

# Lab

ESPECIAL  
TENDÊNCIAS  
DE IMOBILIÁRIO

# Forbes

Este suplemento Comercial não pode ser vendido separado da edição 85 da Forbes Portugal e é da inteira responsabilidade do departamento Comercial da Media9

- 
- RADIOGRAFIA: CRESCIMENTO SOB PRESSÃO
  - BRANDED RESIDENCES: PORTUGAL NO TOP10 EUROPEU
  - CLUB65: O PROJETO QUE NASCEU PARA DAR NOVA VIDA À GERAÇÃO SÊNIOR

NELSON GALHOFO

## A LIDERANÇA DIFERENCIADA NUM MERCADO DE APARÊNCIAS



# HAPPINESS WORKS 2026



**26 MAIO**  
ESCOLA 42  
NO ANFITEATRO  
EM LISBOA

Patrocinador



Organização





## TEMA DE CAPA Nelson Galhofo

No mercado competitivo da mediação imobiliária, onde os números e o lucro dominam o discurso, o fundador da Galhofo Consultores destaca-se por uma abordagem centrada nas pessoas. Nelson Galhofo fala sobre liderança, resiliência e a construção de equipas num sector que, defende, precisa menos de aparência e mais consistência.

pág. 14

**04 EDITORIAL**  
**Entre a resiliência e a pressão da mudança**

**06 RADIOGRAFIA**  
**Crescimento sob pressão**  
Entre a escassez de oferta, a força da procura e um mercado fragmentado, Portugal afirma-se como um dos mercados mais dinâmicos da Europa.

**13 ARRENDAMENTO**  
**Arrendar casa em Lisboa, Porto e Algarve inacessível**  
As cidades das áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto e da região do Algarve tornaram-se "inacessíveis" para uma família de rendimento médio.

**20 CONDOMÍNIOS**  
**Setúbal com preços mais caros nos condomínios fechados**  
Setúbal tem os preços médios mais altos do país em condomínios fechados: 1,98 milhões de euros.

**21 OPINIÃO**  
**2026: o ano que define a próxima década**  
Manuel Maria Gonçalves – CEO da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários

**22 CRESCIMENTO**  
**Madeira e Porto são motores de crescimento no luxo**  
O ano de 2025 foi o melhor de sempre da Portugal Sotheby's. A Madeira e o Porto a impulsionaram o crescimento.

**24 BRANDED RESIDENCES**  
**Portugal está no Top10 europeu do segmento**  
O relatório 'Branded Residences Europe 2026' conclui que, em Portugal, estão 18 empreendimentos em desenvolvimento.

**26 FINANCIAMENTO**  
**A parceria que aproxima procura e financiamento**  
Apoiar os utilizadores no processo de compra de casa. Este é o mote da parceria entre o portal imobiliário Casa Yes e o BPI.

**27 APARTAMENTOS**  
**A chegada de um novo elemento**  
O empreendimento Fernão Magalhães 127 conta com quatro edifícios, cada um correspondente a um elemento. Depois de "Fogo", "Água" e "Ar", começou a fase do "Terra".

**28 DÉFICE**  
**Portugal precisa de 70 mil novas casas**  
O *Market Report Portugal 2025-2026* da Engel & Völkers conclui que, apesar da retoma acelerada do mercado imobiliário, continua a existir um défice de 14 mil novas casas por ano.

**29 RENDAS**  
**Renda média nacional situa-se nos 1450 euros**  
A renda média nacional subiu, em janeiro, 7,4% face a dezembro.

**32 INVESTIMENTO**  
**Segmento comercial capta 2,67 mil milhões de euros**  
Em 2025, houve um aumento perto dos 10% no investimento em imobiliário comercial em Portugal.

**33 REABILITAÇÃO**  
**Palacete no Rato será residencial de luxo**  
O antigo palacete situado na esquina da Rua D. Dinis com a Rua do Sol ao Rato vai receber o projeto residencial de luxo Dom Dinis.

**34 OBJETO DE DESEJO**  
**Design intemporal**  
Entre as principais novidades apresentadas pela Tacchini, destaca-se a coleção Bread & Butter, em particular o sofá Butter, desenvolvido por Faye Toogood.

**30**

**SENIOR LIVING**

**Club65: O projeto que dá nova vida à geração sénior**

Portugal vai receber um novo conceito de habitação dirigido à população com mais de 65 anos, o Club65. O projeto, do grupo ReVentures, conta com 7 empreendimentos e 900 apartamentos.

## EDITORIAL

DÍRCIA LOPES EDITORA EXECUTIVA DA FORBES PORTUGAL

# Entre a resiliência e a pressão da mudança

EDITORIAL 4

Entramos em 2026 com a sensação paradoxal de um mercado imobiliário que desafia as suas próprias leis. Num contexto europeu marcado por ajustamentos, correções e abrandamentos, Portugal continua a destacar-se pela resiliência e pela persistência da valorização. Os números são claros: preços em máximos históricos, procura ativa e um mercado que resiste a fatores que, noutros países, travaram ciclos de crescimento. Mas essa leitura, ainda que factual, é insuficiente.


O imobiliário português deixou de poder ser interpretado apenas à luz dos ciclos económicos. O que hoje molda o sector é uma combinação estrutural mais profunda: uma escassez crónica de oferta, custos de construção elevados, processos de licenciamento morosos e uma pressão demográfica e social que se intensifica. Mesmo num cenário de crescimento económico moderado e inflação controlada, os preços continuam a encontrar suporte. Não por excesso de euforia, mas por falta de resposta estrutural.

Em 2026, o mercado é tudo menos homogéneo. Assistimos à fragmentação do sector em vários mercados dentro do mesmo território. Segmentos *premium* continuam a beneficiar de procura internacional seletiva, concentrada em localizações consolidadas e em projetos diferenciadores, enquanto os segmentos mais dependentes do crédito revelam sinais de maior ponderação e alongamento dos prazos de decisão.

A escassez permanece o principal motor e o principal bloqueio. Menos licenciamento hoje significa menos oferta amanhã, num país onde produzir habitação a preços compatíveis com os rendimentos médios se tornou um desafio estrutural.

A geografia do imobiliário está a mudar. A pressão sobre Lisboa e Porto empurra a procura para territórios periféricos e cidades intermédias, desenhando novas centralidades. Mas esta deslocação exige planeamento, infraestruturas e políticas públicas que acompanhem a expansão, sob pena de se criar novos desequilíbrios.

No segmento de luxo, o imobiliário assume-se como laboratório de tendências. O valor já não reside apenas na localização ou na metragem, mas na experiência, na narrativa e na integração com serviços. As *branded residences* e os projetos de baixa densidade apontam para um mercado cada vez mais híbrido, onde habitar, investir e viver se cruzam.

O imobiliário português em 2026, mais do que um mercado em crescimento, é um mercado em transformação, e é nessa transformação que residem os seus maiores riscos e oportunidades. 

# Forbes

ESPECIAL TENDÊNCIAS DE IMOBILIÁRIO

## EDITOR/PROPRIETÁRIO

Media9Par, SA

Registo na ERC n.º 224 087. Acionistas detentores de mais de 5% do capital – Emerald Media Corporation (87,97%), Emerald Europe (11,46%) | N.º ERC: 124 955. NIPC: 517 031 558. N.º de Depósito Legal: 245 365/06 | Sede: Avenida da Liberdade, 245, 3.º A, 1250-143 Lisboa. Redação: Tagus Park – Edifício Tecnologia, 4, 1, 71 a 74, 2740-122 Porto Salvo

## CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

José Carlos Lourenço (CEO) | Cristiana de Nóbrega (Administradora) | Raúl Bragança Neto (Administrador)

## FORBES MEDIA, LLC

Steve Forbes Forbes Chairman & Editor-in-Chief; Sherry Phillips President & CEO; Randall Lane Chief Content Officer; Peter Hung President, Licensing & Branded Ventures; Kerry A. Dolan Assistant Managing Editor, Global Editions; Mathew Sevin Director, Branded Ventures; MariaRosa Cartolano General Counsel; Nikki Koval Vice President & Assistant General Counsel

## SITE

[www.forbespt.com](http://www.forbespt.com)

## REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E SERVIÇOS COMERCIAIS

Tagus Park – Edifício Tecnologia, 4, 1, 71 a 74, 2740-122 Porto Salvo  
geral@forbespt.com | fincas@forbespt.com

## DIRETORA EDITORIAL

Nilza Rodrigues

nilza.rodrigues@forbespt.com

## EDITORA EXECUTIVA

Dírcia Lopes

dircia.lopes@forbespt.com

## COLABORAM NESTA EDIÇÃO

Alexandra Silveira, Fernanda Mira, Helena C. Peralta, Paulo Marmé e Victor Machado  
Revisão: Rui Gouveia Tradução: Carlos Tomé

## DESIGN

Fernando Dias, Pedro Guedes

## DIREÇÃO COMERCIAL

Manuel Geraldes (Head of Digital & New Projects), Ana Catarino, Cristina Ribeiro (Accounts)  
Contacto: comercial@medianove.com

## DIREÇÃO BRANDED CONTENT, MARKETING & EVENTOS

Filipa d'Avillez (Head of Branded Content, Marketing & Events), Ana Miranda (Coordenação Eventos), Joana Hipólito (Coordenação Marketing), Carolina Sequeira (Branded Content Account), José Duque (Branded Content Account)

## DIREITOS INTERNACIONAIS

Forbes Media LLC

A *Forbes Portugal* é uma publicação da Emerald Europe publicada sob o acordo de licenciamento com a Forbes Media LLC

## IMPRESSÃO

Lidergraf Sustainable Printing  
Rua do Galhano, 15,  
Estrada Nacional 13  
4480-089 Árvore, Vila do Conde

## TIRAGEM

75 mil exemplares  
Depósito Legal n.º 473 554/20  
Registo da ERC n.º 126 826

## ESTATUTO

A revista *Forbes Portugal* é focada no mundo dos negócios e da economia. Mas é mais do que uma publicação que se limita a contar boas histórias sobre empresas e números. A *Forbes Portugal* quer surpreender, inspirar, dar ideias aos leitores. Ideias que possam ser usadas no dia a dia, levá-los a derrubar barreiras e a vencer.

A *Forbes Portugal* está registada na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o número 126 826, é detida pela empresa Emerald Europe e resulta de um licenciamento da revista norte-americana *Forbes*. O primeiro número da *Forbes Portugal* foi publicado em dezembro de 2015.

O estatuto editorial da *Forbes Portugal* encontra-se publicado na página da Internet [www.forbespt.com](http://www.forbespt.com)

# Forbes PORTUGAL

Grandes **Ideias**, grandes **Líderes**,  
grandes **Negócios**

Inspire-se com quem está a mudar o mundo



Assine a FORBES e receba em sua casa

1 ANO (6 edições) PAPEL €33,12 | DIGITAL €28,98

Aceda a [forbespt.com/assinaturas](https://forbespt.com/assinaturas) ou ligue **217 655 300**

Conheça as opções  
para assinar





IMOBILIÁRIO EM 2026

# CRESCIMENTO SOB PRESSÃO

ENTRE A ESCASSEZ DE OFERTA, A FORÇA DA PROCURA E UM MERCADO CADA VEZ MAIS FRAGMENTADO, PORTUGAL AFIRMA-SE COMO UM DOS MERCADOS MAIS DINÂMICOS DA EUROPA, MAS TAMBÉM COMO UM DOS MAIS DESAFIANTES. UM RETRATO DAS TENDÊNCIAS QUE VÃO REDEFINIR O SECTOR.

TEXTO FERNANDA MIRA FOTOS GETTY E D.R.

**D**urante os últimos dois anos, a narrativa dominante antecipava um ajustamento. A subida das taxas de juro, a inflação persistente e o abrandamento económico europeu pareciam reunir todas as condições para travar o ciclo de valorização. Em vários mercados europeus, essa correção tornou-se evidente. Em Portugal, porém, o cenário revelou-se mais complexo e mais resistente. Os dados não deixam margem para dúvidas. No terceiro trimestre de 2025, o Índice de Preços da Habitação registou uma subida homóloga de 17,7%, o valor mais elevado da série estatística disponível. Ao mesmo tempo, o preço mediano das casas transacionadas ultrapassou os 2 mil euros por metro quadrado, com crescimentos próximos dos 19% em termos anuais. Já no mercado de oferta, o início de 2026 ficou marcado por novos máximos históricos: cerca de 3 mil euros por metro quadrado, após subidas superiores a 12% em termos homólogos.

No entanto, este crescimento acontece num contexto que deveria limitá-lo. A economia portuguesa deverá crescer cerca de 2,3% em 2026, com inflação estabilizada em torno dos 2% e um ambiente de crédito progressivamente mais previsível. Um cenário que sugere estabilidade. Ainda assim, os preços continuam pressionados, as transações mantêm-se em níveis elevados, e a procura não desaparece.

É precisamente essa aparente contradição que define o momento atual. Porque o mercado imobiliário português em 2026 já não pode ser lido apenas através de ciclos económicos. Ele resulta de uma combinação mais complexa: escassez estrutural de oferta, pressão demográfica e social, internacionalização do investimento e transformação dos padrões de procura. E é nessa intersecção, entre forças que empurram e forças que travam, que se desenham as grandes tendências do sector.

### CRESCIMENTO NÃO É LINEAR

A leitura mais imediata poderia sugerir continuidade: preços a subir, procura ativa, investimento resiliente. Mas essa leitura, embora confortável, já não descreve com precisão o mercado em 2026. Portugal continua a destacar-se no contexto europeu, mas por razões que importa interpretar com cautela. Enquanto vários mercados registaram correções ou estagnação, a Alemanha com quedas acumuladas superiores a 10% em determinados segmentos desde 2022, a Suécia com ajustes significativos no residencial e mesmo cidades francesas a perder dinâmica, Portugal manteve um dos ritmos de valorização mais elevados da União Europeia.

“O mercado português não está a crescer porque tem mais capacidade estrutural do que outros mercados europeus”, observa Paulo Castanheira, diretor da Escola Superior de Atividades Imobiliárias. “Está a crescer porque tem menos capacidade de resposta do lado da oferta”, sustenta. Enquanto em mercados como o alemão ou o neerlandês o ajustamento se fez através da correção de preços, refletindo maior elasticidade da oferta e maior maturidade do sector, em Portugal o ajustamento tende a não acontecer da mesma forma.

Há territórios onde a valorização continua a ser intensa, como as zonas *premium* de Lisboa, Cascais e Algarve, impulsionadas por procura internacional e por ativos escassos. Em paralelo, surgem sinais de maior estabilização em segmentos mais dependentes de financiamento, onde o impacto das taxas de juro se faz sentir de forma mais direta.

Em 2025, enquanto os preços continuaram a subir, o número de novos licenciamentos caiu mais de 14% em termos homólogos, evidenciando uma quebra na capacidade de gerar nova oferta. Ao mesmo tempo, os prazos médios de venda começaram a alongar-se em alguns segmentos, sinalizando um mercado mais ponderado.

“Seria expectável que a subida dos preços começasse a atenuar”, reforça Paulo Castanheira. “Não porque a procura desapareça, mas porque o contexto económico não sustenta crescimentos sucessivos com esta intensidade.”

Porque o mercado não responde apenas ao ciclo económico, responde à sua estrutura. “Mesmo que a procura abrande, os preços não ajustam facilmente porque o custo de produzir nova oferta é elevado”, acrescenta Castanheira. “Isso cria uma espécie de piso no mercado.”

### A ESCASSEZ COMO MOTOR

Se o comportamento do mercado imobiliário português em 2026 parece, à primeira vista, contraintuitivo, é porque continua a ser lido a partir de pressupostos que não correspondem à sua realidade estrutural. A razão encontra-se no fator mais determinante e mais difícil de corrigir do sector: a escassez de oferta. Os números ajudam a enquadrar esta realidade, mas não a esgotam.

Em 2025, o número de novos fogos licenciados registou uma quebra superior a 14% em termos homólogos, enquanto o crescimento das habitações concluídas se manteve modesto, na ordem dos 3,6%. Estes dados são particularmente relevantes porque revelam não apenas o presente, mas o futuro próximo: menos licenciamento hoje traduz-se inevitavelmente em menor oferta amanhã.

Mas, como sublinha Paulo Castanheira, reduzir o problema à quantidade de construção é simplificar uma

questão estruturalmente mais complexa. “O mercado não está apenas condicionado pela falta de oferta, está condicionado pela dificuldade em produzir oferta a preços compatíveis com o rendimento médio”, explica.

Nos últimos anos, o custo da construção em Portugal aumentou de forma significativa. Matérias-primas, energia, mão de obra qualificada e custos financeiros pressionaram a estrutura de custos. A que se juntam os custos indiretos: processos de licenciamento morosos, enquadramento regulamentar exigente e incerteza na execução de projetos.

“Há uma percepção de que aumentar a construção resolve o problema”, salienta Paulo Castanheira. “Mas se os custos de produção continuam elevados, essa nova oferta não vai necessariamente responder às necessidades da maioria da população.” Esta realidade ajuda a explicar uma das características mais marcantes do mercado atual: a rigidez dos preços. Em mercados com maior elasticidade da oferta, como alguns países do Norte da Europa, a subida das taxas de juro traduziu-se numa correção mais direta dos preços. Em Portugal, essa correção é amortecida pela escassez estrutural.

A procura pode abrandar, mas não desaparece. E continua a superar a oferta disponível.

“Enquanto este desequilíbrio se mantiver, não haverá uma correção significativa dos preços”, afirma Castanheira. “O que pode acontecer é uma desaceleração do crescimento, não uma inversão da tendência.”

Mas a escassez não se manifesta apenas na nova construção. Manifesta-se também na forma como o *stock* existente é utilizado.

Para Paulo Castanheira, esta é uma das áreas onde a intervenção pode ser mais eficaz. “Não se trata apenas de construir mais, mas de colocar no mercado aquilo que já existe”, defende, apontando para a necessidade de instrumentos fiscais que incentivem a disponibilização destes imóveis, nomeadamente através do agravamento do IMI para habitações devolutas.

A escassez deixa, assim, de ser apenas uma questão de produção. Passa a ser também uma questão de gestão. “É possível que, nos próximos anos, assistamos a um aumento da oferta nos segmentos mais baixos”, admite Paulo Castanheira. “Mas tudo dependerá da capacidade de execução e da rapidez com que essa oferta chega ao mercado.”

### UM MERCADO ENTRE DUAS FORÇAS

Se a escassez de oferta ajuda a explicar a rigidez do mercado, é a natureza da procura que explica a sua persistência e, sobretudo, a sua transformação.

Durante mais de uma década, o crescimento do imobiliário português foi associado à procura internacional. Programas como os vistos *gold*, o regime de residentes não habituais e a atratividade do país enquanto destino de investimento consolidaram essa narrativa.

Mas, em 2026, essa explicação já não é suficiente.

A procura internacional mantém-se relevante, quer em volume quer em valor. Mas o mercado tornou-se mais complexo. O que existe hoje não é uma substituição da procura doméstica pela externa, mas uma sobreposição de camadas de procura, com comportamentos e impactos distintos.

“Os operadores não têm uma leitura consensual”, observa Paulo Castanheira. “Em alguns casos, a procura externa é claramente dominante. Noutros, verifica-se que muitos dos compradores, mesmo em segmentos elevados, são nacionais.”

Esta ambivalência revela uma mudança estrutural.

Por um lado, o mercado doméstico mantém-se como base do sector, sobretudo nos segmentos de primeira habitação, onde se refletem as condições de crédito, os rendimentos e as políticas públicas e onde a pressão da acesibilidade é mais evidente.

Por outro, a procura internacional continua a ser determinante, mas de forma mais seletiva. Concentra-se em localizações *premium*, projetos diferenciadores e ativos com forte componente *lifestyle* ou potencial de valorização global.

Lisboa é o exemplo mais claro desta transformação. A cidade deixou de ser apenas competitiva em preço para se afirmar como um mercado comparável no contexto europeu. A evolução dos seus preços é frequentemente analisada em paralelo com Madrid, Paris ou mesmo Londres.

“Se mercados como Londres ou Paris evoluírem positivamente, Lisboa tende a acompanhar esse movimento”, explica Paulo Castanheira. “Há uma espécie de efeito de osmo se que começa a marcar o posicionamento do mercado português.”

Mas a mudança mais relevante está

**Paulo Castanheira**, diretor da Escola Superior de Atividades Imobiliárias.



no perfil do comprador. O comprador de 2026 é mais informado, mais exigente e mais seletivo. Procura localização, mas também qualidade de construção, serviços e potencial de valorização. No segmento mais alto, procura experiência; nos segmentos intermédios, procura equilíbrio entre preço e qualidade de vida.

“Há uma tendência crescente para uma procura mais qualificada”, observa Paulo Castanheira. “O comprador já não reage apenas ao preço, reage ao conjunto da proposta.”

Ao mesmo tempo, surgem novas pressões internas. O crescimento do turismo, a expansão do alojamento local e a entrada de investidores institucionais no arrendamento aumentam a competição pelo mesmo *stock* habitacional.

O resultado é um mercado onde diferentes tipos de procura coexistem e competem. “Não podemos olhar para o mercado como uma realidade única”, conclui Paulo Castanheira. “Estamos perante vários mercados dentro do mesmo mercado.” É nessa sobreposição de dinâmicas que se constrói o comportamento do imobiliário português.

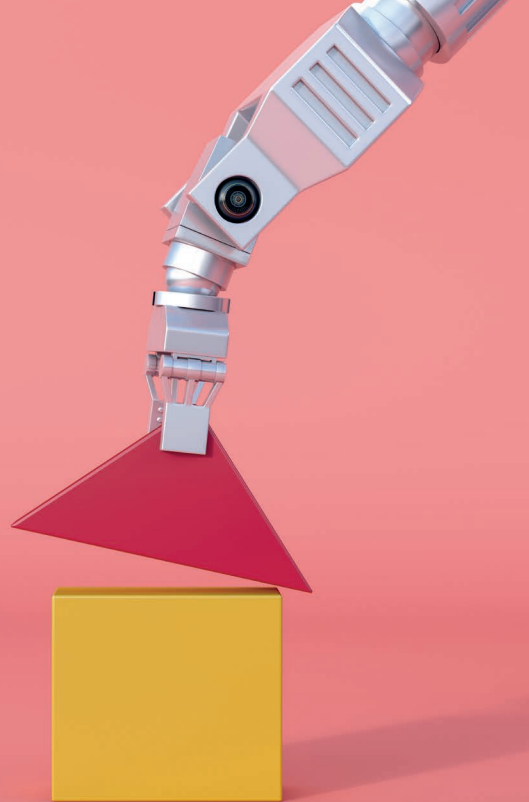
### O LUXO COMO LABORATÓRIO

Se há segmento onde o mercado imobiliário português se revela com maior nitidez, nas suas ambições, nas suas contradições e na sua exposição ao mundo, é o segmento de luxo. Aqui, o imobiliário deixa de ser apenas um ativo. Torna-se linguagem, posicionamento e, cada vez mais, experiência. Ao contrário do segmento médio, fortemente condicionado pelo crédito e pelo rendimento

## No segmento do luxo, imobiliário deixa de ser apenas um ativo. Torna-se linguagem, posicionamento e experiência.

disponível, o luxo opera segundo outras lógicas. É menos sensível ao ciclo económico interno e mais exposto a fluxos globais de capital, decisões de mobilidade internacional e à percepção de valor associada a cada destino.

Em Portugal, essa dinâmica continua a traduzir-se numa procura consistente. Lisboa, Porto e a costa do Estoril mantêm-se como polos de atração, sustentados por localização, segurança e qualidade de vida. Mas é fora destes centros tradicionais que o luxo encontra hoje algumas das suas expressões mais distintivas.



Na Comporta, em Troia ou em Melides, o valor constrói-se de forma inversa à lógica urbana: na baixa densidade, na integração com a paisagem, na privacidade. Mais do que metros quadrados, vende-se contexto. “O segmento de luxo tende a manter procura e valorização, mas é altamente sensível à circulação de capitais e a fatores como regimes de residência ou enquadramento fiscal”, explica Paulo Castanheira.

Mas a transformação mais relevante não está apenas na geografia, está no próprio conceito de luxo. Durante décadas, o valor imobiliário neste segmento esteve associado a fatores relativamente estáveis: localização, dimensão, qualidade construtiva. Hoje, essa definição está a mudar.

Já não basta ter vista mar. É necessário ter contexto. Já não basta ter área. É necessário ter conceito. Já não basta ter localização. É necessário ter narrativa. É neste cenário que surgem as *branded residences*, um dos fenómenos mais relevantes do imobiliário internacional recente.

Associadas a marcas de hotelaria ou *lifestyle*, estas residências combinam habitação com serviços e identidade: gestão integrada, *amenities*, posicionamento e experiência. Em Portugal, este segmento permanece numa fase inicial. “É ainda um fenómeno de nicho”, re-

fere Paulo Castanheira. “Mas há sinais claros de que os principais operadores estão a estudar o mercado e a preparar investimentos futuros.”

Mais do que uma tendência isolada, trata-se de uma mudança estrutural: o imobiliário deixa de ser apenas propriedade e passa a ser um produto híbrido, onde se cruzam habitação, serviço e experiência. E é precisamente por isso que este segmento funciona como um laboratório.

É aqui que surgem primeiro as novas formas de habitar, investir e valorizar. E é aqui que o mercado antecipa aquilo que, com o tempo, poderá estender-se aos restantes segmentos.

### UM PAÍS QUE SE REORGANIZA

Se o crescimento do mercado imobiliário em Portugal teve, ao longo da última década, uma geografia bem defini-

da, em 2026 essa geografia começa a tornar-se mais difusa e, ao mesmo tempo, mais reveladora das tensões estruturais do sector.

Durante anos, Lisboa e Porto concentraram investimento, dinâmica construtiva e pressão sobre os preços. Mas esse modelo, assente na centralidade, começa a mostrar sinais de saturação.

Na Área Metropolitana de Lisboa, municípios como Loures e Odivelas afirmam-se como extensões naturais da capital, com preços mais ajustados. Mais a sul, Setúbal ganha relevância pela combinação entre proximidade, qualidade ambiental e crescente oferta. E, mais afastadas, cidades como Santarém ou Torres Vedras entram no radar de quem procura alternativas ao binómio preço-localização.

“Estamos a assistir a uma deslocação da procura para zonas periféricas e cidades próximas dos grandes centros”, observa Paulo Castanheira. “Mas essa deslocação não pode

## Da periferia urbana funcional aos territórios *premium* de baixa densidade, o mercado revela uma fragmentação espacial cada vez mais evidente, uma das tendências mais marcantes do imobiliário em 2026.

ser analisada apenas do ponto de vista do preço.”

Porque a expansão territorial do mercado não é apenas consequência da subida dos preços. É também um teste à capacidade de planeamento urbano e de investimento público.

“Se existir uma nova geografia do investimento habitacional, ela tem de ser acompanhada por infraestruturas adequadas”, sublinha Castanheira. “Caso contrário, estamos a resolver um problema e a criar vários outros.”

Mas esta nova geografia não se limita ao segmento médio ou acessível.

Da periferia urbana funcional aos territórios *premium* de baixa densidade, o mercado revela uma fragmentação espacial cada vez mais evidente, uma das tendências mais marcantes do imobiliário em 2026.

Portugal deixa de ser um mercado centrado em duas cidades e afirma-se como um território de múltiplas centralidades, cada uma com a sua lógica, o seu público e a sua dinâmica de valorização. Como sublinha Paulo Castanheira, “o imobiliário não pode ser pensado isoladamente, tem



de ser pensado em articulação com o território, com a mobilidade e com a qualidade de vida que oferece”.

### SUSTENTABILIDADE: INEVITÁVEL, MAS NÃO DECISIVA

Poucos conceitos ganharam tanta centralidade no discurso do imobiliário como a sustentabilidade. Tornou-se presença constante em projetos, campanhas e enquadramento regulatório, eficiência energética, materiais sustentáveis, redução da pegada carbónica. Fala-se, sobretudo, de um futuro inevitável.

Mas entre o discurso e a realidade existe ainda um espaço significativo e é nesse intervalo que se revela o verdadeiro comportamento do mercado em 2026.

“Do ponto de vista do consumidor, a sustentabilidade ainda não é uma variável explicativa relevante na decisão de compra”, afirma Paulo Castanheira, com base em estudos da Escola Superior de Atividades Imobiliárias. “Seja pelo impacto no preço, seja pelo desconhecimento, a motivação associada à sustentabilidade continua a ser residual.”

Esta constatação expõe um desfasamento evidente. Enquanto o sector coloca a sustentabilidade no centro da proposta de valor, o comprador continua a privilegiar fatores mais imediatos: localização, preço, tipologia. A eficiência energética pode ser valorizada, mas raramente é determinante.

Para Paulo Castanheira, este ponto é essencial: “A sustentabilidade é uma tendência inevitável, mas não podemos assumir que o mercado a absorve automaticamente. Há um caminho a fazer e esse caminho depende do rendimento disponível e da literacia do consumidor.”

### O VERDADEIRO TESTE AO MERCADO

Se há tema que atravessa todas as dimensões do mercado imobiliário em Portugal da oferta à procura, do luxo à habitação acessível, do centro à periferia, é a acessibilidade.

Num país onde os preços da habitação cresceram a um ritmo superior ao dos rendimentos, o acesso à casa própria ou ao arrendamento tornou-se, para uma parte crescente da população, um desafio estrutural.

Mas mais do que identificar o problema, importa compreender a sua natureza. Para Paulo Castanheira, trata-se de um desafio multidimensional. “Estamos perante um problema que envolve o ordenamento do território, o funcionamento do mercado e as políticas públicas”, explica.

Uma das dimensões centrais dessa equação é o ordenamento do território. “Não podemos continuar a pensar a cidade de forma segmentada”, defende Paulo Castanheira. “A mistura de diferentes tipologias e segmentos é essencial

para garantir cidades mais equilibradas e mais seguras.”

Esta visão implica repensar o modelo urbano: evitar segregação territorial, integrar diferentes níveis de rendimento e articular habitação com mobilidade, serviços e qualidade de vida.

Mas há também dimensões mais imediatas. Uma delas é a mobilização do *stock* existente.

Em Lisboa, estima-se a existência de milhares de fogos devolutos, uma parte relevante da oferta potencial fora do mercado. Para Paulo Castanheira, esta é uma das áreas onde


## Num país onde os preços da habitação cresceram a um ritmo superior ao dos rendimentos, o acesso à casa própria ou ao arrendamento tornou-se, para uma parte crescente da população, um desafio estrutural.

a intervenção pode ser mais eficaz. “Não se trata apenas de construir mais, mas de colocar no mercado aquilo que já existe”, sublinha, apontando para instrumentos fiscais que incentivem essa disponibilização.

“O problema não está apenas na falta de projetos, mas na dificuldade em concretizá-los com rapidez”, observa. Processos de licenciamento morosos e incerteza regulatória continuam a atrasar a entrada de nova oferta. Neste contexto, uma maior intervenção das autarquias, nomeadamente na disponibilização de solo urbanizado e licenciado, poderá acelerar a resposta do mercado.

Durante décadas, a propriedade foi a solução dominante. Em 2026, esse paradigma começa a ser questionado. “É fundamental promover o arrendamento como uma opção real”, defende Paulo Castanheira. Isso implica atrair investidores institucionais, desenvolver modelos de gestão profissionalizada e garantir estabilidade jurídica.

Esta mudança não é apenas funcional, é estrutural. Implica maior mobilidade, maior flexibilidade e uma redefinição da relação com a habitação.

Em 2026, o imobiliário português não se define por uma única narrativa. É um mercado de oportunidade e de tensão. De valorização e de exclusão. De inovação e de atraso estrutural. Um mercado onde convivem capital global e necessidade local, onde o luxo se reinventa e a habitação acessível se torna cada vez mais escassa. Mas, acima de tudo, é um mercado em transformação. 

# IMOBILIÁRIO EM PORTUGAL

## 2026: OS NÚMEROS QUE DEFINEM O MERCADO

PORTUGAL ENTRA EM 2026 COMO UM DOS MERCADOS IMOBILIÁRIOS MAIS DINÂMICOS DA EUROPA, MAS TAMBÉM COMO UM DOS MAIS PRESSIONADOS.

### Mercado em crescimento

**+17,6%**

Variação anual dos preços da habitação em 2025

**+8,6%**

Crescimento do número de transações em 2024

**~2.000 €/m<sup>2</sup>**

Preço mediano nacional das casas vendidas

**~3.000 €/m<sup>2</sup>**

Preço médio de oferta no início de 2026

Fontes: INE e Idealista

### Lisboa no contexto europeu

(Preços prime residenciais)

Paris	€13.000 – €15.000/m <sup>2</sup>
Londres	€12.000 – €14.000/m <sup>2</sup>
Madrid	€7.000 – €9.000/m <sup>2</sup>
Milão	€7.000 – €9.000/m <sup>2</sup>
Lisboa	€6.000 – €10.000/m <sup>2</sup>

### Crescimento dos preços

(2024–2025)



LISBOA



MADRID



PARIS



LONDRES

Fonte: Savills / Knight Frank

### Oferta insuficiente em Portugal

**-14,2%**

Licenciamentos de novos fogos (2025)



**~30.000**

Fogos devolutos só em Lisboa

**+3,6%**

Crescimento de habitações concluídas

Fonte: INE

### Procura internacional vs doméstica

Prime residencial em Lisboa

**>10.000 €/m<sup>2</sup>**

Crescimento esperado no segmento prime (2026)

**+4% a +6%**

Pipeline de branded residences até 2030

**15+ projetos**

Fonte: Savills

### Nova geografia do mercado



Crescimento em:

Loures · Odívetas · Setúbal · Santarém · Torres Vedras



Consolidação premium:

Comporta · Tróia · Melides · Algarve

### O que vem a seguir

- Maior peso do arrendamento
- Entrada de investidores institucionais
- Expansão para novas centralidades
- Pressão crescente sobre políticas públicas

# ARRENDAR CASA EM LISBOA, NO PORTO E NO ALGARVE CADA VEZ MAIS INACESSÍVEL

Um estudo da Century 21 conclui que todas as cidades das áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto, assim como da região do Algarve, se tornaram “inacessíveis” para uma família de rendimento médio que queira arrendar casa pela primeira vez.

TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.

**T**odas as cidades das áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto, assim como da região do Algarve, se tornaram “inacessíveis” para uma família de rendimento médio que queira arrendar casa pela primeira vez, conclui um estudo da Century 21. As três capitais das zonas consideradas – Lisboa, Porto e Faro – são “totalmente inacessíveis” também no que toca aos preços de venda das casas, por exigirem taxas de esforço superiores a 50% do rendimento médio familiar.

Na região do Algarve, a compra de habitação é igualmente “inacessível”, enquanto na área metropolitana de Lisboa (AML) são 9 os concelhos onde adquirir habitação própria ultrapassa “o limiar de 50% de esforço”. O estudo *Acessibilidade à Habitação*, da imobiliária Century 21 Portugal, recentemente divulgado, indica que os preços de venda e os valores das rendas “aumentaram 40% ou mais na maioria dos concelhos” da AML desde 2022, ao passo que os rendimentos dos habitantes “cresceram cerca de 15%”, a um ritmo 3 vezes mais lento.

“Comprar uma casa de 90 metros quadrados implica hoje mais 68 000 a 114 000 euros do que há 3 anos, o que se traduz em prestações cerca de 300 euros” acima dos valores praticados em 2022.

No arrendamento, os aumentos, nos últimos 3 anos, rondam os 400 euros mensais, contra subidas salariais que o estudo estima em cerca de 200 euros.

Na área metropolitana do Porto (AMP), preços e rendas subiram mais de 50% na maioria dos concelhos, no mesmo espaço temporal, enquanto os rendimentos das famílias “cresceram apenas 18%”, segundo o relatório. O aumento do preço de compra na AMP situa-se entre 66 000 e 102 000 euros, implicando prestações adicionais de 230 a 400 euros. No arrendamento, os acréscimos de valores rondam 280 a 500 euros mensais.

No Algarve, comprar casa passou a exigir mais 65 000 a 106 000 euros desde 2022, e arrendar implicou acréscimos mensais de 300 a 570 euros. Os rendimentos dos habitantes na região algarvia subiram 170 a 240 euros.

O estudo conclui que os preços das casas praticamente duplicaram nos últimos 5 anos em Portugal, registando uma nova aceleração de 23,4% em 2025.

O mesmo relatório conclui que “o acesso à compra se tornou impossível nas capitais litorais para uma família média, mas manteve-se viável na maioria das cidades do interior”. No interior, os preços em 15 capitais de distrito representavam taxas de esforço inferiores a 50% do rendimento, mas só em 7 eram considerados “acessíveis” por implicarem taxas de esforço inferiores a 33%.

Quanto ao arrendamento, apenas 2 cidades do interior ofereciam valores sem exigirem esforço elevado, ou seja, inferior a 33% do rendimento.

O estudo revela que apenas 48% das casas à venda estão “ao alcance de 77% das famílias (até 330 mil euros), num claro desequilíbrio estrutural”.

“O problema não é abstrato: é mensurável. A oferta não está alinhada com a realidade económica das famílias. Isso empurra muitos agregados para taxas de esforço incompatíveis com uma vida estável”, explica o CEO da Century 21 Portugal, Ricardo Sousa.

O estudo da Century 21 Portugal centrou-se no acesso à habitação por parte de quem procura a primeira casa na sua cidade, sobretudo famílias e jovens, e baseou-se em preços e rendas fornecidos pela Confidencial Imobiliário (SIR), considerando habitações de 90 metros quadrados e valores de 2025 praticados em Portugal continental. **F**





# DENTRO DE UM MODELO QUE DESAFIA O MERCADO IMOBILIÁRIO

NUM SECTOR DOMINADO POR APARÊNCIAS,  
LUCRO E SUCESSO, SURGEM NOVOS MODELOS  
DE LIDERANÇA QUE COLOCAM AS PESSOAS NO CENTRO  
DO NEGÓCIO IMOBILIÁRIO.

TEXTO **FLÁVIA TOMÉ**  
FOTOS **GONÇALO MOURÃO**



o mercado altamente competitivo da mediação imobiliária, onde os números e o lucro dominam o discurso, Nelson Galhofo destaca-se por uma abordagem centrada nas pessoas. À frente da Galhofo Consultores, fala sobre liderança, resiliência e a construção de equipas num sector que, defende, precisa menos de aparência e mais consistência.

**Começou a trabalhar no sector imobiliário muito jovem e sem experiência. Quem era o Nelson antes de se tornar uma referência no imobiliário?**

Primeiro, eu acho que não sou uma referência ainda no sector. No entanto, quem eu era? Eu era um menino cheio de sonhos, que foi atleta profissional de andebol durante 17 anos, sendo várias vezes campeão nacional. Alguém que tem a capacidade de sonhar e, nomeadamente, executar. Muito mais importante do que aquilo que nós sonhamos é aquilo que nós colocamos em prática de uma forma muito simples, fazendo acontecer.

**Que lições desse período sem experiência foram decisivas para o seu sucesso?**

Todas. Todas as lições que nós temos com as diversas pessoas com quem nos cruzamos são processos de aprendizagem. Posso dizer que, ao longo destes 7 anos de sector, lancei talvez dos melhores dos melhores comerciais. E isto não tem que ver com dinheiro,

**"Nós não aceitamos ninguém que queira vir trabalhar connosco. Somos nós que vamos buscar os consultores ao mercado."**

o dinheiro vai e vem. Tem que ver com a importância de ter as melhores pessoas connosco, para conseguir criar e estruturar a possibilidade de deixar um legado. A Galhofo Consultores não existe para vender casas, existe para ajudar consultores a suportar aquilo que são as suas necessidades e ajudá-los a ter uma carreira dentro do sector imobiliário.

**O que trouxe dos mais de 10 anos como jogador profissional de andebol para o mundo dos negócios?**

A vontade de vencer, a ótica de nunca cair. Nós caímos 10, levantamo-nos 14. E essa é sobretudo a grande diferença que eu tenho dos outros *players* do mercado: a capacidade de me reinventar quando as coisas não estão a acontecer. Por exemplo, no ano passado, perdemos 8 dos nossos melhores consultores e, ainda assim, fizemos o melhor ano de sempre. Porque nos reinventámos e criámos novos *players*.

**"Vivemos uma vida que é a nossa, não a vida do outro. Não andamos de Porsches alugados, nem de Rolexes falsos."**

**Atualmente lidera a Galhofo Consultores, dentro do grupo RE/MAX Must. Qual é a grande ambição?**

Não é, de todo, financeira. Se fosse financeira, pode pôr em *caps lock*, sublinhar, colocar a negrito, eu não teria uma equipa. A minha forma de estar é exatamente tudo o contrário de ser financeiro. Tenho muito mais custo do que rentabilidade com a estrutura de equipa, mas há coisas que são muito mais importantes, e isso é o fator humano. A minha liderança é focada na pessoa. Uma empresa que coloca a pessoa no epicentro é uma empresa que contém e há de conter sempre muito melhores resultados.

**Como consegue equilibrar essa proximidade e empatia, com a exigência por resultados?**

Maior liberdade, maior responsabilidade. Damos total liberdade para o consultor fazer aquilo que entende, mas responsabilizamo-lo pelos seus atos. Se um consultor não cumpre um compromisso, isso não é exequível dentro da Galhofo Consultores. A palavra vale mais do que qualquer contrato. Portanto, o que nós estabelecemos com qualquer pessoa dentro do sector é aquilo que nós cumprimos. Se calhar já perdemos mais do que ganhámos, mas nós vivemos uma vida que é a nossa, não a vida do outro. Não andamos de Porsches alugados, nem de Rolexes falsos.

**Num sector focado tão em números, quando é que a empatia pode passar de vantagem a risco?**



Nós somos exatamente aquilo que não é números. O mercado está demasiado preocupado a falar incessantemente de dinheiro, e esquece-se daquilo que é o mais importante, que é a pessoa. O dinheiro, volto a dizer, vai e vem. Hoje tenho, amanhã não tenho. E o grande problema do mercado, talvez o maior problema do mercado, é exatamente esse. É as pessoas estarem demasiado preocupadas com aquilo que é o dinheiro. O dinheiro vale o que vale.

---

## **"São todos número 1. Há uma desvirtualização da realidade do mercado."**

---

**Diz que é uma prioridade estar sempre disponível para a sua equipa. Essa decisão tem custos pessoais?**

Sim, total. Eu vivo o mercado. Tenho de estar 100% disponível para as minhas pessoas, independentemente do horário. A partir do momento em que eu tenho a capacidade de exigir, porque estou a liderar uma equipa, eu também tenho de saber dar. Nós não temos só de saber receber, também temos de saber dar.

**O que torna o seu método "disruptivo" face à concorrência?**

Infalível, pode dizer, infalível. É sobretudo a forma de como eu vejo as coisas. Por exemplo, nas reuniões de recrutamento, não falo sobre o mercado, e consigo conhecer o consultor como poucas pessoas próximas o conhecem. Tento perceber porque é que está ali. Nós não aceitamos ninguém que queira vir trabalhar connosco. Somos nós que vamos buscar os consultores ao mercado. Vamos acompanhando o percurso e, quando achamos que é o momento, vamos pescá-los. E até agora não tem corrido mal.

**Já lidou com clientes em situações muito delicadas e outras de grande sucesso.**

**Qual foi o caso que mais o marcou?**

Talvez seja a história em que tive que ir a um estabelecimento prisional para assinar uma procuração, para que esta mãe pudesse ceder ao filho o poder para vender a casa e, por sua vez, ele conseguisse estudar e tirar uma licenciatura.



**"Somos, claramente, uma referência. Somos, repare que eu não digo que sou."**

**Que diagnóstico faz do sector imobiliário atualmente?**

São todos número 1. Há uma desvirtualização da realidade do mercado. Existem nomes bastante conhecidos pelas burlas que fazem, e não é nisso que o mercado se deve alicerçar. Isso são personagens criadas para ter alguma visibilidade. O mercado imobiliário é

feito de pessoas que trabalham, é feito de pessoas que entram cedo, saem tarde, que estão disponíveis para ajudar e que estão disponíveis para servir o cliente. Então, diria que esse pode ser um dos erros mais comuns dos consultores em início de carreira: acharem que, passado um mês no sector, compram um Porsche.

**Qual é o erro mais comum que vê nos consultores em início de carreira?**

Diria para não serem consultores individuais e juntarem-se a uma equipa. Para não estarem ligados a formandos da Internet que nunca venderam uma casa na vida. E para estarem mais predispostos a ouvir do que a falar.


**"O mercado [esquece-se] daquilo que é o mais importante, que é a pessoa."**

**Que valores inegociáveis herdou dos seus avós, que refere como duas grandes referências familiares?**

Um faleceu na terça-feira. Os valores são a palavra, a capacidade de estar sempre grato e a capacidade de ser altamente leal. Um outro é trabalhar e acreditar sempre naquilo que acreditamos.

**O que significa, concretamente, "ser dos melhores" para si nos próximos cinco anos?**

Segundo os números, nós somos um dos melhores a nível nacional, dentro da marca e dentro do sector. Somos, claramente, uma referência. Somos, repare que eu não digo que sou. Eu digo que somos. Esta é a grande diferença da liderança. O nosso objetivo é claro: até 2029, sermos o número um da rede Remax. Depois, ser o número um da Europa e do mundo, à exceção dos Estados Unidos e Canadá.

A vida dá muitas voltas. E, portanto, nós não sabemos como é o dia de amanhã. À partida, não, mas amanhã posso acordar com uma ideia completamente diferente e seguir outra coisa qualquer. Estamos muito entusiasmados e estamos muito conscientes do que vai acontecer até 2029. Portanto, o nosso objectivo é básico: até 2029 – e não em 2029 –, temos de ser o número um da rede. Subsequentemente, queremos conquistar o número um na Europa e o número um no mundo. À exceção dos Estados Unidos e Canadá. É só isso. 

# SETÚBAL: A ZONA MAIS CARA PARA INVESTIR NOS CONDOMÍNIOS FECHADOS

EM 2025, EXISTIAM EM PORTUGAL, SEGUNDO OS DADOS DO PORTAL IMOBILIÁRIO IDEALISTA, CERCA DE DOIS MIL IMÓVEIS À VENDA ACIMA DE UM MILHÃO DE EUROS EM CONDOMÍNIOS FECHADOS, O QUE REPRESENTA UMA QUEBRA DE 27% DA OFERTA. SETÚBAL CRESCEU 1% NO LADO DA OFERTA, MAS OS PREÇOS MÉDIOS SÃO OS MAIS ALTOS DO PAÍS: 1,98 MILHÕES DE EUROS.

TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.

Com a crescente procura por habitação de luxo em Portugal – o nosso país tem conseguido atrair bastante mais investidores e residentes estrangeiros nos últimos anos – começa a sentir-se falta de oferta em algumas tipologias nas gamas *premium*, o que pressiona os preços. É este o caso das casas de luxo em condomínios fechados, que, segundo o portal imobiliário Idealista, perdeu 27% da sua oferta durante o ano de 2025. O estudo, realizado pela plataforma de compra e venda de imóveis, com base nos dados disponíveis, há atualmente cerca de 2 mil casas à venda neste segmento do mercado – foram consideradas como luxo habitações que custam mais de 1 milhão de euros, em condomínio fechado.

Para o Idealista, a oferta nacional é insuficiente para quem procurar luxo em segurança – apesar de Portugal ser um dos países mais seguros do mundo, este fator tem peso na hora da compra. Além de escassa, esta oferta é também muito limitada geograficamente. Ou seja, o *research* mostra que os distritos de Lisboa, Porto e Faro concentram a maioria destes imóveis, já que 85% da oferta se encontra nestas três regiões.

A redução de *stock* foi transversal em todo o país – à exceção de Setúbal que cresceu 1% – sendo que Lisboa registou uma quebra de 37% na oferta; Leiria, uma redução de 35%, e Faro, de 28%. Por outro lado, a procura deste tipo de imóveis aumentou mais em Setúbal, que cresceu 43%, e em Lisboa, que cresceu 14%. Faro registou um incremento de 5% na procura.

A pressão pela procura inflaciona os preços, sendo que Setúbal é o distrito no qual as habitações de luxo em condomínios fechados são mais caras, com os preços médios a rondar os 1,98 milhões de euros, com dados médios dos últimos 3 meses, até fevereiro último. Apesar da quebra de 8%, registada pelo Idealista, é certo que esta região tem sido valorizada pelo imobiliário de luxo a ser desenvolvido na zona litoral de Troia e da Comporta.

Já em Lisboa, cidade na qual a oferta é maior e mais diversificada, os preços médios rondam 1,8 milhões de

euros, e quer Faro quer a ilha da Madeira têm, como preços médios, 1,5 milhões de euros. Do lado dos preços mais baixos nos condomínios fechados, temos Leiria, com um valor médio de 1,125 milhões de euros, e Braga, com 1,2 milhões de euros.

Porém, e apesar de a procura e a oferta das residências de segmento alto com privacidade estarem em queda no Porto, este distrito registou a maior subida de preço no território nacional no último ano, alcançando os 4%. **F**

## Preço das casa de luxo à venda em condomínios privados

Valor mediano dos últimos 3 meses terminados em fevereiro de 2026 (euros)

Varição entre o último trimestre terminado em fevereiro de 2026 e o mesmo período de 2025 (%)

Setúbal	1 980 000€	-8%
Lisboa	1 800 000€	1%
Faro	1 495 000€	0%
Madeira (ilha)	1 480 000€	1%
Porto	1 450 000€	4%
Braga	1 200 000€	-9%
Leiria	1 125 000€	-18%

Fonte: Idealista





# MANUEL MARIA GONÇALVES

CEO ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA  
DE PROMOTORES E INVESTIDORES IMOBILIÁRIOS

## 2026: o ano que define a próxima década

21

OPINIÃO

2026 não é apenas mais um ano, é uma linha de fronteira. O que decidirmos deste lado ditará o país que existirá do outro.

A discussão das medidas do Governo para habitação vai fechar-se. Arrancando o Affordable Housing Plan da Comissão Europeia – uma oportunidade rara. Das que não se repetem. Se Portugal tiver a coragem de decidir, aprovar e executar, poderá finalmente começar a entregar as 300 mil casas de que o país precisa.

Após anos de intenções, confrontamo-nos com evidências incontornáveis: sem mais construção, mais reabilitação e sem segurança jurídica que convença proprietários a colocar as casas no mercado de arrendamento, não há oferta. Sem oferta, não há política que vença esta crise.

Em 2026, o sector não é apenas chamado a crescer, é convocado a transformar-se. A missão é clara: mais casas, a preços equilibrados, para responder à urgência social que vivemos. Os promotores e os investidores estão prontos. Têm conhecimento, capacidade e vontade. Mas não o conseguem fazer sozinhos. Precisamos de previsibilidade. Saber quanto tempo demora o licenciamento – 6 meses, 2 anos ou 10? – não é um detalhe. Difere entre construir ou desistir.


Pedimos também licenciamentos céleres. Cada ano de atraso custa 500 €/m<sup>2</sup>. Num apartamento de 75 m<sup>2</sup>, são mais 37 500 €. E 3 anos em vez de 1? Mais 75 mil euros. É este o preço da burocracia, e há também a tributação – mais elevada da Europa. Nos últimos 3 anos, 59 mil fogos pré-certificados não avançaram por falta de viabilidade.

Projetos para a classe média de que o país precisava e que não saíram do papel.

A equação é simples: falta de solo urbanizável; preço dos terrenos; custos da construção; burocracia; tributação; e falta de escala, de industrialização e de mão de obra comprometem a viabilidade económica da construção para a classe média. Sem viabilidade, não há investimento. Sem investimento, não há casas.

Tal somatório impossibilita construir a preços que as famílias possam pagar. Só o Estado tem a capacidade de mudar a equação. Disponibilizar terrenos e reduzir custos – fiscais, administrativos, regulatórios – permite-nos construir mais e vender a preços acessíveis. Nós queremos construir as casas que as pessoas consigam pagar.

É justo reconhecer: o Governo está a trabalhar para remover bloqueios históricos. Não basta começar, urge concretizar. A redução do IVA para 6% é um passo certo – batalha longa do sector. Vai gerar oferta porque desbloqueia projetos que eram inviáveis. Mas é limitada: apenas para projetos de 25 de setembro de 2025 e até 2029, deixando de fora a maioria e adiando resultados por anos, quando o país precisa deles hoje.

Se queremos atrair investimento de longo prazo – p. e. construir para arrendar –, precisamos de estabilidade e previsibilidade. Medidas que durem enquanto o problema existir, não de janelas temporárias que fecham antes de se resolver. Para dar a resposta de que os portugueses precisam, urge alinhar sector público e privado e agir com rapidez, escala, ambição. 2026 não é só mais um ano. É o ano em que decidimos se queremos resolver o problema ou continuar a explicá-lo. 

# MADEIRA E PORTO SÃO MOTORES DE CRESCIMENTO NO SEGMENTO DE LUXO

A MADEIRA E O PORTO LIDERARAM O CRESCIMENTO NO MELHOR ANO DE SEMPRE DA **PORTUGAL SOTHEBY'S**. A FATURAÇÃO DA IMOBILIÁRIA DE LUXO CRESCERAM 18% EM 2025.

FORBES STAFF FOTOS D.R.

**A** Portugal Sotheby's International Realty, que atua no imobiliário de luxo, anunciou os resultados referentes a 2025 destacando que este foi o melhor ano de sempre. De acordo com os dados divulgados, a Portugal Sotheby's registou um crescimento de 18% na faturação face ao período homólogo, acompanhado por um aumento de 8% no *ticket* médio, que se fixou nos 1.155.650 euros.

A empresa liderada por Miguel Poisson considera que estes resultados “reforçam o posicionamento da marca no segmento do imobiliário de luxo e refletem um mercado mais maduro e mais sofisticado, menos dependente do volume de crescimento e cada vez mais focado no valor a longo prazo”.

A impulsionar este desempenho estão o Porto e a Madeira, que se afirmaram como novos polos do luxo residencial e que, de acordo com a imobiliária, registaram os melhores resultados de sempre.





No Norte, a Portugal Sotheby's International Realty alcançou um crescimento de 67% no volume de vendas e um aumento de 113% no número de imóveis vendidos, “confirmando o Porto como um dos mercados mais dinâmicos e mais atrativos para o investimento imobiliário *premium*”, pode ler-se no comunicado. Na Madeira houve um crescimento de 75% no volume de vendas, “consolidando-se como um destino cada vez mais procurado por investidores nacionais e internacionais que valorizam a qualidade de vida, a exclusividade e o potencial de valorização”.


A empresa salienta que estes dados demonstram que o mercado residencial de luxo em Portugal “está a entrar numa fase de maior maturidade, com Lisboa a registar um forte crescimento e o Algarve a consolidar-se como destino de referência, impulsionado por uma procura internacional, em particular do Reino Unido, a par do surgimento de novas geografias de captação de investimento de elevado perfil”.

O CEO da Portugal Sotheby's International Realty, Miguel Poisson, realça que “os resultados de 2025 confirmam uma evolução clara do mercado imobiliário de luxo em Portugal”. Miguel Poisson sublinha que “assistimos a uma consolidação baseada na qualidade dos ativos, na sofisticação do comprador e numa leitura cada vez mais estratégica do território”.

Em 2025, o perfil de compradores caracterizou-se por um equilíbrio entre mercado nacional e procura internacional, com os compradores portugueses a representarem 56% das transações e os investidores estrangeiros a corres-

ponderem aos restantes 44%. A Portugal Sotheby's detalha que, entre os compradores internacionais, se destacaram os investidores dos Estados Unidos (10%), do Reino Unido (8%) e do Brasil (6%), bem como de vários mercados europeus, refletindo a crescente diversidade e sofisticação da procura no segmento de luxo. Face a esta combinação entre um mercado nacional financeiramente robusto e um investimento internacional qualificado, a empresa conclui que se reforça a maturidade do imobiliário de luxo em Portugal e contribui para um crescimento mais equilibrado e sustentável.

## Porto e Madeira afirmaram-se como os novos polos do luxo residencial e registaram os melhores resultados de sempre.

A empresa destaca ainda que a procura por apartamentos T2 e T3 e por moradias T4 e T5 “reforça a tendência de um mercado menos especulativo e cada vez mais orientado para a residência permanente, para a qualidade de vida e para o investimento estruturado”. E conclui que “Portugal se afirma, assim, não apenas como um destino de investimento, mas como um destino para viver, tendência que a Portugal Sotheby's International Realty tem acompanhado de forma consistente”. 



# PORTUGAL ESTÁ NO TOP 10 EUROPEU DAS BRANDED RESIDENCES

A SAVILLS DIVULGOU O RELATÓRIO **BRANDED RESIDENCES EUROPE 2026**, ONDE CONCLUI QUE, EM PORTUGAL, ESTÃO 18 NOVOS EMPREENDIMENTOS EM DESENVOLVIMENTO DE UM TOTAL DE 33 PROJETOS IDENTIFICADOS.

FORBES STAFF FOTOS GETTY



Portugal está no grupo de mercados mais dinâmicos no segmento de *branded residences* na Europa, num contexto em que, até 2032, o número de projetos europeus deverá crescer 113%. O relatório *Branded Residences Europe 2026*, elaborado pela Savills, identificou no mercado português 33 projetos deste segmento entre empreendimentos concluídos e em desenvolvimento.

A Turquia continua a liderar o mercado europeu e deverá duplicar o número de empreendimentos concluídos para 44 nos próximos 5 anos.

A Savills destaca que Espanha e Portugal ultrapassaram o Reino Unido, posicionando-se no 2.º e no 3.º lugares, respetivamente. “A Turquia e Espanha somam 22 projetos em *pipeline* cada, enquanto Portugal conta 18, o que reforça a relevância crescente da Península Ibérica neste segmento de luxo”, pode ler-se no comunicado.

## SUL DA EUROPA É PROTAGONISTA

O mesmo relatório conclui que 7 dos 10 principais mercados deverão, até 2032, duplicar ou mais o volume de

empreendimentos. E realça que Portugal “acompanha esta tendência, com um *pipeline* que representa cerca de metade do total de projetos identificados a nível nacional”.

Lisboa assume o protagonismo, já que figura entre as cidades-chave europeias neste segmento. A capital portuguesa apresenta um número de projetos em *pipeline* superior ao *stock* existente, à semelhança de Madrid e Atenas, sinalizando uma nova vaga de oferta de *branded residences* em contexto urbano.

A *director consultancy & valuation* da Savills Portugal, Paula Sequeira, salienta que “este crescimento sustentado do *pipeline* confirma o potencial de longo prazo do segmento, onde o valor da marca, o posicionamento *lifestyle* do produto e a resiliência do mercado imobiliário português são fatores determinantes para a tomada de decisão dos investidores”.

A nível europeu, a Savills prevê que o número total de projetos de *branded residences* mais do que duplique, passando de 141 no final de 2025 para mais de 300 em 2032. A Europa representa 16% do total a nível global, mantém-se como uma das regiões mais consolidadas, atrás apenas da América do Norte e da Ásia-Pacífico em número de empreendimentos concluídos.

### RESORTS VÃO GANHAR MERCADO

O estudo revela também uma transformação estrutural na localização dos projetos. A proporção entre empreendimentos urbanos e de *resort* é equilibrada (49% urbano, 51% *resort*), mas o *pipeline* aponta para um predomínio de destinos de lazer. Até 2032, cerca de 65% da oferta europeia neste segmento deverá concentrar-se em localizações de *resort*.

## Lisboa apresenta um número de projetos em *pipeline* superior ao *stock* existente, à semelhança de Madrid e Atenas.

Portugal, em linha com Espanha, França e Reino Unido, surge entre os mercados onde o conceito *two-hour home* ganha relevância, impulsionando destinos de segunda habitação acessíveis a poucas horas dos principais mercados emissores.

Louis Keighley, *head of global residential development consultancy* da Savills, refere que “o turismo residencial e o investimento em segundas habitações têm impulsio-



## Na Europa, a Savills prevê que o número de projetos de *branded residences* mais do que duplique, para mais de 300 em 2032.

nado o desenvolvimento de *branded residences* em destinos mediterrânicos, onde a marca hoteleira acrescenta confiança e valorização a longo prazo”.

Entre as marcas presentes no mercado europeu, destacam-se a Marriott, que lidera em número total de projetos, com 37, enquanto a Accor apresenta o *pipeline* mais robusto, com mais de 21 empreendimentos em desenvolvimento. Nas marcas individuais, a Mandarin Oriental reforça a sua presença, com 18 projetos previstos até 2032, um aumento de 260% face à oferta atual. Seguem-se a Radisson Blu, com 12, e a Four Seasons e Six Senses, ambas com portefólios diversificados em destinos de cidade, mar e montanha.

Na vertente não hoteleira, a YOO mantém a liderança, com 16 projetos concluídos e 9 em desenvolvimento na região. O relatório reforça ainda a crescente relevância da Ando Living, apoiada pela sua forte concentração de operações em Portugal, bem como a entrada de novas marcas como Pininfarina, Missoni e Nobu, que contribuem para um mercado em rápida evolução.

Em termos de posicionamento, o segmento permanece firmemente ancorado no segmento *premium*. Em 2024, 40% dos empreendimentos concluídos na Europa eram de luxo; essa proporção subiu para 50% em 2025, demonstrando a forte ligação entre valor da marca, *lifestyle* e desempenho do sector imobiliário. **F**

# A PARCERIA QUE APROXIMA A PROCURA DE CASA AO FINANCIAMENTO

O PORTAL IMOBILIÁRIO CASA YES, CRIADO PELOS PROFISSIONAIS DE MEDIAÇÃO, ASSINOU UMA PARCERIA COM O BPI PARA DOTAR A PLATAFORMA DE UM SIMULADOR DE CRÉDITO À HABITAÇÃO, PODENDO OS POTENCIAIS COMPRADORES ALINHAR A SUA CAPACIDADE FINANCEIRA COM A SELEÇÃO E AVANÇAR COM O SEU PEDIDO DE CRÉDITO.

TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.

**C**riado em maio de 2023, o portal Casa Yes nasceu pela mão da APEMIP – Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária para apoiar os profissionais na mediação de imóveis. Foi, na altura, conforme foi anunciado, o primeiro a integrar diretamente a ferramenta de inteligência artificial (IA) ChatGPT. Arrancou então com uma carteira de 90 mil imóveis, e atualmente conta com cerca de 220 mil na sua plataforma.


O Banco BPI anunciou que firmou uma parceria com este portal para apoiar os utilizadores no processo de compra de casa, desde a pesquisa ao pedido de crédito à habitação. Os utilizadores têm acesso imediato, no anúncio do imóvel, aos simuladores de crédito do banco, podendo alinhar logo a sua escolha com a capacidade financeira para avançar com a aquisição. Na fase seguinte, o comprador pode iniciar o processo de pedido de crédito à habitação através do portal, com autonomia e acompanhamento especializado, se pretender.

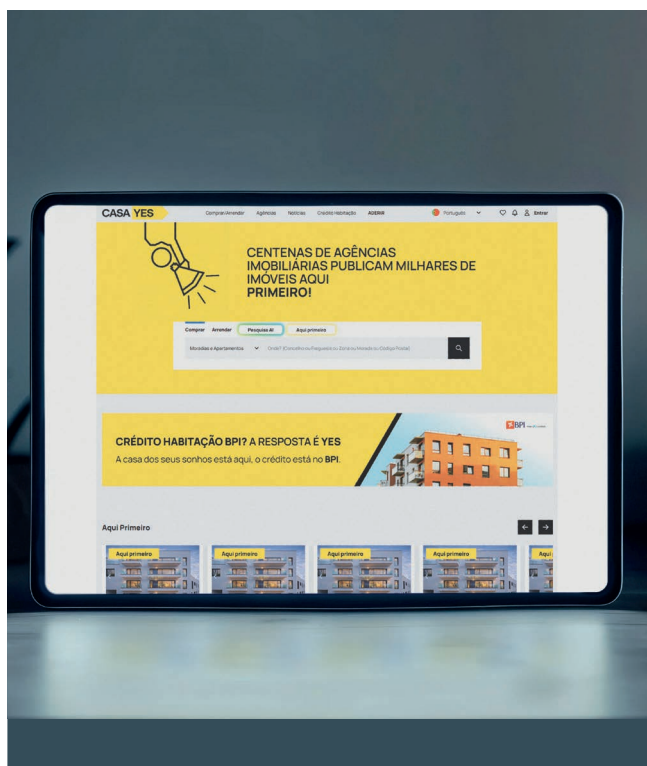
As agências imobiliárias que anunciam neste portal entendem que esta parceria representa um esforço de eficiência, já que a análise provisória das condições potenciais compradores permite melhorar a procura e agilizar a conversão.

## Apoiar os utilizadores no processo de compra de casa, desde a pesquisa ao pedido de crédito à habitação. Este é o mote da parceria assinada entre o portal imobiliário Casa Yes e o BPI.

Além disso, com recurso a ferramentas de IA, terão acesso a dados como tempos médios de vendas, entre outras funcionalidades.

Paulo Caiado, responsável do Casa Yes, afirmou, em comunicado. “Esta parceria não muda quem somos e reforça o que sempre defendemos: melhores decisões começam com mais informação. Ao integrar a dimensão de financiamento na jornada de procura de habitação, ajudamos os clientes a avançar com maior confiança e apoiamos as agências a aceder a uma procura mais qualificada, com maior probabilidade de conversão. É assim que se fortalece o ecossistema habitacional.”

Já Diogo Sousa Louro, administrador executivo do BPI, salientou: “Esta parceria pretende valorizar o papel das agências e dos intermediários de crédito, aproximando, de forma mais simples, a procura de casa do financiamento. Para o BPI, reforça o nosso posicionamento no ecossistema imobiliário, no apoio aos diferentes intervenientes e na oferta de soluções de crédito à habitação ajustadas às necessidades dos particulares.” Os envolvidos neste acordo entendem que esta parceria representa um avanço significativo para o sector, oferecendo aos consumidores portugueses uma experiência de compra mais informada, segura e eficiente, reforçando a concorrência no sector. 



# A CHEGADA DE UM NOVO ELEMENTO

O empreendimento Fernão Magalhães 127 conta com quatro edifícios, cada um correspondente a um elemento. Depois do "Fogo", "Água" e "Ar", começou a fase do "Terra".

TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.



**A**venida de Fernão de Magalhães, localizada na zona central da cidade do Porto, a apenas 10 minutos a pé dos Aliados, prepara-se para receber a terceira fase do empreendimento Fernão Magalhães 127, da empresa Avenue. Depois dos edifícios "Fogo", "Água" e "Ar", que já registaram uma taxa de vendas e reservas de cerca de 60%, entra no mercado o edifício "Terra".

Esta nova fase começa numa altura em que os outros edifícios já estão com cerca de 90% da estrutura concluída. Segundo o comunicado da empresa, o "Ter-

ra" terá uma escala mais intimista e um posicionamento mais orientado para a habitação familiar. Com 3 pisos e 27 apartamentos, integra tipologias do To ao T3, todas com varanda ou terraço e lugar de estacionamento.

"O desempenho comercial do Fernão Magalhães 127, com mais de metade do empreendimento já comercializado, reflete a confiança do mercado num projeto com uma localização estratégica, qualidade de construção e uma execução já numa fase muito avançada, sendo o lançamento do edifício Terra mais uma etapa na consolidação de um projeto que tem vindo a afirmar-se de forma consistente", refere Aniceto Viegas, CEO da Avenue.

No total, o empreendimento conta com 334 apartamentos (tipologias To a T3+1), distribuídos por quatro edifícios independentes com acessos autónomos. Tudo isto resulta de um investimento de mais de 150 milhões de euros.

A empresa procurou apostar numa construção mais sustentável, integrando soluções de eficiência hídrica e produção de energia através de painéis fotovoltaicos. "O projeto conta com certificação AQUA+, WiredScore e classe energética A, sendo que os escritórios dispõem ainda de certificação BREEAM. Em linha com as diretrizes da taxonomia europeia, o projeto reflete uma abordagem responsável e sustentável, presente desde a fase de conceção até à construção", lê-se no comunicado.

Além dos apartamentos, o empreendimento terá alguns espaços comuns, incluindo jardins, horta urbana, ginásio, pista de corrida, campo de padel, sala de jogos, área de *co-working*, parque infantil e sala de condomínio. Tudo isto com segurança disponível 24 horas por dia. **F**



27

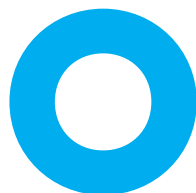
APARTAMENTOS

# RETOMA DO MERCADO NÃO REDUZ DÉFICE DO NÚMERO DE CASAS

A ENGEL & VÖLKERS APRESENTOU OS RESULTADOS DO SEU *MARKET REPORT PORTUGAL 2025-2026*, NO QUAL CONCLUI QUE, APESAR DA RETOMA ACELERADA DO MERCADO IMOBILIÁRIO EM PORTUGAL, CONTINUA A EXISTIR UM DÉFICE DE 14 MIL NOVAS CASAS POR ANO.

TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.

28  
DÉFICE



ano de 2025 foi de retoma acelerada para o mercado imobiliário em Portugal. Esta é uma das conclusões do *Market Report Portugal 2025-2026* elaborado pela mediadora imobiliária Engel & Völkers. No entanto, apesar deste dinamismo, a mediadora imobiliária identifica desafios estruturais que continuam a marcar o sector. Entre eles destaca “o persistente desequilíbrio entre uma procura elevada e uma oferta insuficiente de habitação”.

Face a este desequilíbrio, a Engel & Völkers realça que, nos últimos anos, a procura por habitação superou “a oferta de novos fogos em cerca de 14 mil unidades por ano, mantendo pressão sobre os preços, sobretudo nas áreas metropolitanas e nas zonas costeiras mais procuradas”.

A mediadora refere que, embora o licenciamento de novos projetos tenha apresentado sinais positivos, com um aumento de cerca de 10% nos primeiros meses de 2025, fatores como os ciclos longos de construção e a escassez de mão de obra continuam a limitar a capacidade de resposta do mercado.

O *Market Report Portugal 2025-2026* avalia a evolução do mercado imobiliário com base nas transações intermediadas pela marca nas regiões onde opera em Portugal, incluindo Norte (Minho, Porto e Vila Nova de Gaia), Oeste (Oeste), Lisboa e Centro (Lisboa, Oeiras, Cascais, Estoril, Sintra e Setúbal), Alentejo (Comporta) e Algarve (Lagos, Portimão, Albufeira, Carvoeiro, Quinta do Lago, Vale do Lobo, Vilamoura, Faro e Tavira).

No relatório pode ler-se que, no segmento residencial *premium*, “Portugal continua a afirmar-se como um destino altamente competitivo no panorama internacional”. A qualidade de vida, a segurança, o clima e a estabilidade económica são os pontos positivos que posicionam o país entre os mercados mais procurados por compradores internacionais.


A *sales director* da Engel & Völkers Lisboa, Oeiras e Setúbal, Daniela Rebouta, explica que “o mercado imobiliário português continua a demonstrar uma notável capacidade de adaptação, mesmo num contexto global exigente”. Daniela Rebouta garante que a procura “se mantém consis-



tente, tanto na compra como no arrendamento, refletindo o posicionamento de Portugal como um destino seguro, estável e altamente atrativo para investimento”.

A *regional manager* da Engel & Völkers Portugal, Margarita Oltra, destaca que “estamos a assistir a um mercado cada vez mais maduro e diversificado, com compradores mais informados e exigentes”. Margarita Oltra detalha que, “além da localização, fatores como qualidade de construção, sustentabilidade e potencial de valorização assumem um papel determinante nas decisões de investimento”.

No ano passado, a economia portuguesa registou um crescimento de 1,9%, sustentado pelo dinamismo da procura interna e por um mercado de trabalho robusto. Este cenário, de acordo com o mesmo relatório, “contribuiu para reforçar a confiança das famílias e dos investidores, refletindo-se numa subida significativa da atividade imobiliária”. Em resultado deste enquadramento, no segundo trimestre de 2025, o número de transações aumentou 15,5%, enquanto o volume total transacionado por famílias ultrapassou 8,9 mil milhões de euros.

Os preços da habitação “mantiveram uma trajetória de valorização expressiva, atingindo um crescimento homólogo de 17,7% no terceiro trimestre de 2025, um dos valores mais elevados dos últimos anos”, refere o *Market Report Portugal 2025-2026*. 

# HABITAÇÃO: RENDA MÉDIA NACIONAL SITUA-SE NOS 1450 EUROS

A RENDA MÉDIA NACIONAL ALCANÇOU OS 1450 EUROS EM JANEIRO, REFLETINDO UM ACRÉSCIMO DE 7,4% FACE A DEZEMBRO, E O VALOR MÉDIO DE VENDA DE HABITAÇÃO ESTÁ NOS 435 MIL EUROS EM JANEIRO DE 2026. A ANÁLISE É DO PORTAL DE IMOBILIÁRIO IMOVIRTUAL, QUE ACABA DE DIVULGAR O SEU BARÓMETRO MENSAL.

TEXTO FORBES STAFF FOTO GETTY

Segundo os dados recolhidos pelo portal imobiliário Imovirtual relativo a janeiro passado, a renda média nacional situava-se nos 1450 euros, o que representou uma subida de 7,4% face a dezembro de 2025, cujo valor se situava nos 1350 euros mensais. Este valor representou também um aumento face ao mês de janeiro de 2025, mais 16% face ao valor registado então, que era de 1250 euros. Esta evolução confirma a continuidade da pressão no mercado de arrendamento, com subidas generalizadas e poucos sinais de abrandamento, explica o Imovirtual.

Numa análise por regiões, o barómetro refere que no Norte a renda média regional situa-se nos 800 euros mensais, um valor que se manteve estável face a dezembro, mas ficou 6,7% acima do valor do mês homólogo de 2025. A renda média mais alta da região foi registada no distrito do Porto, atingindo os 1150 euros, seguido de Braga, com um valor médio de 950 euros, montante que se manteve face a dezembro. Aveiro segue nos 900 euros mensais, e Viana

do Castelo, nos 800 euros. Segue-se Viseu com uma renda média de 700 euros, Vila Real nos 600 euros, e o distrito de Bragança caiu 15,5%, para os 550 euros médios mensais.

No Centro, a renda média mantém-se nos 800 euros, embora registando uma subida anual de 5,3%, continuando Lisboa a destacar-se neste panorama. O distrito da capital portuguesa continua a ser o mais caro do país, com uma renda média de 1800 por mês, tendo subido cerca de 4% face a dezembro e 5,9% face a janeiro de 2025. Leiria situa-se nos 850 euros, e, embora com uma quebra de 5,6% face a dezembro, o valor cresceu 6,3% face a janeiro de 2025. Coimbra e Santarém situam-se nos 800 euros de valores médios, e a Guarda subiu 8,9%, para os 490 euros, em janeiro deste ano, mas ficou 23,4% abaixo do valor de janeiro de 2025.

No Sul, a pressão imobiliária é mais evidente, já que a renda média mensal da região subiu para os 1200 euros, o que representou uma valorização de 9,1% face a dezembro e 20% face a janeiro de 2025. Faro é um dos distritos mais caros do país no arrendamento, com um valor médio de 1300 euros mensais, mais 8,3% face a janeiro do ano passado. Setúbal fica no patamar dos 1250 euros, seguido de Évora com 1200 euros de renda mensal. Portalegre sobe para os 610 euros, enquanto Beja recua para 750 euros em termos mensais, mantendo o crescimento homólogo de 7,1%.

Nas ilhas, a renda média regional recua para os 850 euros após as subidas expressivas ao longo de 2025. A ilha da Madeira atingiu os 1700 euros mensais, após um aumento de 21,4% face a dezembro e 13,3% face a janeiro de 2025. Este é um dos mercados mais pressionados do país. Em São Miguel, a renda permanece nos 1200 euros com uma valorização homóloga muito expressiva de 50%, enquanto a Terceira se fixa nos 700 euros, estável no mês, mas 12,5% abaixo do valor registado no mesmo período do ano anterior.

Olhando para o mercado da compra e venda, o Imovirtual mostra que o preço médio nacional de venda atingiu os 435 mil euros em janeiro de 2026, o que equivale a uma pequena subida de 1,2% face a dezembro e um crescimento anual de 11,5%. **F**



# CLUB65

## O PROJETO QUE NASCEU PARA DAR NOVA VIDA À GERAÇÃO SÊNIOR

PORTUGAL VAI RECEBER UM NOVO CONCEITO DE HABITAÇÃO DIRIGIDO À POPULAÇÃO COM MAIS DE 65 ANOS, O CLUB65. O PROJETO, CRIADO PELO GRUPO REVENTURES, CONTA COM SETE EMPREENDIMENTOS E 900 APARTAMENTOS. O CEO DO GRUPO REVENTURES, **HUGO GONÇALVES PEREIRA**, ASSUME QUE EM ABRIL DE 2027 ABRE A PRIMEIRA RESIDÊNCIA.

FORBES STAFF FOTOS D.R.

período da reforma não tem de ser no sofá, sobretudo numa altura em que a longevidade é uma realidade incontornável e que a faixa etária acima dos 65 anos se sente autónoma e com saúde. Com base neste cenário, o grupo ReVentures apresentou o projeto Club65, que se assume como uma solução de *senior independent living* que propõe um novo estilo de vida para uma geração que está mais ativa, urbana e exigente. Em entrevista à *Forbes Portugal*, o CEO do grupo ReVentures, Hugo Gonçalves Pereira, admite que o Club65 traz para o mercado uma nova categoria no segmento do imobiliário nacional que contempla cerca de 900 apartamentos, 7 empreendimentos e resulta de um investimento de 225 milhões de euros. Quanto às localizações, foram escolhidas no Porto a Lapa, Boavista e Matosinhos. E em Lisboa estarão em Benfica, Campo Grande, Portela e Carcavelos. Os apartamentos serão nas tipologias T0 a T2, e o modelo de comercialização assenta numa mensalidade base de 1000 euros.

**Apresentaram um conceito diferente para o público sénior. Como define o Club65?**

O nosso conceito de *senior independent living* é direcionado



para pessoas seniores com mais de 65 anos independentes e autónomas que querem uma solução de habitação diferente de viverem sozinhas nas suas casas, um conceito de habitação com serviços em que podem desfrutar dos anos da sua vida após os 65 anos com mais qualidade de vida, com mais socialização e um conjunto de serviços que torna a sua vida mais fácil e mais cómoda e isso liberta-lhes tempo para usufruir e desfrutar da vida. Ou seja, é um conceito em que as pessoas pagam uma mensalidade que inclui, além do alojamento, um conjunto de serviços-base muito alargados, desde logo, todos os custos com eletricidade, água, gás, aquecimento, etc., mas também inclui um serviço de *concierge* 24 horas por dia para a ajuda desde as tarefas mais mundanas até à ajuda em caso de alguma necessidade, alguma emergência. Mas também inclui, por exemplo, atividades de socialização e atividades lúdicas. Nós vamos ter em cada residência vários animadores especializados que podem promover atividades que podem ser artísticas, podem ser de jardinagem, podem ser desporto, todos os dias vai haver uma agenda bastante abrangente de atividades, de maneira que as pessoas mantenham uma vida ativa na companhia de outras pessoas que partilham dos mesmos interesses, sem se preocupar com a sua habitação, que nós tratamos tudo, manutenção, seguros, etc., está tudo tratado por nós.

### **Mas o projeto imobiliário arranca com que ativos?**

Nesta primeira fase temos 7 residências, num total de 900 apartamentos, 4 delas na zona da Grande Lisboa e 3 na zona do Grande Porto. Portanto, são edifícios que variam entre os 112 e os 147 apartamentos e que estão em bairros muito centrais das cidades de Lisboa e Porto, tipicamente em localizações com uma forte vida de bairro, porque no que nós acreditamos é em que as pessoas nesta idade não querem estar isoladas, não querem estar num sítio longe de tudo, querem estar num sítio onde saiam da residência, saiam da sua casa, no fundo, e possam ir ao café, à tabacaria, ao supermercado, ir à farmácia. E, portanto, bairros como este em que nos encontramos agora, ao pé do Campo Grande. Temos uma residência também na Portela, temos uma residência em Carcavelos, em Benfica, portanto, bairros consolidados muito atrativos para as pessoas viverem e em que as pessoas já estão habituadas a viver. Nós não queremos desenraizar as pessoas, queremos que as pessoas continuem a usufruir e a desfrutar da cidade, tal como sempre fizeram, mas agora com mais apoio e serviços de ajuda ao dia a dia.

### **Quando é que estarão operacionais?**

Nós vamos abrir a primeira residência em abril de 2027,

portanto, sensivelmente daqui a um ano, e depois, durante os seguintes 24 meses, vamos abrir as outras seis residências. Portanto, entre abril de 2027 e abril de 2029, vamos ter as 7 residências em funcionamento.


### **Havia uma oportunidade no mercado português onde o conceito de lar está mais enraizado?**

Exatamente. Nós detetámos que havia uma oportunidade de mercado porque, com o aumento da longevidade, as pessoas, de repente, começaram a ter muitos anos em que estavam bem, mas já não tinham uma solução de habitação que se adaptava às suas necessidades. Muitas vezes uma pessoa de 75 anos está a viver numa casa muito grande, às vezes até já vive sozinha, por ser viúva, ser divorciada, não tem filhos, os filhos já saíram de casa, e, portanto, vive numa casa demasiado grande, com problemas de manutenção, às vezes é uma vivenda que tem degraus, e a única opção que teriam seria vender a casa e comprar uma nova mais pequena, mas isso não responde às suas necessidades. Nós viemos ocupar este espaço das pessoas que estão bem, estão autónomas, mas que querem uma solução de habitação diferente daquela que têm hoje, e também não querem ir para um lar porque estão ótimas e fazem toda a sua vida normal. Nós queremos criar um sentido de comunidade de as pessoas pertencerem a uma comunidade de pessoas com as mesmas idades e os mesmos interesses e partilharem um espaço em comum.

### **Quanto investiram nesta primeira fase?**

Nós vamos investir mais de 225 milhões de euros nestes 7 empreendimentos, nesta primeira fase, e é um investimento que foi feito com recurso exclusivamente a capitais privados portugueses, não temos nenhum apoio do Estado. Temos vários investidores de grande renome, *family offices*, empresários e profissionais liberais com carreiras de sucesso, além de um ou outro institucional que também investiu e dois fundos.

### **E quais são as metas de expansão?**

Ainda não temos objetivos concretos, ou seja, números. Mas o que podemos dizer é que consideramos que ainda existe muito espaço, tanto nas cidades de Lisboa como na cidade do Porto para haver novas residências. Estando estas consolidadas haverá outras oportunidades de investimento. E achamos que noutras cidades portuguesas também importantes como Braga, Coimbra, Leiria, Aveiro, etc., também haverá potencial. Isso fará parte de uma segunda fase. Ou mesmo expansão internacional, que é algo que iremos considerar, eventualmente, para a Espanha, a partir de 2028/2029. 

# INVESTIMENTO NO SEGMENTO COMERCIAL ASCENDEU A 2,67 MIL MILHÕES EM 2025

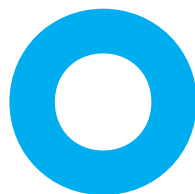
A CUSHMAN & WAKEFIELD FEZ AS CONTAS E CONCLUIU QUE, EM 2025, HOVE UM ACRÉSCIMO PERTO DOS 10% NO INVESTIMENTO EM IMOBILIÁRIO COMERCIAL NO PAÍS. O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO FOI O MAIS RELEVANTE, REPRESENTANDO 60% DO TOTAL INVESTIDO EM PORTUGAL.

TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.



32

IMOBILIÁRIO COMERCIAL



O mercado imobiliário nacional tem sido, nos últimos anos, atrativo para investimento, sobretudo estrangeiro. E 2025 não foi exceção. A consultora imobiliária Cushman & Wakefield revela que o investimento em imobiliário comercial cresceu 10% em 2025, totalizando 2670 milhões de euros. O investimento estrangeiro foi o mais relevante, representando 60% do total investido no mercado nacional. Mas ficou longe dos máximos históricos alcançados no passado, segundo a Cushman.

Também 2026 deverá ser um ano animado no segmento comercial, já que alguns negócios previstos para o final de 2025 só deverão ser concluídos nos primeiros meses de 2026. Discriminado este valor por sectores, o retalho foi o que atraiu mais valor de negócios, com uma quota de 29%. Os escritórios recolheram 26% do investimento, e a hotelaria, cerca de 20%. Imobiliário residencial especializado, como residências seniores e residências de estudantes, atraíram 13% do valor, e a área industrial e logística 11%.

O *head of Portugal* da Cushman & Wakefield, Paulo Sarmiento, realça: “Este foi um ano de consolidação para o imobiliário comercial, marcado por alguma incerteza geopolítica, mas também pela estabilização das taxas de juro. Este cenário tem sustentado uma forte atividade ocupacional e está a trazer os investidores institucionais de volta ao mercado, reforçando o apetite por ativos de qualidade, antecipando valorização e ajustando estratégias para um ciclo de crescimento sustentável.”

## ESCRITÓRIOS EM LISBOA E PORTO EM QUEDA

No que se refere à ocupação dos espaços comerciais, houve uma descida na absorção de escritórios, com uma queda de 23% em Lisboa e 51% no Porto, e também uma quebra de 30% na área logística. Estas quebras parecem maiores porque 2024 foi um ano de produção excepcional nestes segmentos, como salienta a consultora. Já no retalho, houve uma redução de 20% nas novas aberturas. Mas a res-


tauração manteve dinamismo, e a hotelaria inaugurou 80 hotéis.

Apesar do facto de a absorção de espaços ter diminuído, as rendas subiram, sobretudo nas zonas *prime*, beneficiando de alguma escassez de oferta de qualidade. As *yields prime* (taxas de rentabilidade) situaram-se nos 5%, para escritórios em Lisboa, nos 6,5% no Porto. Na logística esta taxa foi de 5,5%, no comércio de rua situou-se nos 4%, e nos centros comerciais ascendeu a 6,15%.

## DESAFIO DE 2026: HABITAÇÃO ACESSÍVEL

Habitação a custos acessíveis é um dos problemas do mercado. A consultora refere que esta será também uma grande oportunidade para 2026, já que se esperam novas medidas para este sector, o que poderá criar condições para dinamizar o mercado de projetos residenciais para o segmento médio na periferia dos centros urbanos.

Um quadro legal mais favorável ao *build to rent* poderá ser determinante para desbloquear um sector que é incontornável na Europa em termos de investimento, mas que ainda tem pouca expressão em Portugal. O líder nacional da consultora acrescenta que “2026 será o ano em que sustentabilidade, tecnologia, novos formatos de ocupação e soluções para habitação acessível deixarão de ser tendências para se tornarem pilares estruturais do mercado imobiliário, continuando a posicionar Portugal como um dos destinos mais interessantes na atração de investimento internacional”.

Segundo a Cushman & Wakefield, o próximo ano deverá marcar uma aceleração da transformação do sector, com a sustentabilidade a continuar a assumir um papel central na valorização dos ativos e a tecnologia a redefinir a forma como os espaços são utilizados. “Escritórios híbridos e espaços flexíveis deverão consolidar-se, sobretudo nas localizações mais centrais, enquanto no retalho a integração entre físico e digital será ainda mais evidente. Na logística, a proximidade aos centros urbanos e a aposta em armazéns inteligentes ganharão relevância”, pode ler-se no estudo. 

# PALACETE NO RATO TRANSFORMADO EM RESIDENCIAL DE LUXO

EM BREVE, QUEM PASSAR PELO ANTIGO PALACETE DO SÉCULO XIX SITUADO NA ESQUINA DA RUA D. DINIS COM A RUA DO SOL AO RATO VAI ENCONTRAR UM NOVO PROJETO RESIDENCIAL DE LUXO, O DOM DINIS. O EMPREENDIMENTO TERÁ APENAS TRÊS APARTAMENTOS E COMBINA O CHARME DE UM EDIFÍCIO HISTÓRICO COM O CONFORTO CONTEMPORÂNEO.


TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.

**A** zona junto ao Largo do Rato, em Lisboa, ganhou um novo elã. O antigo palacete do séc. XIX situado na confluência da Rua D. Dinis com a Rua do Sol ao Rato está a ser transformado num projeto residencial de luxo. O projeto Dom Dinis (DDD) está numa nova fase de desenvolvimento e nasce da reabilitação do palacete adquirido, em maio de 2024, por um conjunto de investidores particulares/promotores, numa operação assessorada pela equipa de Capital Markets Residencial da CBRE.

O empreendimento conta com uma área bruta de construção próxima de 1700 metros quadrados e irá disponibilizar apenas três apartamentos: dois T4, dispoendo de um jardim com piscina, e um T5 duplex. A mediadora imobiliária detalha que este projeto de reabilitação situado em Santa Isabel, junto ao Largo do Rato, distingue-se “pela preservação da identidade e traça clássica do edifício original, projetando a sua adaptação aos mais elevados padrões de conforto contemporâneo”.



A CBRE salienta que a decisão de investir no Palacete da Rua D. Dinis “se baseou na convicção de que o verdadeiro luxo reside na exclusividade e na história. Os promotores não estão apenas a recuperar um edifício; estão a devolver a Lisboa um pedaço do seu património, transformando-o num refúgio de sofisticação para famílias que valorizam espaço e privacidade no centro da capital”. O diretor da equipa de Capital Markets Residencial da CBRE, Miguel Gonçalves Ferreira, realça que “a concretização desta transação e o subsequente lançamento do DDD demonstram a resiliência e a atratividade do mercado residencial de luxo em Lisboa para grandes tipologias. Este é um ativo irrepetível, numa localização onde a oferta de produto novo, com estacionamento, é extremamente escassa”. E acrescenta: “O DDD é a combinação do charme de um edifício histórico com o conforto contemporâneo, e mostra a importância da revitalização do património edificado da cidade e manutenção cultural das fachadas, em conjugação com os novos padrões de qualidade.”

O DDD está localizado a poucos minutos a pé da estação de metro do Rato e de zonas icónicas como o Príncipe Real, as Amoreiras e o Jardim da Estrela. O projeto é assinado pelo arquiteto Miguel Saraiva, e a obra de reabilitação está a cargo da ARCH, by Teixeira Duarte, a primeira realizada pela marca. 



## OBJETO DE DESEJO

*Design intemporal*

A nova coleção da Tacchini apresenta-se através de uma seleção e curadoria sofisticada, com espaços que perduram no tempo, com rasgo e identidade. Mais do que destacar objetos individualmente, a intervenção propõe uma leitura integrada, onde cada elemento é selecionado pelo impacto que produz no espaço, na forma como este se organiza, se habita e se transforma ao longo do tempo. A apresentação reflete uma abordagem autoral, onde o *design* é entendido como uma ferramenta para construir ambientes com profundidade, equilíbrio e permanência. A paleta de tons neutros e as texturas táteis contribuem para uma atmosfera que privilegia conforto, continuidade e equilíbrio visual. Entre as principais novidades, destaca-se a coleção Bread & Butter, em particular o sofá Butter, desenvolvido por Faye Toogood. Em paralelo, a Tacchini revisita o seu arquivo com a reedição de peças icônicas como a cadeira Africa, de Tobia Scarpa (1975), reafirmando o rigor construtivo e a relevância intemporal do *design*. By QuartoSala.



Forbes <sup>PORTUGAL</sup>  
*Women*  
SUMMIT

4ª EDIÇÃO

O Poder da Voz



14 MAIO 2026

QUINTA FEIRA | 14:30 HORAS



HOTEL PALÁCIO ESTORIL

SAVE  
THE DATE

INSCREVA-SE



PATROCINADORES



FIREFLY



wondercom  
GROUP

APOIO INSTITUCIONAL



ORGANIZAÇÃO

Forbes <sup>PORTUGAL</sup>

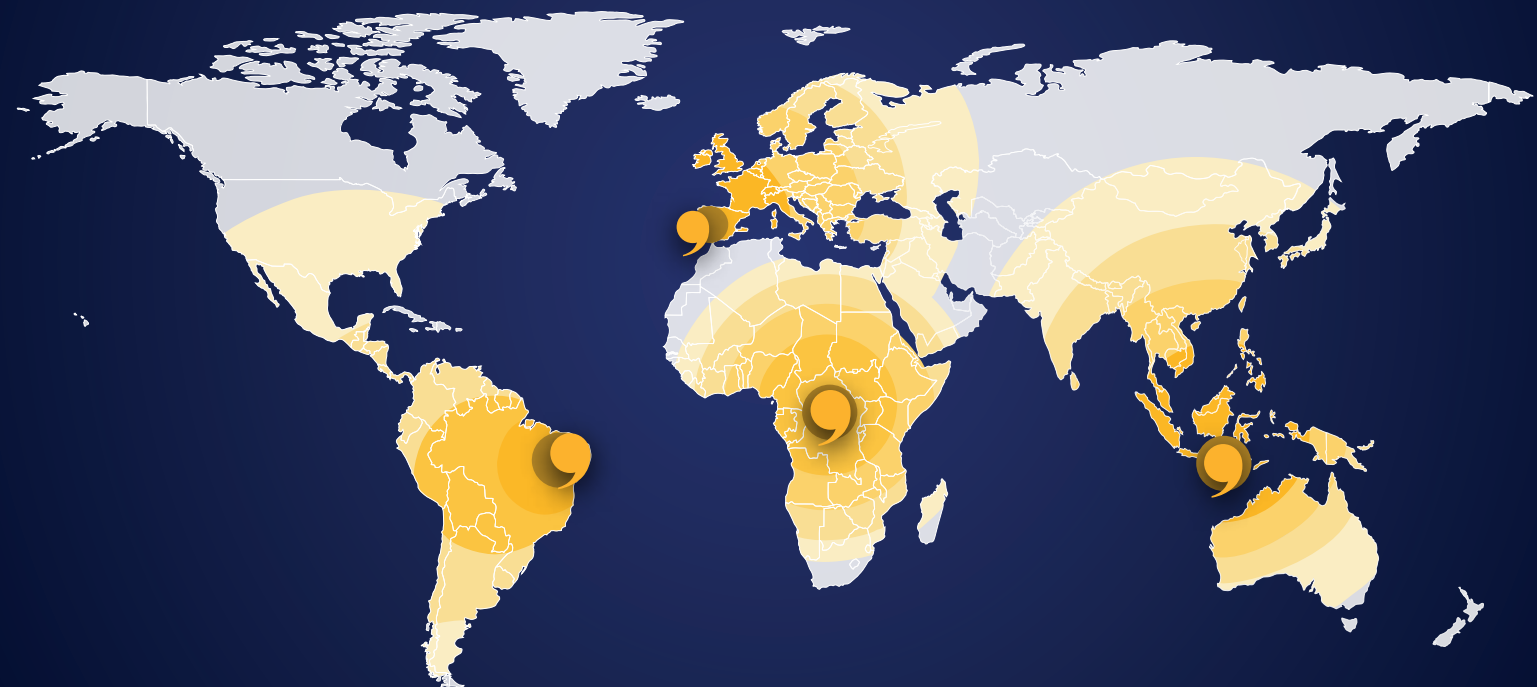
POWERED BY

MEDIA  
NOVE

# HÁ UM MAR DE INFORMAÇÃO QUE NOS UNE

Media Nove é o primeiro grupo de comunicação de e para a lusofonia

Navegue connosco em: [medianove.com](http://medianove.com)



**Forbes**  
PORTUGAL

**Forbes**  
ÁFRICA LUSÓFONA

 **O Jornal  
Económico**