



Luís Lima

Presidente da Direcção Nacional da Apemip (Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal)

Mediar não rima com especular

Certas avaliações de imóveis, bem oportunas para que seja mais aceitável aos olhos do público o aperto que por aí vai em matéria de concessão de crédito para a habitação, podem até ser compreensíveis, mas estão a ter efeitos perversos ao marcar como especulador quem sabe avaliar correctamente.

Já disse publicamente – reafirmando-o sem qualquer risco de desmentido – que algumas transacções imobiliárias apalavradas foram anuladas a pretexto da discrepância existente entre a avaliação real – feita por quem conhece o terreno – e a avaliação encomendada, avaliação agora encomendada em baixa.

Brincando com as palavras diria, sem querer ser o justiceiro de certas situações, que está na hora de reciclar alguns ditados populares, quase como quem reabilita um centro histórico de uma cidade. E, nesta reabilitação, substituiria o velho «quem desdenha quer comprar» por uma versão mais actualizada, e que poderia ser «quem desdenha não quer emprestar».

Isto, apesar de o caso não ser para brincadeiras. É que esta moda das avaliações em baixa acaba por prejudicar quem, como os mediadores imobiliários que ainda esperam ver esta competência consagrada na lei, avalia seriamente, à luz dos valores de mercado, mesmo correndo o risco de passar por um mero especulador.

Em Portugal, como tenho vindo a dizer, os mediadores imobiliários são, há muitos anos, avaliadores de imóveis de facto, apesar de terem de esconder esta condição, para não incomodar os que são avaliadores de direito e tentam manter a exclusividade desta função. Nós, mediadores imobiliários, muito mais equidistantes da oferta e da procura do que outras...

Que haja prudência nos financiamentos num contexto difícil para o mundo financeiro como o actual, compreende-se. Mas que esta prudência se transforme num arremedo de avaliação e se manifeste numa avaliação forçadamente em baixa que lança o labéu da especulação sobre as avaliações reais, não só não se compreende, como é falta de ética.

Hoje, quando alguém procura um mediador imobiliário para lhe requisitar serviços que o ajudem a comprar ou a vender indeterminado ou determinado imóvel, sabe, e pode continuar a confiar, que a resposta do mediador à clássica pergunta «quanto vale esta casa?» é a que mais perto pode andar de um preço realmente justo.

É que mediar não rima com especular, mesmo que haja quem, tentando desviar as atenções do essencial para o accidental, insista em querer fazer crer que o preço é mais elevado do que o das avaliações pelo suposto facto de os mediadores imobiliários quererem sempre vender mais caro para mais poderem receber. Esta é uma lógica eticamente inaceitável.

Comercialização dos apartamentos Altis Prime arrancou

Depois da abertura do Altis Avenida Hotel, o Grupo Altis arranca agora com a comercialização do Altis Prime. Apartamentos de luxo com serviço de hotel de cinco estrelas e preços a partir de 350 mil euros

CÉLIA MARQUES

ccamarques@hotmail.com

LOCALIZADO no centro de negócios de Lisboa, junto ao Marquês de Pombal, Avenida da Liberdade e Hotel Altis, o conceito Altis Prime pretende conciliar «a comodidade de uma casa, com serviço de hotel de 5 estrelas», o que o transforma num condo-hotel, explica o Grupo Altis. O Altis Prime conta com 78 apartamentos, de tipologias T1, T2 e T3 e áreas de 52 a 195 metros quadrados, distribuídos por oito pisos e equipados com as últimas tecnologias.

Segundo o promotor, o condomínio aposta em «acabamentos, comodidades e serviços de um hotel de luxo», disponibilizando serviço de recepção e *room service* 24 horas, terraço com solário e *jacuzzi*, *business centre*, garagem privativa, serviço de lavandaria e sala de reunião *hi-tech*.

O Altis Prime dispõe ainda de um *lobby*, um espaço multifuncional com um *lounge bar* para refeições mais ligeiras ou para momentos de descontração. Todos os utilizadores do Altis Prime têm também à disposição os serviços do Hotel Altis, nomeadamente piscina, ginásio e *health club*, restaurantes, bares, salas de reuniões e lojas.

O projecto de arquitectura é assinado por Jorge Contreiras e o *design* de interiores da responsabilidade do ateliê CJC-Cristina Jorge de Carvalho, que deu ao espaço «um estilo contemporâneo e intemporal, predominando o conforto e versatilidade, numa concepção equilibrada entre a elegância e o luxo discreto», explica a empresa.

O Altis Prime envolveu um investimento de 30 milhões de euros e os apartamentos estão em comercialização num intervalo de preços entre os 350 mil euros e um milhão de euros, revelou ao SOL, Ruben Paula, director-geral Hotel Altis & Altis Suites. «O objectivo comercializar até 50% no prazo de seis meses. De momento temos 15% vendido antes do início da comercialização. Os restantes 50% estão exclusivamente afectos para exploração hoteleira», revelou.

Altis Avenida Hotel aberto desde Março

O Altis Avenida Hotel, aberto ao público desde 6 de Março passado, representa um outro investimento recente do Grupo Altis, desta feita de 18 milhões de euros, tratando-se de um *boutique-hotel* de cinco estrelas localizado no centro de Lisboa, em



plena Praça dos Restauradores.

Envolvido num projecto de requalificação de um edifício histórico classificado pelo IGESPAR, o edifício do Altis Avenida Hotel foi totalmente recuperado, dando nova vida a uma obra do arquitecto Cristino da Silva. O «respeito pelo edifício» foi a base da atitude do projecto desenvolvido pelo arquitecto João Vasconcelos Marques, tendo sido mantida também «na própria linguagem da decoração,

Altis Marquês é o senhor que se segue

Depois do Altis Avenida e Altis Prime, o Grupo Altis irá abrir um novo hotel: o Altis Marquês.

Nascida nos anos 70 e gerida por Fernando Martins e seus filhos, a cadeia Altis Hotels Portugal constitui um dos maiores grupos hoteleiros de Lisboa, detendo cinco unidades e 1.250 camas.

A actividade do Grupo iniciou-se com a abertura do Hotel Altis em 1973, um cinco

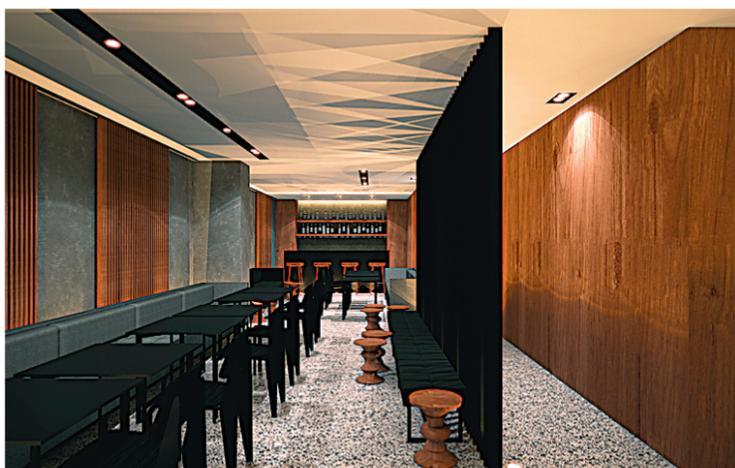
estrelas situado na Rua Castilho, ponto de partida para os outros empreendimentos. Em 1994, o Grupo inaugurou o Altis Park Hotel, um quatro estrelas com 300 quartos, localizado no empreendimento da Encosta das Olaias. Em 1998 foi a vez das Altis Suites, localizadas ao lado do Hotel Altis, e em Fevereiro de 2009, o Altis Belém Hotel & Spa, a que se somou o Altis Avenida Hotel em Março de 2010.



ainda realçado e valorizado com o destaque de todos os elementos arquitectónicos originais», explica a empresa.

A arquitectura e decoração do edifício são inspiradas nos anos 40 e giram em torno do conceito *urban chic*, sendo os interiores assinados pelas arquitectas Cristina Santos Silva e Ana Cardoso Menezes. A equipa teve como objectivo criar um ponto de encontro entre «passado e futuro» para obter «um ambiente único de charme e glamour».

O Altis Avenida Hotel disponibiliza 68 quartos e duas *suites*, distribuídos ao longo de seis pisos, alguns com varanda panorâmica. O último piso do hotel conta com a presença da Brasserie Gourmet Rossio, com esplanada e vista sobre a Baixa lisboeta. O Altis Avenida Hotel disponibiliza ainda uma sala de reuniões de 50 metros quadrados com luz natural, *business center*, acesso *internet Wifi* em todo o hotel, serviço de *shuttle* gratuito e acesso ao *Bspa*.



CURTAS

Sotheby's International Realty reforça em Lisboa

A Sotheby's International Realty Portugal abriu o seu segundo escritório em Lisboa. O espaço situa-se no Centro Cultural de Belém e é o terceiro escritório da imobiliária em Portugal. Abrange Lisboa Ocidental e o concelho de Oeiras e conta com uma equipa de cerca de 15 colaboradores, representando um investimento de 500 mil euros. Segundo a empresa, o investimento surge do «crescente número de clientes estrangeiros e nacionais que procuram casas de luxo», bem como da «clara aposta» da Sotheby's International Realty em Portugal. Segundo Tiago Queiroga, director-geral da Sotheby's International Realty Portugal, «o nosso país, e em especial a cidade de Lisboa, tem sido apontado como um dos principais destinos turísticos da Europa, o que aumenta a procura de investimentos imobiliários». A Sotheby's iniciou também o processo de recrutamento de *private brokers* para o novo escritório.

ERA Portugal lança Loja +

A ERA Portugal prepara-se para lançar a Loja +, um novo conceito de loja que pretende reforçar a presença da ERA em território nacional, «permitindo uma maior proximidade com os seus clientes, já que estará fixada em locais de menor expressão habitacional, onde tradicionalmente as agências imobiliárias não estavam presentes». O projecto representa «novas oportunidades de emprego, com a criação de postos de trabalho em zonas do país onde a oferta é menor» e envolve níveis mais baixos de investimento. Paralelamente ao aumento dos pontos de venda nos concelhos mais pequenos, a ERA Portugal pretende continuar a reforçar a sua presença nos 18 distritos de Portugal continental, Açores e Madeira. Até final de 2011 irá criar cerca de mil postos de trabalho

Nordeste Invest prevê 238 milhões em negócios

Segundo dados avançados pela ADIT Nordeste, entidade organizadora do Nordeste Invest (NI), a previsão para a quinta edição do evento aponta para um movimento superior a 238 milhões de euros na rodada de negócios, mais 30% que na edição de 2009. Entre 10 e 12 de Maio próximo, no Centro de Convenções de Natal, a Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico volta a reunir *players* do mercado nacional e internacional dos sectores imobiliário e turístico, com o objectivo de dinamizarem os seus negócios no Brasil, tomando contacto com oportunidades de investimento do momento naquele país. Para a conferência internacional estão confirmados oradores de Inglaterra, Espanha, Portugal e Estados Unidos, e das empresas Accor Hospitality, Starwood Hotels, Vila Galé, Dolphin Capital Partners, Hyatt Hotels, MaxCap Real Estate e Cyrela. No total, serão mais de 80 os oradores presentes.

Absorção de escritórios cai em Lisboa

A área de escritórios contratada nos primeiros dois meses do ano (8.755 metros quadrados) foi inferior em 5% à registada em igual período do ano transacto (9.217 metros quadrados), revela a consultora imobiliária Aguirre Newman. Relativamente ao mês de Fevereiro de 2010, a área de escritórios registada foi de 4.949 metros quadrados (m²), tendo sido inferior em 28% à registada em igual período de 2009. O total das operações em Janeiro e Fevereiro de 2010 foi de 21, correspondendo a menos seis transacções de arrendamento do que em igual período do ano anterior. No entanto, a superfície média contratada por transacção, acumulada a Fevereiro, aumentou de 341 m² em 2009, para 417 m² em 2010. O maior número de operações verificou-se no Corredor Oeste (Zona 6), com 74% da área transaccionada.