



VALOR MÉDIO DE AVALIAÇÃO FOI DE 0,3%

Mercado da habitação recuperou em 2014 mas preços estabilizaram

Elisabete Soares
elisabetsouares@vidaeconomica.pt

O mercado de habitação recuperou em 2014, contudo os preços acabaram por estabilizar. De acordo com o INE (Instituto Nacional de Estatística), o valor médio de avaliação, realizada no âmbito da concessão de crédito à habitação, para o conjunto do ano, fixou-se em 1009 euros/m², o que se traduziu num acréscimo de 0,3% relativamente ao ano anterior. As regiões do Norte, do Centro e a Área Metropolitana de Lisboa registaram variações positivas, entre 2013 e 2014, sendo que esta última apresentou a variação mais intensa (0,9%). As restantes regiões apresentaram uma redução anual do valor médio de avaliação.

Por natureza de alojamentos, em 2014 o valor médio de avaliação bancária aumentou 0,5%, nos apartamentos e 0,3% nas moradias, para valores médios de avaliação de 1047 euros/m² e de 946 euros/m², respetivamente.

Em Dezembro, o valor médio de avaliação bancária para o total do país diminuiu um euro/m² quando comparado com o mês anterior, situando-se em 1005 euros/m² em Dezembro.

Quando comparado com o período homólogo, o valor médio de avaliação no total do país diminuiu 0,9% (variação de -1,2% em Novembro). A



A venda de casas aumentou em 2014, mas os preços não se alteraram.

maioria das regiões registou, em Dezembro, taxas de variação negativas. A região do Algarve, com um valor médio de avaliação de 1223 euros/m², registou a redução homóloga mais intensa (-5,4%).

Contudo, de acordo com os dados do gabinete de estudos da Apemip, na análise na evolução de preços, segundo os dados do INE, entre o primeiro e o segundo trimestre de 2014 o IPHAB registou, pelo quarto trimes-

tre consecutivo, uma taxa de variação de sinal positivo (1,6%). Os aumentos de preços nos alojamentos existentes (1,7%) foram superiores aos observados nos alojamentos novos (1,5%).

O Índice de Preços na Habitação (IPHAB) tem como principal objetivo medir a evolução dos preços dos alojamentos familiares adquiridos no mercado residencial em Portugal. O IPHAB é compilado através de informação administrativa fiscal anonimizada, enviada

pela Autoridade Tributária e Aduaneira ao abrigo de um protocolo celebrado com o INE, referente ao Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT) e ao Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI).

Neste período observou-se um adensar de optimismo a partir do final de 2013. No segundo trimestre de 2014 ocorreram 19 637 transações de alojamentos, mais 1,9% que em idêntico período do ano anterior (+1,0% e +4,5% para alojamentos existentes e novos, respetivamente). O dinamismo do mercado foi provocado, numa escala menor, pelos residentes habituais e em grande escala pelos instrumentos legais, nomeadamente golden visa e regime fiscal dos residentes não habituais.

De acordo com o inquérito Português Housing Market Survey (PHMS) de Dezembro, produzido pelo RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) e pela Confidencial Imobiliário (Ci), "a recuperação sustentada da atividade no mercado de compra e venda de casas em Portugal tem resultado na estabilização dos preços, os quais se mantêm relativamente inalterados ao longo dos últimos oito meses". Este estudo é mensal e avalia os setores de compra/venda de casa e de arrendamento em Portugal, tendo uma repartição regional que cobre Lisboa, Porto e Algarve.

Opinião

As oportunidades estão nas cidades

Há alguns dias, Luís Lima, o presidente da associação das empresas de mediação imobiliária (APEMIP), afirmou, num artigo muito inteligente, publicado num órgão de comunicação social, que este ano será "o ano do imobiliário!"

Todos estamos habituados a que cada um "puxe a brasa à sua sardinha" e muitos poderão ter considerado que esta tese não fugiria à mesma regra. Mas, na verdade, esta é uma chamada de atenção para a oportunidade que a melhoria do mercado imobiliário representa para reduzir problemas financeiros e dinamizar a economia.

O mercado imobiliário, sendo apenas uma das faces deste processo, é um instrumento essencial para atrair e fixar investimento, indispensável para prosseguir uma estratégia de competitividade territorial, que terá que ser um dos vetores fundamentais em que irá assentar o crescimento económico do nosso país.

Numa primeira aproximação, medidas como os "vistos gold" e os benefícios fiscais para os residentes não habituais devem entender-se como uma forma de reverter o endividamento excessivo em que o país caiu, também pela via da hipertrofia do setor imobiliário.

O facto de Portugal não ter vivido uma "bolha" e os preços dos imóveis serem, em termos europeus, relativamente baixos, associada a uma qualidade de construção que, retirando alguns segmentos, é francamente boa e superior à maioria do que encontramos lá fora, constitui uma vantagem que tem vindo a aliciar investidores de todas as partes do mundo.

Agora, é preciso integrar esta dinâmica recente com outras que se verificam, por exemplo, no setor do turismo, em particular na área dos "city breaks", ou no setor dos serviços de saúde, ou da captação

de estudantes estrangeiros para as nossas universidades, o dos centros de investigação de grandes multinacionais, ou o dos "centros de serviços partilhados", o dos "hubs" logísticos e de transportes, entre outros.

Integrar as tendências e as oportunidades numa estratégia é a "palavra-chave". É exatamente nesse domínio que sentimos as maiores dificuldades. Desde logo na definição da própria estratégia, mas, sobretudo, na manutenção de uma coerência das políticas e das ações com essa mesma estratégia.

Na Estratégia para o Crescimento Verde, alinhada com o Portugal 2020, admite-se claramente que o crescimento que queremos para o país é indissociável da regeneração/reabilitação das nossas principais cidades. Prevê-se a utilização dos fundos comunitários para apoiar diversas iniciativas, nomeadamente

ao nível da promoção da eficiência energética, da melhoria da mobilidade e mesmo para a recuperação/reconversão de áreas industriais degradadas.

Se apenas ficarmos por aí, certamente que teremos alguns bairros antigos com cara lavada, equipamentos mais eficientes e edifícios mais confortáveis, mais produção de energias renováveis, mais contadores inteligentes, maior extensão de linhas de metro, etc., mas não mudaremos o paradigma das nossas metrópoles.

Não precisamos de inventar nada. Basta que aproveitemos a experiência da Expo'98 e criemos "instrumentos" concretos para intervenções de fundo numa ou mais áreas das nossas cidades que tenham real capacidade de transformação, indo de encontro aos novos paradigmas civilizacionais.

Porventura será um caminho mais promissor e duradouro.

José de Matos
Secretário-geral da APCMC
- Associação Portuguesa dos
Comerciantes de Materiais
de Construção





Notícia

Intervenções podem ter financiamento comunitário

Câmara do Porto prepara programa para apoiar privados na reabilitação das ilhas

Elisabete Soares
elisabete.soares@vdaeconomia.pt

A Câmara Municipal do Porto está a preparar um programa de intervenção para as ilhas privadas, que será apresentado em breve, de forma a cativar privados para a reabilitação destas casas, muitas delas degradadas e sem condições de habitabilidade.

De acordo com Manuel Pizarro, vereador com o pelouro da Habitação e Ação Social, este programa “tem como alvo os proprietários das ilhas, quase totalmente privados”, e vai procurar obter “financiamento

comunitário”. Na verdade, os proprietários das cerca de mil ilhas, com 15 a 20 mil moradores, que se prevê existirem no Porto – o número exato de casas existentes em ilhas e as suas condições, estão a ser objeto de um estudo –, terão nos próximos anos uma oportunidade única para reabilitar estas ilhas, colocando as casas no mercado do arrendamento social.

Tendo em conta a localização e o estado de degradação de muitas destas ilhas privadas, Manuel Pizarro alerta que o programa se destina, apenas, àquelas “cujo esforço seja

Reabilitação da Bela Vista atrai privados

As obras de reabilitação da Ilha da Bela Vista, com um orçamento previsto de cerca de 800 mil euros, estão a atrair a atenção dos privados. Aliás, o Lahb Social já se encontra a desenvolver outros programas em Ilhas privadas que já contam com o apoio de empresas de reabilitação urbana que se disponibilizam para custear as obras para fins sociais. É o caso da Ilha do Geno, bem ao lado da Bela Vista.

O projeto de reabilitação da Ilha da Bela Vista tem prevista a anexação de duas frações contíguas, de forma a aumentar a sua dimensão criando tipologias maiores, garantindo as questões da circulação, e de segurança na Ilha (ambulâncias e carros de bombeiros). De acordo com António Jorge Fontes e Fábio Azevedo, coordenadores da equipa de projeto, “haverá intervenção a nível dos telhados, para permitir a entrada da luz natural, aumentando também a altura para aproveitar o sótão que não era utilizado, de forma a criar tipologias T2+1, com dois quartos, sala de estar, casa de banho e cozinha”. No entanto haverá outras tipologias com menores dimensões, alguns com a possibilidade de terem um quarto e casa de banho ao nível do r/chão, resolvendo assim o problema de mobilidade de alguns inquilinos. O valor médio previsto para a intervenção em cada fração oscila entre os 12 mil e os 28 mil euros.

As obras vão ser feitas de forma faseada para permitir realojar os 12 moradores que ainda habitam esta ilha. No total, este conjunto é constituído por 44 habitações, com cerca de 5,5 metros de frente e entre 40 e 110 metros de comprimento, sendo que mais de 90% das frações existentes encontram-se em estado avançado de ruína.

As restantes casas que não estão habitadas serão colocadas no mercado do arrendamento social, procurando atrair, especialmente, os casais jovens a partir de um programa de inclusão social que foi desenvolvido no Lahb Social pela professora Berta Granja do Instituto Superior de Serviço Social do Porto e membro da direção do laboratório.



As obras de reabilitação da Ilha da Bela Vista têm um orçamento previsto de cerca de 800 mil euros.

possível do ponto de vista urbanístico e seja equilibrado do ponto de vista económico”.

A juntar aos fundos comunitários do novo programa Portugal 2020 – cujas verbas poderão rondar entre os 16 a 18 milhões de euros – a autarquia “anunciará outros apoios, designadamente em matéria de infraestruturas de água e saneamento, de avaliação dos projetos de reabilitação e em sede fiscal”, acrescenta o responsável.

Renovação da Ilha da Bela Vista

A reabilitação da Ilha da Bela Vista, cujas obras está previsto iniciarem-se no final de março, será o tubo de ensaio para o programa que autarquia quer alargar às ilhas privadas. Localizada na rua D. João IV, freguesia do Bonfim, é um dos poucos casos de uma ilha na totalidade municipal. O início das obras de renovação< (que se destinam à reconstrução de 32 frações habitacionais, um edifício coletivo, com lavanderia comunitária, centro de convívio, laboratório, associação de moradores, e 20 lotes de

hortas sociais, praças e jardins), será o culminar de um processo já longo. “Trata-se de um processo de intervenção-participação que envolveu todas as partes na procura de soluções e na forma de encontrar uma resposta arquitetónica que seja sustentável, eficiente, e vá de encontro às expectativas dos seus moradores”, salienta Fernando Matos Rodrigues, membro do Laboratório de Habitação Básica e Social (Lahb Social) e, simultaneamente, professor e antropólogo que há vários anos está a estudar formas de intervenção e inserção das ilhas da cidade. O Lahb Social, responsável pelo programa de renovação da Ilha da Bela Vista, associado aos promotores Câmara Municipal do Porto/Pelouro da Habitação, e em parceria com a coordenação do gabinete de Arquitetura e Engenharia IMAGO e a Associação de Moradores da Bela Vista, implementaram um programa de mediação entre os moradores, políticos e projectistas. Deste modelo nasce uma proposta participada de custos básicos que garanta qualidade, conforto, segurança e inclusão social.

Entrevista

“Esperamos que a reabilitação das ilhas disponibilize casas a preços suportáveis”

Manuel Pizarro, vereador com o pelouro da Habitação e Ação Social, que o programa de reabilitação das ilhas, feito a partir da iniciativa municipal na Ilha da Bela Vista, disponibilize casas a preços suportáveis para muitas famílias da cidade.

A autarquia tem previsto algum plano para apoiar os privados na reabilitação e recuperação das ilhas, aproveitando os apoios do novo QCA, nestas vertentes?

A CMP está a preparar um programa de intervenção nas ilhas do Porto, que permita reabilitar aquelas em que esse esforço seja possível do ponto de vista urbanístico e seja equilibrado do ponto de vista económico. Temos a expectativa de que esse programa, que tem como alvo os proprietários das ilhas, quase totalmente privados, possa ter financiamento comunitário. Estamos, no entanto, preocupados com o atraso e o centralismo exagerado na implementação do quadro comunitário de apoio.

A que outros apoios podem recorrer os privados para reabilitar as ilhas e colocar as casas no arrendamento social?

No âmbito do referido programa, a CMP anunciará outros apoios, designadamente em matéria de infraestruturas de água e saneamento, de avaliação dos projetos de reabilitação e em sede fiscal.

Muito se tem falado das ilhas da cidade do Porto mas pouco se sabe em relação ao seu número e às condições de habitabilidade. O que está a ser feito para alterar esta situação?

Está em curso um estudo encomendado pela CMP à Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto para avaliar a realidade das ilhas na cidade do Porto, atualizando dados de um estudo anterior de 2001 e de um trabalho interno do município em 2011. Os resultados serão divulgados nas próximas semanas.

O projeto de recuperação que

está a ser executado na Bela Vista tem a acompanhar-lo todo um trabalho social que é meritório. Qual é a expectativa sobre os efeitos da concretização deste projeto no futuro da habitação social no Porto?

Na segunda década do século XXI permanecem na cidade milhares de situações de habitação indigna, pessoas e famílias que não têm condições económicas para viver em casas com condições adequadas de conforto. Para combater esta situação necessitamos de soluções inovadoras, que sejam sustentáveis do ponto de vista económico. Esperamos que o programa de reabilitação das ilhas, a partir da iniciativa municipal na Ilha da Bela Vista, disponibilize casas a preços suportáveis para muitas famílias da cidade.



Notícias

Oferta da banca torna-se competitiva devido ao financiamento

Zona industrial da Maia lidera procura de armazéns de pequena dimensão

A procura de armazéns, de pequena dimensão, para a instalação de empresas do ramo têxtil e automóvel aumentou nos últimos meses. De acordo com João Leite Castro, responsável pela área industrial da Predibisa, “o segmento industrial tem apresentado um crescimento na procura, principalmente na zona industrial da Maia, para armazéns de pequena dimensão e, no caso de unidades de maior dimensão, o raio de localização aumenta, de forma a baixar o preço/m²”.

Esta procura crescente é liderada, especialmente, pelo sector têxtil e pelo ramo automóvel. Nesta zona, os valores de arrendamento rondam os quatro euros o metro quadrado (m²), sem custo de condomínio. Enquanto na venda, os valores são de 650 euros/m². Por vezes estes imóveis têm acesso ao leasing, e é possível obter benefícios tais como a isenção do IMT, com a cedência de posição contratual.

“Neste segmento de imóveis não residenciais, a procura incide, sobretudo, no arrendamento, por períodos entre 3 a 5 anos, o que muitas vezes inviabiliza os contratos de leasing, por estes apresentarem um prazo contratual muito superior”, destaca João Leite Castro. Ou seja, esta situação impossibilita a venda da oferta imobiliária de retoma disponibilizada pelos bancos, em quantidade muito significativa em certas zonas. Na sua opinião, o leasing é uma opção, em alternativa ao arrendamento, mas só será viável para quem pretenda uma solução a longo-prazo.

Em relação às unidades industriais, de média e grande dimensão, o responsável alerta que não têm efetuado muitos negócios com imóveis de retoma de bancos, apesar das suas



A Zona Industrial da Maia é procurada pelas empresas, em especial, pela sua localização.

vantagens, nomeadamente, ao nível de financiamento.

“Na maioria dos casos, estes imóveis encontram-se em mau estado de conservação, muitas vezes vandalizados e a sua reabilitação, em termos de custos, normalmente não compensa em relação a uma construção nova, com infraestruturas e com facilidade de adaptação de layout, permitindo às empresas atingirem níveis de produtividade mais elevados”, adianta.

No entanto, no caso dos armazéns com áreas pequenas (entre 500 a 1000 m²), a oferta da banca torna-se, muito mais competitiva em relação ao mercado, devido ao facto de serem frações de poucas especificidades e o fator preço ser essencial”, revela.

Os clientes têm demonstrado interesse por este tipo de imóveis, procurando um preço competitivo,

obtendo, assim, um melhor valor de mercado na aquisição, assim como as condições de financiamento vantajosas e facilidade de acesso ao crédito/leasing. No entanto, por vezes, os imóveis existentes não correspondem à procura, em termos de localização, preço e estado do imóvel.

No caso do segmento de escritórios, “verifica-se, este ano, um crescimento acentuado na procura, principalmente em espaços de grande dimensão, por parte de multinacionais, que tem procurado instalar-se no Porto, próximo do aeroporto e/ou com facilidade de acesso por metro”, alerta João Leite Castro. A procura de escritórios é também sentida numa outra área de negócio em crescimento, que são as empresas ligadas às tecnologias de informação, que pretendem beneficiar da mão-de-obra especializada existente no norte do país.

Breves

Governo monitoriza arrendamento

Foi publicado, em Diário da República, o Despacho n.º 1043/2015, que estabelece a criação de um grupo de trabalho sobre a monitorização do mercado de arrendamento em Portugal, com a missão de apresentar uma proposta de modelo de monitorização do mercado da habitação, em especial no mercado do arrendamento urbano, através da partilha e tratamento de dados da administração. O grupo de trabalho é coordenado pelo presidente do Conselho Diretivo do Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana, (IHRU), integrando representantes desta e das seguintes entidades: gabinete do secretário de Estado dos Assuntos Fiscais; gabinete do secretário de Estado do Ordenamento do Território e da Conservação da Natureza; gabinete do secretário de Estado da Solidariedade e da Segurança Social; Autoridade Tributária e Aduaneira e Instituto da Segurança Social.

Reinaldo Teixeira nomeado

Reinaldo Teixeira, presidente do conselho de administração da Garvetur, empresa âncora do grupo Enolagest, encontra-se entre os nomeados em 2015 para a sétima edição do projeto “Portugueses de Valor” com o qual a LusoPress distingue os lusitanos e seus descendentes “que tenham alcançado objetivos relevantes em Portugal ou no estrangeiro”. Reinaldo Teixeira atribui a nomeação “ao esforço conjunto efetuado por todos os administradores da empresa, assim como os colaboradores da Enolagest”, holding que congrega 35 empresas e cobre todo o universo de serviços do imobiliário turístico, residencial e de investimento.

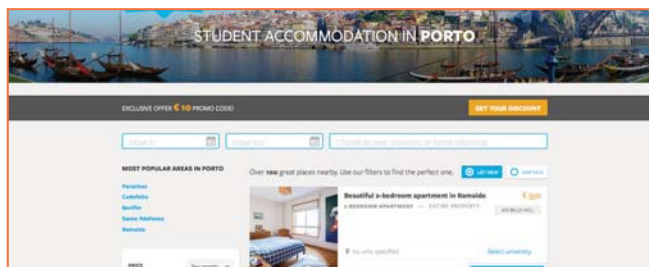
Conhecido júri dos “Óscares”

Já são conhecidos os jurados que vão avaliar as candidaturas ao “Prémio Nacional do Imobiliário”. Almeida Guerra, presidente da Rockbuilding, o arquiteto Regino Cruz, Paulo Silva, diretor-geral da Aguirre Newman, César Neto, diretor-geral da Renascimóvel, e Eduardo Abreu, partner da Neoturís, são as personalidades que integram o júri destes que são considerados os “Óscares” do Imobiliário em Portugal. Aos cinco elementos do júri junta-se Joaquim Pereira de Almeida, diretor da Magazine Imobiliário que coordena as reuniões de júri. Até 27 de Fevereiro mantêm-se abertas as inscrições para o “Prémio Nacional do Imobiliário / Melhor Empreendimento do Ano”. As candidaturas às categorias Habitação, Escritórios, Comércio, Equipamentos Coletivos, Turismo e Reabilitação podem ser submetidas online no site da Magazine Imobiliário.

Uniplaces reforça expansão e abre em Porto, Barcelona e Valência

A Uniplaces (www.uniplaces.com), plataforma online para alojamento de estudantes universitários, reforçou esta semana a sua rede de operações, tanto a nível nacional como internacional. Porto, Barcelona e Valência vêm assim juntar-se a Lisboa, Londres e Madrid. Uma expansão ambiciosa desta plataforma que ajuda os estudantes internacionais a encontrar alojamento, numa altura em que a empresa portuguesa está a analisar novos países para lançar em 2015.

Este crescimento duplica o número de cidades onde está presente, e resulta do investimento recente, por parte de investidores internacionais, de cerca de 2.8 milhões de euros (2.2 milhões de libras), que visou acelerar a internacionalização da empresa. Para Miguel Santo Amaro, co-fundador da Uniplaces, “a abertura destas novas cidades coloca-nos numa posição extremamente forte e permite-nos chegar mais perto daquilo que é o nosso



objetivo, o de sermos a marca de alojamento de confiança dos estudantes em todo o mundo. Queremos manter este ritmo de crescimento, consolidar estas cidades e abrir novos países”.

Este ano, a Uniplaces já registou mais de 315 mil noites reservadas, 90% das quais de estudantes internacionais, gerando cerca de 8 milhões de euros em receitas para os senhorios e proprietários de imóveis. O site oferece uma ampla variedade

de soluções de arrendamento, desde casas, quartos, apartamentos, quer sejam de origem particular ou residências universitárias.

Os estudantes de qualquer parte do mundo podem agora encontrar e reservar o seu alojamento em Lisboa, Porto, Londres, Madrid, Barcelona e Valência em www.uniplaces.com, com todas as condições necessárias e de segurança, perto das suas universidades ou outras localizações da sua preferência.



Entrevista

O PERCURSO DE NUNO TORGAL, FRANQUEADO DA ERA PORTUGAL

“O fator fundamental passou pela antecipação da própria crise”

Elisabete Soares
elisabete.soares@vidaeconomica.pt

Nuno Torgal é um dos mais bem-sucedidos franqueados da ERA Portugal. Isto, apesar das suas quatro lojas estarem localizadas no Porto e Matosinhos, zonas onde a crise - apesar de não ter sido tão intensa como em outros concelhos como Gaia, Valongo ou Gondomar - ainda fustigou fortemente o mercado. E, mais importante, ainda, ter aberto a quarta loja, a ERA Boavista Foz, situada no número 191, da Avenida do Brasil, na Foz, em Janeiro de 2012, em plena crise para o mercado imobiliário, segundo os especialistas.

Nós fomos procurar saber como é possível enfrentar estas dificuldades, desafiando o vendaval que se abateu sobre o sector nos últimos quatro a cinco anos. Tentar compreender a coragem de quem “abre a loja no olho do furacão”, como este empreendedor destacou numa entrevista dada poucos meses depois da sua inauguração.

“O fator fundamental passou pela antecipação da própria crise. Existiram sinais claros de que as coisas iam mudar muito. Todos os anos antes de começar a trabalhar no orçamento para o ano seguinte tinha o hábito de almoçar com alguns dos muitos amigos que trabalhavam em bancos. Quando o primeiro disse que os objetivos de crédito à habitação iam diminuir para o ano seguinte, e depois veio outro e disse o mesmo, depois outro e mais outro, ficou tudo demasiado claro para mim. Juntei a equipa toda (3 anos antes do pior ano) e expliquei-lhes o que na minha opinião aí viria. Cancelamos alguns investimentos, suspendemos o recrutamento (exceção área comercial), olhamos seriamente para a nossa conta de custos e emagrecemos a tempo e horas.

Definimos e explicamos à equipa comercial o que para nós seria o novo paradigma do mercado imobiliário - cada vez menos clientes compradores e vendedores, sendo que os primeiros iriam fixar-se nas oportunidades e os segundos seriam cada vez mais flexíveis - a variável preço seria mais do que nunca a chave para o sucesso em tempo de crise. Indexamos o maior número possível de tarefas ao conhecimento e desenvolvimento da variável preço. Tornamo-nos, ainda, mais especialistas em preço e antecipamos a evolução do mercado que passou de 80% crédito para 80% (para não dizer 95%) pronto pagamento. Habituo-nos a começar cada mês do zero quando antes tínhamos pipelines de 4 a 6 meses. A concorrência foi diminuindo. Era tudo muito mais rápido com uma enorme vantagem: recebíamos mais cedo o que se transformou num fator de motivação extra da equipa comercial. O método de trabalho ERA ajudou muito porque a metodologia funcionava na perfeição. Resumindo, antecipamos a crise, simplificamos a mensagem, formamos a equipa, adaptamo-nos ao mercado e vencemos”.

Um percurso apaixonante

Há um ditado popular que encaixa, como uma luva, no percurso de vida de Nuno Torgal: “A sorte protege os audazes”. Mas para compreender e sentir que não é exagerado fazer esta afirmação, basta conhecer um pouco da sua longa e apaixonante história de vida, colocando apenas algumas das frases retiradas de algumas horas de uma conversa, cada vez mais empolgante. “Quando eu era miúdo, o meu ídolo era Pasteur. Eu tinha o sonho de ser como o Pasteur. Eu também estava muito ligado às artes: escrevia,



Nuno Torgal, fraqueado da ERA

pintava, fotografava. Mas a certa altura percebi: Isto é tudo muito bonito, mas neste país parece-me que o mercado não vai ser bom para os artistas, portanto, o melhor é eu dedicar-me a outras coisas e ganhar dinheiro ... E ser artista em part-time. Vou seguir Economia, porque é um curso que me vai dar imensas saídas profissionais e vou resolver a minha vida primeiro”. E assim foi. Depois do curso concluído deu aulas, inicialmente, mas depressa descobriu que não podia ficar por ali “a dar aulas a vida toda”. E aceitou um desafio, que foi o de trabalhar como estagiário no Luxemburgo, “onde ganhava miseravelmente”. Foi aí que percebeu que não tinha nascido para ficar à frente de um computador e para a área financeira. Passou pela Tintas Cin, onde se iniciou pelas aventuras do marketing e “onde tive uma experiência maravilhosa durante 3 anos”, refere. Seguiu-se o grupo Roca, onde trabalhou como diretor de exportação. “Foi uma experiência fantástica, porque durante dois anos tive oportunidade de correr o mundo”. Uma experiência muito enriquecedora, mas também muito desgastante que o levou a assentar e a aceitar um novo desafio numa empresa da Organtex, uma empresa têxtil. “Eu trabalhava com marcas como a Nike, Adidas e Puma. Fui diretor de exportação e depois diretor de vendas”.

Vendas de quê? “De acessórios de têxteis. Aquelas coisas que vemos nas camisolas dos futebolistas, os patro-

cínios”. Antes tinha passado da área de tintas, para a área de banheiras e bases de chuveiro, e depois para os acessórios têxteis. “A certa altura comecei a pensar que fazia sentido criar a minha própria empresa. O meu irmão era consultor - hoje é o diretor de Operações da ERA Portugal (Ver caixa: a coincidência de juntar os irmãos foi mesmo coincidência), começou a falar na ERA, entusiasmei-me, e foi assim que entrei”.

Nuno é um franquizado da ERA Imobiliária, possui quatro lojas no Grande Porto, nomeadamente na Senhora da Hora, em Matosinhos, Leça da Palmeira e na Foz, no Porto.

A primeira loja faz, este ano, 11 anos, foi a loja da Senhora da Hora. “Foi a loja da Senhora da Hora porque na altura eu entendi que aquelas freguesias que estão incluídas nesta loja, que são Senhora da Hora, São Mamede de Infesta, Custóias e Leça do Balio, representavam em variedade e em oportunidade um sítio onde eu poderia de facto ter resultados e desenvolver a minha atividade”. A verdade é que nós tivemos resultados com a primeira loja. Em Portugal gostamos muito de dizer quando as coisas acontecem, é um tipo de sorte - eu gosto muito daquela definição clássica de que a sorte é a interseção entre a oportunidade e a preparação -, as oportunidades foram surgindo, e nós, como estávamos preparados, fomos agarrando as oportunidades”.

“Capacidade de resistir à adversidade”

A capacidade de resistir à adversidade e manter o espírito de trabalho e o método ERA são, na opinião de Rui Torgal, diretor de Operações da ERA Portugal, as condições para vencer com franchisado desta rede.

Assim, “a principal característica é a capacidade para aplicar, de forma contínua, o método de trabalho ERA de forma a conseguir obter sempre os melhores resultados. Também deve fazer parte do perfil de franquizado o saber resistir às dificuldades, assim como, o utilizar de forma positiva as experiências de trabalho passadas (embora esta não seja a característica mais importante). Acrescenta, que “ser empreendedor/franquizado ou comercial ERA implica dedicação a full time, não é viável a formação de novos negócios”.

De acordo com Rui Torgal, “desde o início das minhas funções, enquanto consultor, fiz a abertura de 77 lojas e neste âmbito formei mais de 1000 pessoas (entre comerciais e diretores comerciais). Atualmente, enquanto diretor nacional de operações, já realizei um total de 300 formações”.

Este ano, e tendo em conta o facto das lojas ERA terem um maior número de comerciais em funções e menos rotatividade de colaboradores, “o objetivo é formar entre sete a 10 diretores comerciais e estão previstas 10 formações de curso de Comerciais I e 10 formações do curso de Comerciais II”, esclarece.