe, a superação. “Diz-se que isto é um desporto de brutos jogado por cavalheiros e diamo bocado assim, isto molda-nos, dá-nos princípios muito fortes, espírito de equipa, a certeza de termos ao lado quem nos pode parir e uma capacidade incrível de superação. Passamos a estar em competição em tudo e isso leva-nos à ambição de querermos sempre mais. E tem uma componente de enorme respeito pela autoridade – mesmo quando a achamos que a decisão do árbitro foi injusta, batamos a cabeça e seguimos.”

Ser capitão é “um orgulho” que assume há quatro anos e não tem divididas de que jogar pela Seleção tem um sabor especial. “Estamos a representar o país, a honrar a História e quem já usou aquela camisola, e queremos deixá-la num lugar mais alto. E há momentos marcantes... Ouvir e cantar o hino nacional é um deles. Nunca cantamos esse espaço de olhos postos na família, na bancada. “Quando jogamos pela Seleção, jogamos pelas pessoas de quem gostamos, é a eles que representamos.” Quanto ao seu percurso, tem um sonho confesso: ser o terceiro português a fazer parte do clube português do futebol de elite que viveu. “Eu raiou nada de stressar, mas foram tempos horríveis, mesmo tendo tido a possibilidade de me mudar para o Alentejo, porque nem podia trabalhar nem podia treinar...” Já a apaixonar a outra para se apressar para a consulta que se segue, confessa o projeto profissional que tem a ganhar forma na cabeça: fazer um centro de formação dentro de cirurgia para passar a outros aquilo que vem aprendendo, com possibilidade de pôr os alunos a operar doentes sob tutela. Em Lisboa, onde quer que o seu destino se cumpre.

“Há hoje muitos jogadores em muito melhores condições. Eu estreei-me pela Seleção em 2014 e tenho 13 internacionalizações, mas apañei anos negros, em que jogámos muito poucos jogos; hoje há muitos de 20 anos e 30 internacionalizações.” E, podia haver mais, se a profissionalização fosse uma realidade. “A Seleção dá algum dinheiro, mas com base nos resultados, eu não recebo nada por deixar de dar consultas para treinar e se perder um jogo não ganho dinheiro.”

O valor pago aos jogadores da Seleção varia, mas nesta fase ronda mil euros por vitória, um valor que parece razoável, até se fazer as contas. “Eu estive quatro anos sem possibilidade de se magoar e perder o Mundial. É porventura isto aquilo que diz ser o que de mais importante o rugby lhe trouxe, a superação. “Diz-se que isto é um desporto de brutos jogado por cavalheiros e diamo bocado assim, isto molda-nos, dá-nos princípios muito fortes, espírito de equipa, a certeza de termos ao lado quem nos pode parir e uma capacidade incrível de superação. Passamos a estar em competição em tudo e isso leva-nos à ambição de querermos sempre mais. E tem uma componente de enorme respeito pela autoridade – mesmo quando a achamos que a decisão do árbitro foi injusta, batamos a cabeça e seguimos.”

Ser capitão é “um orgulho” que assume há quatro anos e não tem divididas de que jogar pela Seleção tem um sabor especial. “Estamos a representar o país, a honrar a História e quem já usou aquela camisola, e queremos deixá-la num lugar mais alto. E há momentos marcantes... Ouvir e cantar o hino nacional é um deles. Nunca cantamos esse espaço de olhos postos na família, na bancada. “Quando jogamos pela Seleção, jogamos pelas pessoas de quem gostamos, é a eles que representamos.” Quanto ao seu percurso, tem um sonho confesso: ser o terceiro português a fazer parte do clube português do futebol de elite que viveu. “Eu raiou nada de stressar, mas foram tempos horríveis, mesmo tendo tido a possibilidade de me mudar para o Alentejo, porque nem podia trabalhar nem podia treinar...” Já a apaixonar a outra para se apressar para a consulta que se segue, confessa o projeto profissional que tem a ganhar forma na cabeça: fazer um centro de formação dentro de cirurgia para passar a outros aquilo que vem aprendendo, com possibilidade de pôr os alunos a operar doentes sob tutela. Em Lisboa, onde quer que o seu destino se cumpre.

MEIO: DN
DATA: 06/05/2023
Brunch com... Tomás Appleton

IMOBILIÁRIO

“Imobiliário de luxo não está a desacelerar em Portugal”, afirma diretor geral da VIC Properties

João Cabaça defende que o valor do m2 que se pratica em Portugal “é barato” face a outras capitais de países no estrangeiro. Esta ideia é também partilhada por Gonçalo Ahrens Teixeira, senior manager da Mondego Capital Partners. “10 mil euros\m2 não é considerado luxo em outros mercados”, refere.



Rodolfo Alexandre Reis
10 Maio 2023, 14h50

Apesar das medidas apresentadas no Governo deixarem receosos os investidores imobiliários, o sector continua a mostrar-se resiliente, em particular o segmento de luxo. Esta foi uma das ideias defendidas pelo painel de especialistas durante a apresentação do “The Wealth Report”, a cargo da Quintela + Penalva | Knight Frank, que decorreu esta quarta-feira, 10 de maio, em Lisboa.

Mais longe na sua análise foi José Cardoso Botelho. O CEO da Vanguard Properties entende que em Portugal “está tudo por fazer no segmento de luxo”, frisando que “não existe nenhum edifício de luxo, mas sim *premium*”.

MEIO: O Jornal Económico

DATA: 10/05/2023

["Imobiliário de luxo não está a desacelerar em Portugal", afirma diretor geral da VIC Properties](#)

Exclusivo O empresário que está a fazer a Comporta e quer deixar um legado de orgulho

Brunch com José Cardoso Botelho, CEO da Vanguard Properties.

Joana Petiz

13 Maio 2023 — 00:06



TÓPICOS

- Brunch com
- Sociedade
- dinheiro



© Ilustração: André Carrilho

MEIO: DN Online

DATA: 12/05/2023

[O empresário que está a fazer a Comporta e quer deixar um legado de orgulho](#)

Especial Imobiliário e Tecnologia: Edifícios do Futuro

ANÁLISE

Tecnologia aumentou exigência na hora de investir

Acesso a novas ferramentas influenciou o *mindset* dos clientes que procuram tudo no imediato, optando por recorrer aos meios digitais. No entanto, comprar uma casa sem a visita física ainda é uma barreira.

RESUMO: ALEXANDRE REIS
reis@mediasoon.com

O aparecimento de novas ferramentas tecnológicas ganhou uma maior dimensão através da pandemia, com especial impacto no mercado da habitação e que, hoje em dia se reflete na hora de investir numa casa, seja nova ou usada.

A tecnologia veio influenciar em grande medida o *mindset* dos clientes que, atualmente, procuram tudo no imediato. O acesso facilitado às informações leva a que haja uma necessidade crescente de investir de forma mais simplificada e rápida e é por isso que, na hora de investir, escolhem cada vez mais fazê-lo com recurso a meios digitais", refere em declarações ao Jornal Económico (JE), Pedro Franco Calado, Country Manager da Spotahome Portugal e UKL.

Contudo, o responsável da prática imobiliária, salienta que esta "urgência" em investir, não é sinónimo de menor exigência, até pelo contrário. "A exigência vivida no sector é cada vez maior, com cada vez mais *proprietários* a emergirem, mais opções de casas e, acima de tudo, novas necessidades do cliente. Não é só o querer investir de forma rápida e simples, mas o investir bem que faz a diferença, acreditamos que a tecnologia ao trazer novas soluções, trouxe também uma maior exigência aos clientes que, sendo agora muito mais informados, tem novos critérios a considerar", explica.

Opinião semelhante tem Alfredo Valente, CEO da Imobiliária do Domínio, que destaca o JE, que o aumento da tecnologia de suporte dos anúncios *online* permitiu melhores "mais rapidamente" e a experiência do potencial comprador, tendo como principal consequência reduzir em muito o número de visitas a imóveis, já que permite qualificar de forma mais eficiente o cliente comprador.

"Do lado do comprador, a utiliza-

ção desta tecnologia aumentou em muito a confiança na tomada de decisão, assistido-se a um número nunca visto de compras sem visita ao imóvel, o que raramente acontecia antes da pandemia", sublinha.

Quem tem um sentimento diferente sobre o panorama das compras virtuais é José Cardoso Botelho. Ao JE, o CEO da Vanguard Properties, assume que do ponto de vista comercial ficou cada vez mais patente que é possível realizar negócios à distância. "No entanto ao nível da venda de habitações usadas ainda nos parece que tradicionalmente a maioria dos clientes aceita concluir uma transação sem visitar o local", realça.

O expansionista considera que não houve verdadeiramente uma mudança no sector imobiliário ao nível tecnológico no pós-pandemia, mas antes "um acelerar de um processo que já estava a ocorrer ainda que a menor velocidade".

"Ao nível do produto imobiliário, muitos clientes perceberam que podiam trabalhar de forma diferente. Nalguns casos, fora dos grandes centros e outros mantendo o atual local (cidade) mas trabalhando num sistema híbrido", refere.

Também Alfredo Valente, assume que a pandemia não veio trazer nenhuma novidade real em termos tecnológicos. "Por isso sim, acelerar a utilização de tecnologia já existente, mas até então pouco explorada", sublinha, dando como exemplos as visitas virtuais, suporte 24h, vídeos e fotos de *drone* como as inovações com maior adesão por parte dos profissionais imobiliários e mais apreciadas pelos clientes, já que tornam o produto muito mais realista.

Por seu turno, Pedro Franco Calado, defende que a pandemia veio acelerar a transição digital do sector que, se antes funcionava à base de burocracias tradicionais, agora pode acontecer 100% *online*.

"Agora, é possível arrendar uma casa ou comprá-la somente através de poucos cliques, mas ainda antes utilização da tecnologia sem "sacrificar" o acompanhamento do cliente pelo consultor. "A proximidade entre o consultor e o cliente, numa habitação de caráter digital é maior. A inexistência de uma agência física obriga" o consultor

a atuar onde se encontram os clientes", afirma.

Habitação como extensão do escritório para trabalhar

O conceito de trabalho foi outro dos novos hábitos que a pandemia trouxe ao mundo e que veio para ficar, apesar do regresso à normalidade. Como tal, a componente tecnológica passou a ser também importante para quem procura habitação.

"É agora prioritário para quem procura uma casa nova que esta seja uma extensão do seu escritório, com um espaço de trabalho dedicado, confortável e funcional que possa ajudá-los a trabalhar com eficiência e sem distrações", refere o responsável da Spotahome, que destaca entre outros requisitos, a necessidade ainda maior de garantir uma internet de alta velocidade, com os compradores a procurarem casas com conectividade confiável e rápida à internet, que não comprometam a sua produtividade e eficiência. "Casas smart, altamente equipadas com funcionalidades de som e vídeo, são cada vez mais valorizadas e são um fator diferenciador", adverte.

Opinião idêntica tem Alfredo Valente, que realça o facto de o modelo de vida dos clientes ter alterado de forma significativa a percepção que temos de uma casa.

"Atualmente, ao se acionar uma mudança de casa, é inevitável pensarmos que nela, para além de morarmos, vamos provavelmente trabalhar. Assim, passamos a valorizar de forma diferente o espaço, existência ou não de um escritório, de uma área exterior, mas também as comodidades, existência de boa cobertura de internet, por exemplo", sublinha.

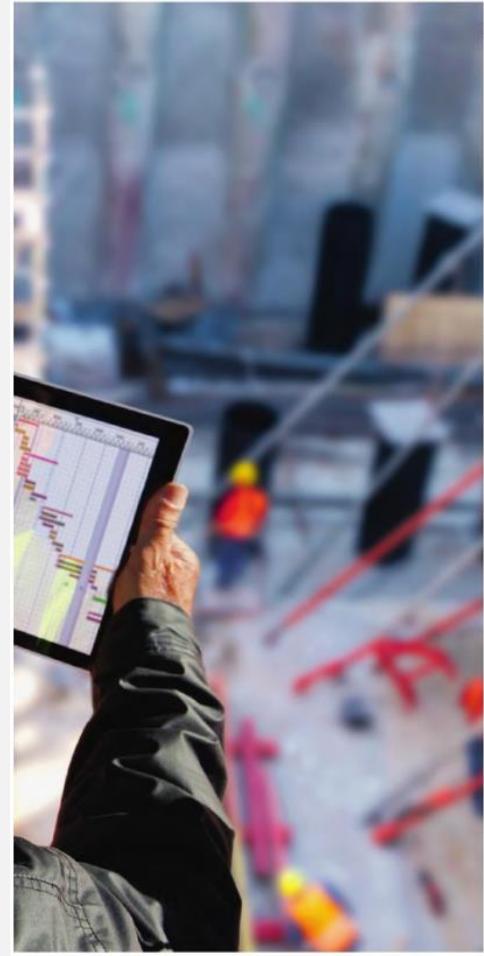
O responsável da Iad destaca ainda o fenómeno dos *nómadas digitais* que apareceu devido ao alargamento dos horizontes geográficos.

"Com recurso ao teletrabalho, a localização potencial de um futuro lar alargou-se e muitos mudam exclusivamente de continente. Dalí que a proximidade a um aeroporto com oferta de voos internacionais possa ser um fator relevante na escolha de uma casa", explica.

Já José Cardoso Botelho entende que o teletrabalho tem ajudado partes permite um arrendamento seguro e transparente, sem surpresas de nenhum dos lados", refere.

Apesar de considerar que as visitas virtuais são uma mais-valia, o responsável assume que estas podem ser a única possível desvantagem. "Comprar *online*, seja que produto for, é para muitos um caminho que não lhes permite experimentar fisicamente algo e que lhes rouba, portanto, essa sensação mais próxima", sublinha.

Por seu turno, Alfredo Valente, da Iad, salienta que os principais benefícios passam por uma maior utilização da tecnologia sem "sacrificar" o acompanhamento do cliente pelo consultor. "A proximidade entre o consultor e o cliente, numa habitação de caráter digital é maior. A inexistência de uma agência física obriga" o consultor



"Não é só o querer investir de forma rápida e simples, mas o investir bem que faz a diferença", considera Pedro Franco Calado, country manager da Spotahome

importa onde estejam arrendatários e proprietários, basta que estejam *online*, com a ajuda da tecnologia, assistimos ao acelerar de processos de visitas à casa com a possibilidade de visitas virtuais, ao fim das deslocações de ambas as partes para que haja as conversações necessárias", explica.

Barreiras burocráticas eliminadas

Comprar ou arrendar casa através dos meios tradicionais exige sempre uma elevada carga burocrática, algo que os *propechis* imobiliários consideram ser uma grande vantagem e que por isso são cada vez mais escolhidas pelos clientes.

"Comprar casa através de uma *propriedade* é tirar o melhor partido possível da tecnologia para garantir um processo simples, rápido e eficaz. As grandes vantagens prendem-se efetivamente com a possibilidade de eliminar barreiras burocráticas e agilizar toda a compra ou arrendamento. Se antes as informações se dividiam entre agências, placas na rua e múltiplos *intermediários*, agora é possível encontrar tudo numa só plataforma", afirma o responsável da Spotahome. Reforçando a ideia de que as *propriedades* vieram alinhar os preços do mercado e torná-lo mais transparente, Pedro Franco Calado, dá o exemplo do serviço Spotahome Plus, que promove a segurança tanto do senhorio como do inquilino, ao garantir que o renda é pago até ao dia 10 de cada mês e cobrindo até dois meses de danos. "Para o inquilino, esse serviço permite que a reserva seja feita sem pagamento de depósito, mas para ambas as partes permite um arrendamento seguro e transparente, sem surpresas de nenhum dos lados", refere.

Apesar de considerar que as visitas virtuais são uma mais-valia, o responsável assume que estas podem ser a única possível desvantagem. "Comprar *online*, seja que produto for, é para muitos um caminho que não lhes permite experimentar fisicamente algo e que lhes rouba, portanto, essa sensação mais próxima", sublinha.

Por seu turno, Alfredo Valente, da Iad, salienta que os principais benefícios passam por uma maior utilização da tecnologia sem "sacrificar" o acompanhamento do cliente pelo consultor. "A proximidade entre o consultor e o cliente, numa habitação de caráter digital é maior. A inexistência de uma agência física obriga" o consultor

a atuar onde se encontram os clientes", afirma.

Habitação como extensão do escritório para trabalhar

O conceito de trabalho foi outro dos novos hábitos que a pandemia trouxe ao mundo e que veio para ficar, apesar do regresso à normalidade. Como tal, a componente tecnológica passou a ser também importante para quem procura habitação.

"É agora prioritário para quem procura uma casa nova que esta seja uma extensão do seu escritório, com um espaço de trabalho dedicado, confortável e funcional que possa ajudá-los a trabalhar com eficiência e sem distrações", refere o responsável da Spotahome, que destaca entre outros requisitos, a necessidade ainda maior de garantir uma internet de alta velocidade, com os compradores a procurarem casas com conectividade confiável e rápida à internet, que não comprometam a sua produtividade e eficiência. "Casas smart, altamente equipadas com funcionalidades de som e vídeo, são cada vez mais valorizadas e são um fator diferenciador", adverte.

Opinião idêntica tem Alfredo Valente, que realça o facto de o modelo de vida dos clientes ter alterado de forma significativa a percepção que temos de uma casa.

"Atualmente, ao se acionar uma mudança de casa, é inevitável pensarmos que nela, para além de morarmos, vamos provavelmente trabalhar. Assim, passamos a valorizar de forma diferente o espaço, existência ou não de um escritório, de uma área exterior, mas também as comodidades, existência de boa cobertura de internet, por exemplo", sublinha.

O responsável da Iad destaca ainda o fenómeno dos *nómadas digitais* que apareceu devido ao alargamento dos horizontes geográficos.

"Com recurso ao teletrabalho, a localização potencial de um futuro lar alargou-se e muitos mudam exclusivamente de continente. Dalí que a proximidade a um aeroporto com oferta de voos internacionais possa ser um fator relevante na escolha de uma casa", explica.

Já José Cardoso Botelho entende que o teletrabalho tem ajudado partes permite um arrendamento seguro e transparente, sem surpresas de nenhum dos lados", refere.

Apesar de considerar que as visitas virtuais são uma mais-valia, o responsável assume que estas podem ser a única possível desvantagem. "Comprar *online*, seja que produto for, é para muitos um caminho que não lhes permite experimentar fisicamente algo e que lhes rouba, portanto, essa sensação mais próxima", sublinha.

Por seu turno, Alfredo Valente, da Iad, salienta que os principais benefícios passam por uma maior utilização da tecnologia sem "sacrificar" o acompanhamento do cliente pelo consultor. "A proximidade entre o consultor e o cliente, numa habitação de caráter digital é maior. A inexistência de uma agência física obriga" o consultor

MEIO: O Jornal Económico
DATA: 26/05/2023

Tecnologia aumentou exigência na hora de investir

HABITAÇÃO BY CENTURY 21



Residência na Praia da Luz - Algarve

Imobiliário de Luxo ou pechisbeque?

13 de junho de 2023

Imóvel “de luxo”, numa localização ‘premium’, com acabamentos de altíssima qualidade, uma volúpia para os sentidos... A adjectivação pulula pelos websites de promotores (geralmente mais comedidos) e mediadores imobiliários.

Mas, afinal, o que é o imobiliário de luxo? Do que estamos a falar? Não estarão os padrões generalizados do imobiliário de luxo em Portugal abaixo da bitola internacional?



Edifício Infinity - Lisboa - promoção Vanguard Properties



José Cardoso Botelho
CEO da Vanguard Properties

O CEO da Vanguard, por seu turno, fala de experiência feita em vários nichos do mercado de topo: “É um mercado com elevado potencial, mas excepcionalmente exigente. Para além de implicar a construção de uma marca forte, serviços de elevada qualidade e disponibilidade, é exigente na componente da concepção dado que o cliente de topo é, por natureza, conhecedor e está a par das melhores inovações”. Por outro lado, sublinha um dos constrangimentos: “É um desafio explicar a um financiador o valor de construção por m2 de um imóvel de luxo – toda e qualquer operação que “sai fora da norma” é visto pelos departamentos de risco como algo “exótico”, logo, de risco. É imperativo criar em Portugal uma cultura distinta. Na verdade, é nos segmentos premium e de luxo onde o risco é menor, pois estes clientes são menos dependentes de alterações nos ciclos económicos”.

MEIO: Diário Imobiliário

DATA: 12/06/2023

[Imobiliário de Luxo ou pechisbeque?](#)

OFFICE GLOBAL.

Av. António Augusto de Aguiar, 148-6º

1050-021 Lisboa | Portugal

(+351) 213 944 020

gp@global-press.com

www.global-press.com

GLOBAL.

Copyright © 2023 Global Press. Todos os direitos reservados.

