

Lab

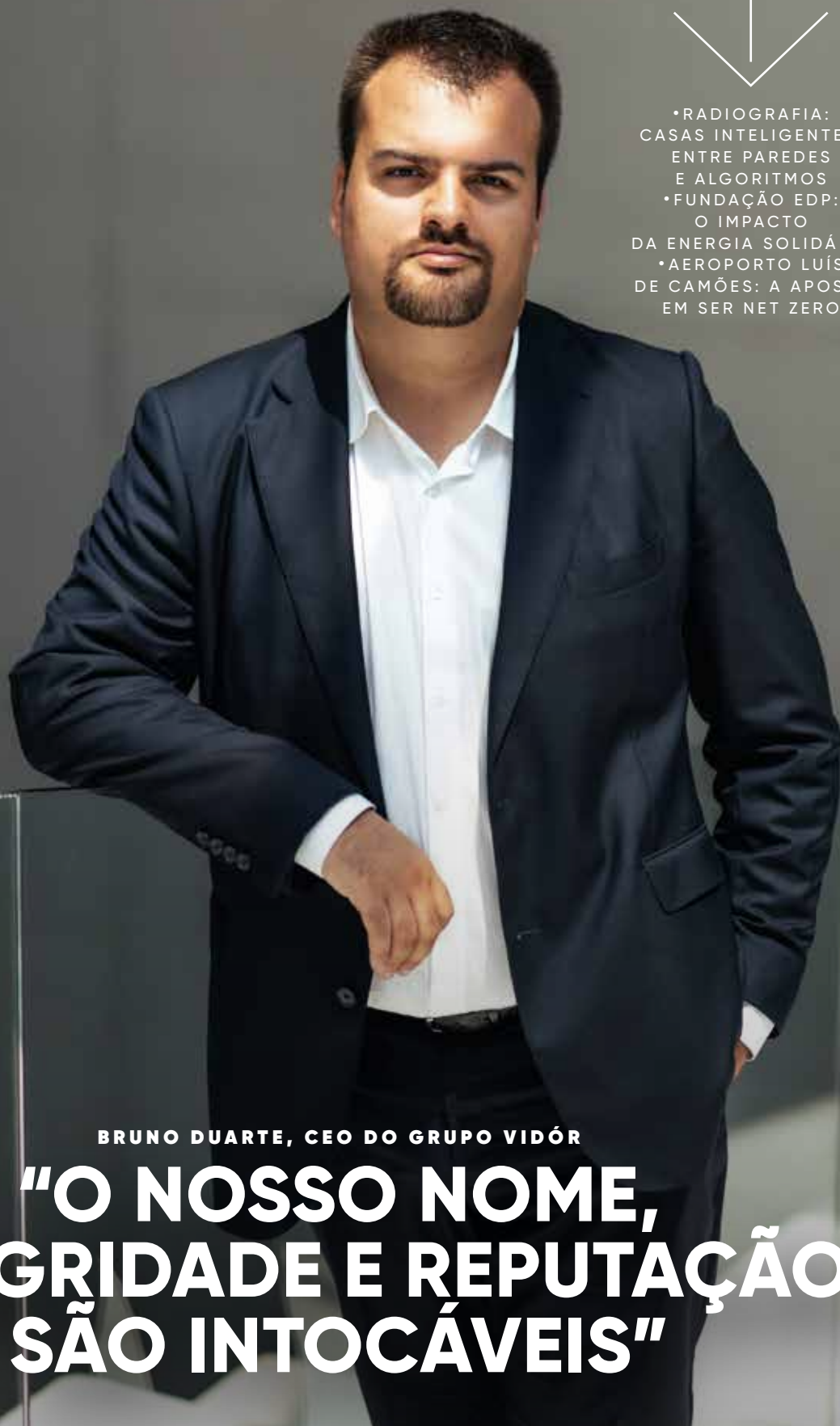
ESPECIAL
CASAS
INTELIGENTES

Forbes

Este suplemento comercial
não pode ser vendido separado
da edição 87 da *Forbes Portugal*
e é da inteira responsabilidade do
departamento comercial da Media9



- RADIOGRAFIA:
CASAS INTELIGENTES:
ENTRE PAREDES
E ALGORITMOS
- FUNDAÇÃO EDP:
O IMPACTO
DA ENERGIA SOLIDÁRIA
- AEROPORTO LUÍS
DE CAMÕES: A APOSTA
EM SER NET ZERO



BRUNO DUARTE, CEO DO GRUPO VIDÓR

**"O NOSSO NOME,
INTEGRIDADE E REPUTAÇÃO
SÃO INTOCÁVEIS"**

Forbes

PORTUGAL



É mais que uma loja. É a Forbes.

Escolha a Sua Assinatura

Edição Digital

1 Edição	1 Ano 6 edições	2 Anos 12 edições
€ 6,90	€ 28,98	€ 49,68

Edição em Papel

1 Ano 6 edições	2 Ano 12 edições
€ 33,12	€ 57,96



Loja Forbes Africa Lusófona



Loja Forbes Portugal



TEMA DE CAPA Bruno Duarte

O CEO do grupo VIDOR fala da responsabilidade de liderar uma empresa com 80 anos de história, da nova fase de crescimento, da aposta em novos segmentos, como as residências de estudantes, e da ambição de preparar a empresa para continuar a atravessar gerações. **pág. 12**

- 04 EDITORIAL**
O futuro da habitação já começou
- 06 RADIOGRAFIA**
Casas inteligentes: Entre paredes e algoritmos
Uma casa inteligente cruza informação, antecipa necessidades e sabe quando não deve agir.
- 18 CRÉDITO HABITAÇÃO**
Como "hackear" o crédito habitação e recuperar a sua liberdade financeira
A maioria dos portugueses encara o crédito habitação como uma sentença de prisão financeira com pena fixada entre 30 e 35 anos. Mas como "matar" essa dívida em metade do tempo?
- 20 LUXO**
Casas de luxo com piscina são mais raras
A oferta de habitações *premium* com piscina em Portugal caiu 10% no último ano, aumentando a exclusividade deste segmento imobiliário.
- 21 OPINIÃO**
Neoclouds: o novo motor da infraestrutura digital e do investimento imobiliário
David Moura-George, *commercial director & board member* da Athena Advisers

- 22 TRANSIÇÃO ENERGÉTICA**
Gerar energia com impacto positivo
A Fundação EDP vai investir cerca de 1 milhão de euros em 13 projetos sociais e ambientais em Portugal, na nova edição do programa EDP Energia Solidária.
- 23 INVESTIDORES**
Saiba que investidores internacionais compram mais imóveis em Portugal
O país continua a reforçar o posicionamento como um dos destinos residenciais e de investimento mais competitivos da Europa.
- 26 DOMÓTICA**
A casa que pensa por si
Mais do que acrescentar tecnologia à casa, a Domótica Zero propõe retirar tecnologia da experiência de quem lá vive.
- 28 DESIGN**
A nova geração da cozinha: mais tecnologia, design e inteligência
A procura por soluções de cozinha como encastre, tecnologia intuitiva, eficiência energética e *design* integrado está a transformar o mercado europeu de eletrodomésticos.

- 30 MOBILIDADE ELÉTRICA**
Ferrari lança o primeiro elétrico
A marca italiana lançou o Luce, o seu primeiro modelo 100% elétrico, que poderá reforçar o posicionamento no segmento de ultraluxo.
- 32 TECNOLOGIA**
Quando o relógio sabe que adormeceu, a casa também pode saber
A tecnologia procura responder a uma questão cada vez mais relevante: como criar ambientes domésticos que acompanhem o ritmo das pessoas, em vez de obrigarem as pessoas a adaptar-se à tecnologia?
- 33 OPINIÃO**
Cidades em rutura: quando o crescimento deixa de ser sustentável
Tiago Ferreira, *head of sales* do Imovirtual
- 34 OBJETO DE DESEJO**
A chave-talismã
Na coleção Romanceiros, de Juliana Bezerra, a chave surge como símbolo de acesso, intimidade e cumplicidade, uma pequena peça de joalharia que pode dizer muito sem precisar de palavras.

24

TRANSPORTE AÉREO

Aeroporto Luís de Camões será Net Zero
O Governo já recebeu o relatório técnico do futuro Aeroporto Luís de Camões, em que o objetivo de ser Net Zero é uma prioridade.



Forbes | ESPECIAL

Este especial é um projeto de *branded content* integrado na secção Forbes Lab, um espaço dedicado à publicação de conteúdos concebidos para marcas e à realização de eventos patrocinados.

EDITORIAL

DÍRCIA LOPES EDITORA EXECUTIVA DA FORBES PORTUGAL

O futuro da habitação já começou

N um tempo em que a inovação tecnológica redefine quase todos os aspetos do dia a dia, a habitação não é exceção. As casas inteligentes deixaram de pertencer ao universo da ficção ou de projetos experimentais para se afirmarem como uma realidade de cada vez mais presente. O futuro da habitação já começou e está a transformar a forma como vivemos, construímos e valorizamos os espaços que habitamos.

Hoje, tecnologia, conforto, segurança e eficiência energética convergem numa nova geração de casas capazes de responder aos desafios de uma sociedade mais exigente e sustentável. Mas a verdadeira inteligência de uma casa não se mede pela quantidade de dispositivos instalados ou pelo número de funções controladas através de uma aplicação móvel. A diferença está na capacidade de compreender contextos, interpretar informação e agir de forma útil e discreta.

Na radiografia que se faz neste especial, conclui-se que uma casa conectada recebe ordens. Uma casa inteligente faz mais do que isso: cruza dados provenientes de sensores, analisa padrões de utilização, aprende hábitos e antecipa necessidades. Ajusta a climatização antes da chegada dos moradores, otimiza o consumo energético em função das tarifas disponíveis, regula a iluminação de acordo com a luz natural e reforça os sistemas de segurança quando deteta situações anómalas. Mais importante ainda, sabe quando não deve agir, respeitando a vontade e as escolhas de quem vive no seu interior.

A inteligência artificial desempenha um papel cada vez mais relevante nesta evolução, ao permitir uma gestão integrada dos diferentes sistemas domésticos. Em paralelo, a produção de energia através de painéis solares, o armazenamento em baterias e a monitorização permanente dos consumos contribuem para uma habitação mais eficiente, sustentável e preparada para os desafios energéticos do futuro.

Contudo, a tecnologia só cria verdadeiro valor quando está ao serviço das pessoas. O entusiasmo pelas soluções mais avançadas não deve fazer esquecer aspetos fundamentais como a privacidade dos dados, a cibersegurança, a fiabilidade dos sistemas ou a facilidade de utilização. Uma casa inteligente deve simplificar a vida dos seus ocupantes, e não torná-la mais complexa. Também a arquitetura tem aqui uma palavra decisiva. A melhor tecnologia é aquela que passa despercebida, integrando-se harmoniosamente nos espaços e potenciando o conforto sem comprometer a identidade estética da habitação. Neste suplemento, exploramos as tendências, soluções e oportunidades que estão a moldar esta nova realidade. A casa do futuro é mais eficiente, mais segura, mais sustentável e mais centrada nas pessoas. 

Forbes

ESPECIAL CASAS INTELIGENTES

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; Peter Hung President, Licensing & Branded Ventures; Kerry A. Dolan Assistant Managing Editor, Global Editions; Mathew Sevin Director, Branded Ventures; Maria Rosa Cartolano General Counsel; Nikki Koval Senior Vice President & Assistant General Counsel

SITE

www.forbespt.com

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E SERVIÇOS COMERCIAIS

Tagus Park – Edifício Tecnologia, 4.1, 71 a 74, 2740-122 Porto Salvo
geral@forbespt.com | fincasas@forbespt.com

DIRETORA EDITORIAL

Nilza Rodrigues

[nilza.rodrigues@forbespt.com](mailto: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 Gerales (Head of Digital & New Projects), Ana Catarino, Cristina Ribeiro (Accounts)
Contacto: comercial@medianove.com

DIREÇÃO BRANDED CONTENT, MARKETING & EVENTOS

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

DIREITOS INTERNACIONAIS

Forbes IP (HK) Limited

A FORBES Portugal é publicada pela Media Nove, ao abrigo de um acordo de licenciamento com a Forbes IP (HK) Limited, 21/F, 88 Gloucester Road, Wanchai, Hong Kong. A marca "FORBES" é utilizada sob licença da FORBES IP (HK) LIMITED.

IMPRESSÃO

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

TIRAGEM

7,5 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

Casa da Música | Eventos Corporativos

HÁ EVENTOS QUE PEDEM MAIS DO QUE UM ESPAÇO. PEDEM UM LUGAR COM IDENTIDADE.



No coração do Porto, a arquitetura singular da Casa da Música transforma reuniões, congressos, apresentações, jantares e celebrações em experiências marcantes.

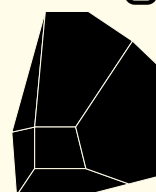
Espaços únicos, diferentes configurações e uma equipa dedicada à realização de cada evento.

UM LUGAR QUE FAZ PARTE DO ACONTECIMENTO.



mais info.

Tel.: 220 120 214
eventos@casadamusica.com



casa da música



CASAS INTELIGENTES ENTRE PAREDES E ALGORITMOS

UMA CASA CONECTADA RECEBE ORDENS. UMA CASA INTELIGENTE CRUZA INFORMAÇÃO, ANTECIPA NECESSIDADES E SABE QUANDO NÃO DEVE AGIR. ENTRE SENSORES, INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E ENERGIA PRODUZIDA NO TELHADO, A PROMESSA SÓ SE TRANSFORMA EM VALOR QUANDO A TECNOLOGIA RESPEITA A ARQUITETURA, A SEGURANÇA E O CONTROLE DE QUEM VIVE DENTRO DELA.

TEXTO FERNANDA MIRA FOTOS GETTY E D.R.



temperatura, presença ou consumo através da Internet pertencem ao universo da Internet das Coisas. Um algoritmo que encontra padrões nesses dados e ajusta uma previsão acrescenta inteligência artificial. A casa inteligente começa quando estas camadas trabalham em conjunto, sem retirar ao utilizador a decisão final.

A interoperabilidade decide se o conjunto funciona. No lançamento do Matter (padrão de ligação entre fabricantes para dispositivos Smart Home), Tobin Richardson, presidente e CEO da Connectivity Standards Alliance, afirmou: “O que começou como uma missão para resolver as complexidades da conectividade resultou no Matter, um protocolo único, global e baseado em IP.” Falava pela entidade promotora da norma; a ambição não equivale a compatibilidade universal.

A distinção importa porque o mercado aprendeu a vender conectividade como inteligência. Em 2024, 73% dos portugueses entre os 16 e os 74 anos tinham usado pelo menos um equipamento da Internet das Coisas, acima dos 70,9% na União Europeia. Mas a vantagem desaparecia quando a análise passava para sistemas domésticos ligados: gestão de energia, segurança, eletrodomésticos ou assistentes virtuais. Em Portugal, eram usados por 24% das pessoas; na União Europeia, por 33%. Nos sistemas de gestão de energia, a diferença era de 9,3% para 14,2%. Grande parte da conectividade portuguesa estava no entretenimento: 66,9% usavam televisores, consolas ou sistemas de áudio ligados à Internet.

Os números do Eurostat medem o uso individual de equipamentos, não o parque habitacional. Ainda assim, mostram o ponto de partida. A infraestrutura digital entrou primeiro pela sala; agora terá de atravessar o quadro elétrico, a climatização, a produção solar, a ventilação e a segurança. É aí que a casa deixa de somar comandos e passa a gerir recursos.

A ENERGIA É O TESTE

O teste mais exigente para essa inteligência é a energia. Ligar uma lâmpada à distância é simples; coordenar conforto, custo, produção local e impacto na rede obriga a olhar para a casa como um sistema. Também obriga a começar pela construção. Nenhum sensor compensa uma cobertura sem isolamento, uma janela mal instalada ou uma fachada que recebe sol de verão sem proteção. A tecnologia pode afinar o desempenho, mas não corrige, por si só, um edifício que perde calor ou o acumula quando não deve.

Na União Europeia, os edifícios representam cerca de 40% do consumo de energia. A diretiva europeia revista para o desempenho energético dos edifícios estabelece

ma pessoa abre a porta ao fim do dia. A fechadura regista a entrada, a luz acende-se apenas onde é necessária, a ventilação responde à qualidade do ar, e o carregamento do automóvel espera pelas horas em que a eletricidade é mais barata ou a produção solar é maior. Não é ficção, nem exige que a casa pense como um humano. Exige que vários sistemas troquem dados, interpretem um contexto e cumpram regras definidas pelo morador.

Esta coreografia contém a diferença entre uma coleção de aparelhos e uma casa inteligente. Um termóstato controlado pelo telemóvel está conectado. Uma persiana que desce a uma hora marcada executa domótica. Sensores que enviam

uma trajetória para reduzir o consumo médio de energia primária do parque residencial em 16% até 2030 e entre 20% e 22% até 2035, face a 2020. Os novos edifícios pertencentes a entidades públicas deverão ser de emissões nulas a partir de 2028, e, para todos os novos edifícios, a regra começa em 2030. Não se trata apenas de instalar painéis. Um edifício de emissões nulas terá de apresentar um desempenho energético elevado e não poderá produzir emissões de carbono no local a partir de combustíveis fósseis.

No discurso imobiliário, a expressão “Net Zero” é menos precisa: pode descrever um balanço anual de energia, emissões da utilização ou todo o ciclo de vida, por vezes com produção fora do imóvel ou compensações. Antes de comparar projetos, é preciso perguntar o que entra na conta, qual é o período, que reduções são efetivas e que parcela depende de compensação. Na regulação europeia, a referência é o edifício com emissões nulas.

Neste quadro, um sistema doméstico de gestão de energia funciona como um maestro. Reúne leituras do

Se a energia mede a eficiência do sistema, o conforto mede a sua utilidade.

contador, previsão meteorológica, produção fotovoltaica, estado de uma bateria, temperatura interior e preferências dos ocupantes. Depois desloca consumos que não precisam de ocorrer naquele instante: aquece água durante o período solar, carrega o automóvel fora da ponta ou antecipa parte da climatização sem sair do intervalo de conforto. A vantagem não está em desligar tudo, mas em escolher o momento e a fonte.

Fatih Birol, diretor executivo da Agência Internacional de Energia, resumiu a relação entre velocidade e custo: “Quanto mais depressa se avança nas transições para energia limpa, mais económico se torna para governos, empresas e famílias.” O ganho, porém, depende de conseguir financiar o investimento inicial.

Portugal já dispõe de peças para esta transição. No final de 2024, o território continental tinha cerca de 237 mil autoconsumidores e 1,8 gigawatts de capacidade de produção para autoconsumo, quase toda fotovoltaica. Segundo a ERSE, 73% da produção foi consumida no próprio local e 27% entrou na rede como excedente. No primeiro



Udo Helmbrecht, ex-diretor executivo da ENISA, lembra que integrar dispositivos conectados num ambiente existente traz novos desafios de segurança.

semestre de 2025, 99% das instalações em baixa tensão normal no continente tinham contador inteligente e estavam integradas em rede inteligente. A leitura próxima do tempo real não cria eficiência automaticamente, mas torna possível medir, comparar e automatizar decisões que antes dependiam de uma fatura mensal.

O automóvel elétrico alarga esta lógica à garagem. Pode ser um dos maiores consumos da habitação, mas, em muitos casos, aceita esperar. Um carregador coordenado com a casa evita picos e aproveita melhor a produção solar. A devolução de energia da bateria à casa ou à rede já existe em algumas combinações de veículos, carregadores e mercados, mas não é universal. Para a maioria dos proprietários, a prioridade continua a ser carregar sem coincidir com os restantes consumos.

CONFORTO QUE NÃO SE VÊ

Se a energia mede a eficiência do sistema, o conforto mede a sua utilidade. Uma casa pode manter temperatura e humidade dentro de limites definidos, renovar o ar quando o dióxido de carbono sobe, reduzir o encandeamento, adaptar a luz ao período do dia e avisar sobre uma fuga de água. Para uma pessoa com mobilidade reduzida, abrir portas, controlar estores ou pedir ajuda por voz pode representar autonomia. Para quem cuida de um familiar, um alerta de inatividade pode ser útil, desde que seja consentido, proporcional e não transforme o quotidiano em vigilância.

Também aqui os sensores só revelam o problema. Em 2025, 15,6% da população em Portugal vivia em agregados sem capacidade financeira para manter a habitação aquecida; 28,2% não conseguia mantê-la confortavelmente fresca no verão; 32,1% vivia em casas com infiltrações, humidade nas paredes ou podridão em ja-

nelas e pavimentos. Os dados do INE expõem o limite da narrativa tecnológica. Um monitor de humidade pode dar o alarme, mas não substitui a reparação da cobertura. Um termóstato pode organizar horários, mas não paga a energia nem isola uma parede.

A arquitetura inteligente começa, por isso, antes da aplicação. Orientação, sombreamento, ventilação cruzada, massa térmica, isolamento contínuo e redução de pontes térmicas diminuem as necessidades sobre as quais a automação terá de atuar. Inger Andersen, diretora executiva do Programa das Nações Unidas para o Ambiente, foi direta: “Não existe um caminho credível para enfrentar as alterações climáticas sem uma mudança fundamental no sector dos edifícios e da construção.” A escolha dos materiais acrescenta outra escala de tempo: extração, fabrico, durabilidade, manutenção, reutilização e fim de vida. Soluções de base biológica, recicladas ou concebidas para desmontagem podem reduzir impactos, mas devem ser avaliadas no edifício concreto.

Existem ainda materiais que participam no controlo do ambiente. Vidros electrocrómicos alteram a transmissão de luz e calor, materiais de mudança de fase armazenam e libertam calor ao atravessar determinada temperatura, fachadas móveis que respondem ao sol. Mas o resultado depende do clima, da orientação, do comando, da manutenção e da capacidade de continuar a operar quando um atuador falha.

A União Europeia começa também a deslocar o foco do consumo em uso para o ciclo de vida. A diretiva revista exige o cálculo e a divulgação, no certificado energético, do potencial de aquecimento global ao longo do ciclo de vida dos novos edifícios com mais de mil metros quadrados a partir de 2028 e de todos os novos edifícios a partir de 2030. A casa eficiente deixa assim de ser apenas a que gasta pouco depois de construída, passa a responder também pelo carbono dos materiais e da obra.

Em Portugal, os certificados mostram uma melhoria, mas não resolvem o parque existente. Em 2014, 11% dos certificados emitidos para habitação alcançavam classe B ou superior; em 2024, eram 43%. No conjunto dos certificados residenciais emitidos entre 2014 e 2024, porém, 56% ficaram nas classes C, D ou E. A renovação é o terreno onde automação e construção têm de se encontrar: primeiro reduzir a necessidade, depois dimensionar equipamentos e, por fim, usar dados para manter o desempenho.

O RISCO ENTRA PELA REDE

Quanto mais a casa sabe, mais pode revelar. Horários de entrada, imagens, voz, hábitos de sono, consumos e

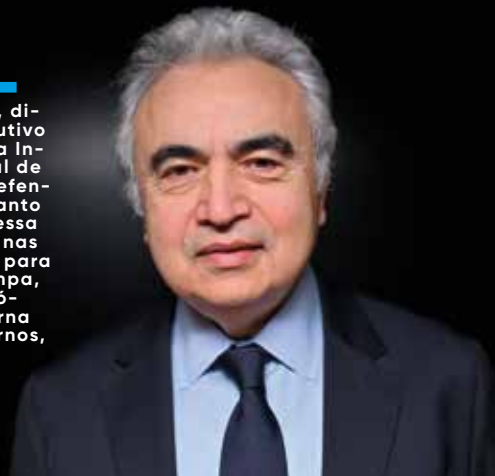
períodos de ausência formam um retrato íntimo. Udo Helmbrecht, ex-diretor executivo da ENISA, resumiu o risco: “Integrar dispositivos conectados num ambiente existente traz novos desafios de segurança com implicações para a segurança dos habitantes e visitantes de uma casa inteligente.” A advertência foi publicada em 2015, mas continua a apontar para o ciclo de vida: instalar, atualizar e substituir com segurança. A segurança física e a cibersegurança passam a ser o mesmo problema.

Por isso, a pergunta decisiva antes da compra não é apenas “o que faz?”, mas “como falha?”. A fechadura abre com chave, ou comando local? A climatização mantém controlo manual? Os dados ficam na casa, ou num servidor externo? Durante quanto tempo há atualizações? É possível apagar a conta e transferir o sistema quando o imóvel muda de proprietário? O equipamento exige uma subscrição para uma função básica? As respostas determinam se a casa ganhou infraestrutura ou uma dependência.

Normas e legislação começam a criar uma base. A norma europeia ETSI EN 303 645 para equipamentos de consumo ligados recomenda, entre outras medidas, que não existam palavras-passe universais predefinidas, que o *software* seja atualizável, que os dados sensíveis sejam protegidos e que o equipamento resista à perda de energia ou de rede. O Regulamento Europeu da Ciber-Resiliência entrou em vigor em dezembro de 2024 e introduz requisitos de segurança ao longo do ciclo de vida dos produtos com elementos digitais; as obrigações principais aplicam-se a partir de dezembro de 2027. O selo ou a conformidade, contudo, não dispensam uma rede bem configurada, atualizações e uma escolha informada.

A interoperabilidade é o outro ponto frágil. Protocolos comuns, como o Matter, procuram permitir que

Fatih Birol, diretor executivo da Agência Internacional de Energia, defende que quanto mais depressa se avança nas transições para energia limpa, mais económico se torna para governos, empresas e famílias.





Inger Andersen, diretora executiva do Programa das Nações Unidas, alerta que não existe um caminho credível para enfrentar as alterações climáticas sem uma mudança no sector dos edifícios e da construção.

equipamentos de marcas diferentes comuniquem através de redes já usadas em casa. É um avanço sobre ecossistemas fechados, mas não torna iguais todas as funções nem recupera automaticamente aparelhos antigos. Um projeto deve verificar compatibilidades concretas e prever ligações físicas para funções críticas. Cabos, quadros acessíveis e capacidade de expansão raramente aparecem numa demonstração, mas envelhecem melhor do que uma aplicação.

A inteligência artificial amplia possibilidades e riscos. Pode encontrar anomalias num padrão de consumo, prever o tempo necessário para aquecer uma divisão ou distinguir movimento habitual de um evento inesperado. Também pode inferir mal, reproduzir enviesamentos e agir com informação incompleta. Numa casa, a margem de erro atinge o corpo, a privacidade e a segurança. As decisões devem ser explicáveis, limitadas por regras e reversíveis. A automação útil pede confirmação quando a consequência é relevante e cede sempre ao comando humano.

O QUE O MERCADO CONSEGUE MEDIR

No imobiliário, a palavra “inteligente” ainda não tem uma métrica única. Um anúncio pode aplicá-la tanto a um videoporteiro como a uma gestão integrada de energia e ventilação. O certificado energético mede o desempenho do edifício, não a qualidade da automação. O preço, por isso, não pode ser associado a uma percentagem universal de valorização por instalar equipamentos.

Há evidência de que a eficiência energética entra na formação de valor. Um estudo académico sobre cerca de 256 mil vendas de imóveis em Portugal, realizadas entre 2009 e 2013, encontrou prémios associados a melhor desempenho energético de cerca de 13% nos apartamentos e de 5% a 6% nas moradias. É um resultado histórico, ob-

tido num período e com uma metodologia específicos, mas não é uma tabela para avaliar uma transação atual, nem mede domótica. Mostra apenas que o comprador pode reconhecer uma característica quando ela é verificável e tem consequência nos custos e no conforto.

Para a tecnologia doméstica, o valor tende a depender menos do número de dispositivos do que da qualidade da integração. Um sistema documentado, com normas abertas, comandos locais, manutenção disponível e contas transferíveis tem maior probabilidade de acompanhar a vida do imóvel. Uma coleção de equipamentos presos a aplicações, subscrições e credenciais do primeiro proprietário pode transformar-se num custo de remoção.

Portugal está a testar uma forma de tornar esta capacidade mais legível. Em novembro de 2024, começou a fase nacional de ensaio do Indicador de Aptidão para Tecnologias Inteligentes dos Edifícios, criado no quadro europeu. O indicador avalia a capacidade de um edifício para adaptar o funcionamento às necessidades dos ocupantes, otimizar o desempenho e responder a sinais

A casa verdadeiramente inteligente não é a que faz mais. É a que continua a ser uma casa quando a tecnologia se silencia.

da rede. A experiência portuguesa estuda também a ligação aos certificados energéticos. Se vier a ser adotado de forma estável, poderá separar funções demonstráveis de uma etiqueta comercial.

Os projetos que terão valor não serão os que prometem mais automatismos. Serão os que conseguem provar desempenho, proteger dados, sobreviver à mudança de fornecedor e continuar habitáveis quando a Internet falha. A inteligência está tanto na decisão de instalar um sensor como na de não recolher um dado desnecessário, tanto no algoritmo que desloca um consumo como na janela que dispensa climatização durante parte do ano.

No fim do dia, a pessoa que entrou em casa não precisa de assistir à ‘conversa’ entre contador, painéis, ventilação e carregador. Precisa de ar respirável, temperatura adequada, uma fatura compreensível e uma porta que abra. A casa verdadeiramente inteligente não é a que faz mais. É a que usa a menor quantidade de energia, dados e atenção necessária para servir quem a habita e que continua a ser uma casa quando a tecnologia se silencia.

CASAS INTELIGENTES

NÚMEROS, GANHOS E RISCOS

PORTUGAL JÁ DISPÕE DE INFRAESTRUTURA PARA MEDIR A ENERGIA E TEM UMA ELEVADA UTILIZAÇÃO DE EQUIPAMENTOS CONECTADOS. NO ENTANTO, USAMOS A LIGAÇÃO SOBRETUDO PARA ENTRETENIMENTO, ENQUANTO A GESTÃO DA ENERGIA, O CONFORTO TÉRMICO E A CONSERVAÇÃO DOS EDIFÍCIOS CONTINUAM ATRASADOS.

EM 2024

66,9%

dos portugueses entre os 16 e os 74 anos usaram equipamentos domésticos ligados para entretenimento: televisores, consolas ou sistemas de áudio.

9,3%

utilizaram sistemas conectados de gestão de energia.

No final do primeiro semestre de 2025

99%

das instalações de baixa tensão normal de Portugal continental tinham contador inteligente e integradas numa rede inteligente.

11

OVERVIEW

AUTOCONSUMO 2021/2024

Fonte: Eurostat e ERSE

+44%/ano

número de unidades de produção

+57%

capacidade instalada

237mil

autoconsumidores no final de 2024

1,8 GW

potência instalada em Portugal continental

Fonte: INE

CONFORTO



28,2%

da população vivia em habitações que não se mantinham confortavelmente frescas durante o verão



32,1%

vivia em alojamentos com infiltrações, humidade ou elementos apodrecidos



15,6%

não tinha capacidade financeira para manter a casa adequadamente aquecida

Fonte: INE/LNEC

PARQUE HABITACIONAL

3,57

milhões de edifícios constituíam o parque habitacional em 2021

49,8%

construídos depois de 1980

50,2%

eram de 1980 ou anteriores

3,1%

construídos entre 2011 e 2021

Fonte: Comissão Europeia e Eurostat

75%

dos edifícios da União Europeia apresentam fraco desempenho energético

1%

é renovado energeticamente em cada ano

ENERGIA

Uma renovação profunda de um edifício com desempenho muito baixo pode reduzir o seu consumo até

↓ 80%

O consumo de energia para arrefecimento das habitações da União Europeia

40,5

↓

80,4

mil terajoules em 2024

5 GANHOS/5 RISCOS

Menos consumo/investimento

A monitorização e a automatização deslocam consumos e reduzem desperdícios. A poupança depende do custo da instalação, das tarifas ou dos hábitos.

Mais conforto/dependência

Climatização, iluminação, estores e equipamentos podem adaptar-se aos horários e necessidades. Falhas de Internet, energia, aplicações ou serviços podem limitar funções.

Mais segurança/exposição

Sensores, câmaras e fechaduras detetam intrusões,

fumo ou fugas de água na casa. A recolha de informação cria riscos de privacidade e cibersegurança.

Energia coordenada

A casa pode articular painéis solares, baterias, bomba de calor e carregamento automóvel. Não resolve sozinha infiltrações, falta de isolamento ou pontes térmicas.

Funcionalidade/obsolescência

Uma infraestrutura preparada pode aumentar a utilidade. Sistemas incompatíveis, equipamentos sem atualizar e subscrições obrigatórias podem ser um encargo.

Datas a reter:

11 de setembro de 2026: começam as obrigações europeias de comunicação de vulnerabilidades e incidentes previstas no Regulamento da Ciber-Resiliência.

11 de dezembro de 2027: entram em aplicação as principais obrigações de cibersegurança para produtos com elementos digitais.

1 de janeiro de 2028: os novos edifícios pertencentes a entidades públicas terão de cumprir o padrão europeu de emissões nulas.

1 de janeiro de 2030: o mesmo padrão passa a aplicar-se a todos os novos edifícios.





O ÚLTIMO ANO E MEIO FOI DEDICADO A PREPARAR UM NOVO CICLO DE CRESCIMENTO



A CASA DA MÚSICA FOI O CENÁRIO ESCOLHIDO PARA A CONVERSA COM **BRUNO DUARTE**, CEO DO GRUPO VIDÓR. NA ENTREVISTA, FALA DA RESPONSABILIDADE DE LIDERAR UMA EMPRESA COM 80 ANOS DE HISTÓRIA, DA NOVA FASE DE CRESCIMENTO DO GRUPO, DA APOSTA EM NOVOS SEGMENTOS, COMO AS RESIDÊNCIAS DE ESTUDANTES, E DA AMBIÇÃO DE PREPARAR A EMPRESA PARA CONTINUAR A ATRAVESSAR GERAÇÕES.

TEXTO **SUSANA MARVÃO** FOTOS **DUARTE MOURÃO**

Assumiu a liderança do grupo VIDÓR aos 21 anos. Sentiu que estava preparado, ou houve uma parte importante da aprendizagem que só começou verdadeiramente quando se sentou na cadeira de CEO? Para ser franco, quando aceitei o desafio, estava mais preparado do que aquilo que imaginava. Cresci praticamente dentro da empresa. Tenho muitas memórias de acompanhar o meu pai a reuniões, visitas a obras, entrevistas e no dia a dia do escritório. Durante os últimos 10 ou 15 anos assisti a tudo o que aconteceu na VIDÓR, tanto às vitórias como aos erros, e isso acabou por ser uma escola. Por outro lado, quando vim para o Porto e estive ligado ao associativismo universitário, durante dois anos, trabalhei muito a componente da liderança. Acho que a conjugação dessas duas experiências me preparou melhor para assumir o cargo de CEO. Agora, este último ano e meio tem sido um período de enorme aprendizagem. É um desafio muito exigente e há sempre situações inesperadas. Uma coisa é assumir uma empresa com um passado recente; outra é liderar uma empresa com 80 anos de história.

Quando assume uma empresa com oito décadas, há sempre uma tensão entre preservar e transformar. O que há na VIDÓR que considera intocável, e o que percebeu, desde cedo, que precisava de mudar?

Há uma coisa que é absolutamente intocável: o nosso nome, a nossa integridade e a reputação que construímos ao longo de décadas. Mais do que a marca, é a confiança que as pessoas depositam em nós. Sempre fomos uma

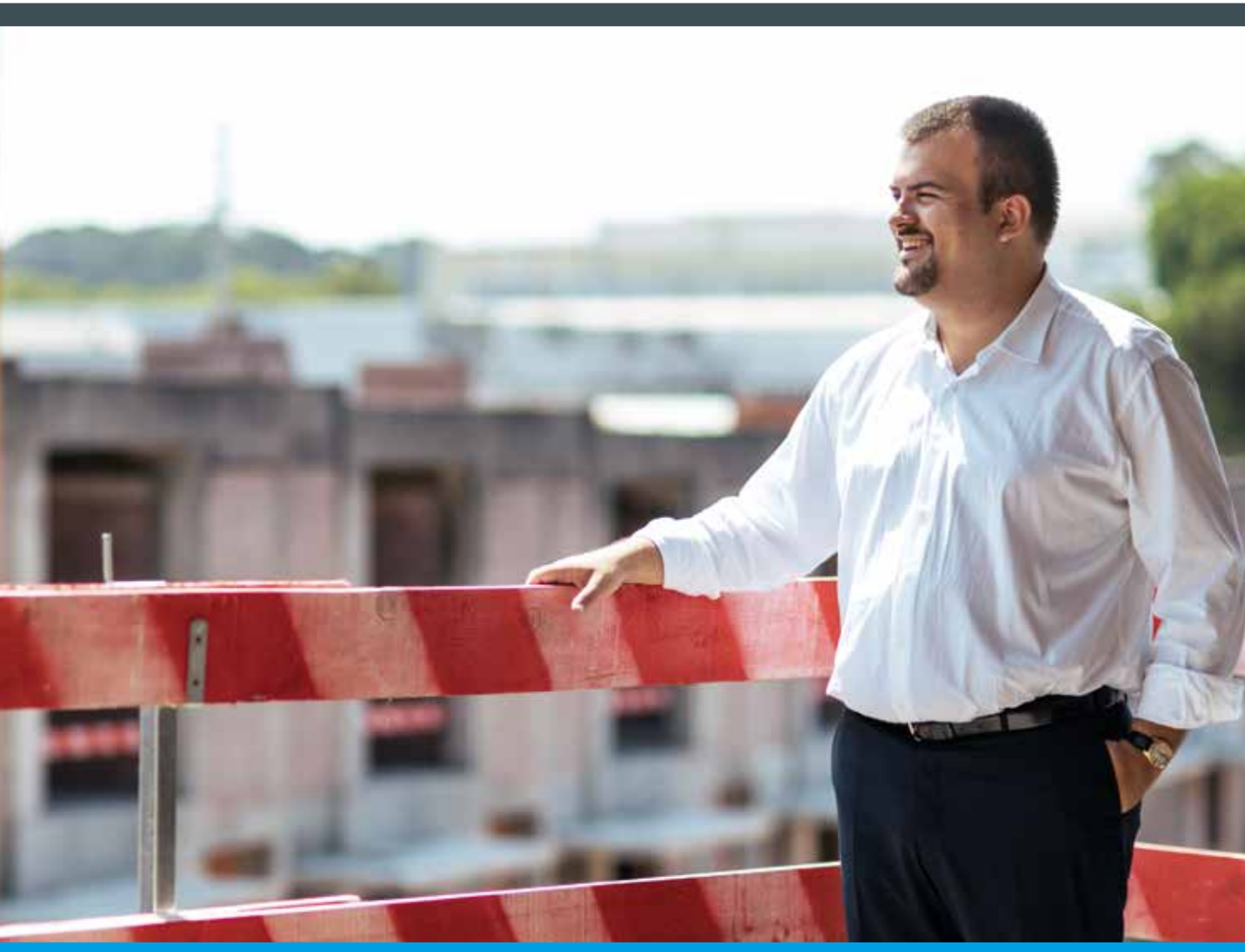
"Na VIDÓR trabalhamos de forma integrada. Temos arquitetura, engenharia, construção, comercialização dentro do grupo."

empresa muito assente nas relações humanas, e isso nunca poderá mudar. Tudo o resto está aberto à mudança. Aliás, a



VIDÓR nunca foi uma empresa conservadora. Fomos dos primeiros grupos de promoção imobiliária a expandir-se verdadeiramente pelo país e também dos primeiros a atravessar fronteiras, nomeadamente para o Brasil. Sempre procurámos inovar, até no modelo de negócio. Numa altura em que a promoção imobiliária era ainda muito dominada por empreiteiros e mestres-de-obras locais, a VIDÓR teve a visão de profissionalizar a sua estrutura e internalizar diferentes etapas do processo. Ainda hoje é raro encontrar um promotor que faça internamente todo o ciclo, da conceção à construção e comercialização. Na altura, isso era praticamente impensável.

Fala-se agora de uma nova fase da VIDÓR. O que é que muda concretamente? Estamos perante uma evolução natural do grupo, ou uma mudança mais profunda na estratégia, na dimensão e na ambição da empresa?



Esta nova fase representa uma evolução natural da VIDÓR, e não uma rutura com o seu percurso. Passámos o último ano e meio a desenvolver dois processos em simultâneo. O primeiro foi uma profunda reestruturação interna, através da construção de novas equipas, da definição de processos e de uma nova forma de trabalhar e de conceber os empreendimentos. O segundo passou por colocar projetos no mercado, alguns que já estavam na empresa e outros desenvolvidos a partir de novos terrenos, enquanto preparávamos os empreendimentos que consideramos estruturantes para esta nova fase e que começarão a surgir no final deste ano e ao longo do próximo. Neste momento, o nosso *pipeline* ronda os 2 mil milhões de euros. Estamos a falar de cerca de 50 empreendimentos apenas em terrenos próprios, com mais de meio milhão de metros quadrados para construir. Incluímos habitação, hotéis, residências de estudantes e

residências sénior. É um novo ciclo de crescimento para o grupo.

Porquê entrar agora no segmento das residências de estudantes, e que oportunidade identificaram no mercado? É um projeto isolado, ou o *student housing* pode tornar-se uma área estratégica para o grupo?

Estamos a anunciar um complexo junto ao Polo Universitário do Porto, na Asprela, com cerca de 2200 camas, que será a maior residência de estudantes do país. Para nós, representa a entrada num mercado onde ainda não estávamos presentes, mas há uma razão muito clara para isso. Existe uma crise evidente de alojamento para estudantes, não apenas no Porto, mas em todo o país. Durante os dois anos em que estive ligado ao associativismo universitário, tive oportunidade de acompanhar essa realidade de muito perto e perceber a dimensão do problema. Muitas instituições têm



desempenhado um papel importante ao trazer este tema para a discussão pública, mas acredito que nós, enquanto promotores, não só temos interesse em contribuir para a solução como temos capacidade para o fazer. Existe essa responsabilidade. O nosso modelo passa precisamente por procurar responder aos problemas que existem nos territórios onde investimos. Foi isso que nos levou a apostar neste segmento e também nas residências sénior, que respondem igualmente a uma necessidade crescente da sociedade portuguesa.

"O nosso modelo passa precisamente por procurar responder aos problemas que existem nos territórios onde investimos."

Portugal atravessa uma crise de acesso à habitação, ao mesmo tempo que construir continua caro, demorado e condicionado pela falta de oferta. Para uma empresa que está dos dois lados – imobiliário e construção –, onde considera que está hoje o principal bloqueio?

Existem os problemas que toda a gente conhece. O licenciamento continua a ser imprevisível e lento. A burocracia permanece como um dos maiores obstáculos. Os custos dos materiais e da mão de obra continuam a aumentar, e a justiça também demora demasiado tempo a dar resposta quando é necessária. Mas há um problema de que se fala menos e que, na minha opinião, é uma das principais razões pelas quais o mercado não consegue responder melhor às necessidades do país: a excessiva fragmentação do processo. Normalmente, um promotor compra um terreno a um intermediário, contrata um gabinete de arquitetura, um gabinete de engenharias, mais tarde um empreiteiro geral para executar a obra e, no final, uma imobiliária para comercializar o empreendimento. É um processo longo, com demasiados intervenientes e muitas ineficiências. Na VIDÓR trabalhamos de forma integrada. Temos a arquitetura, engenharias, construção e comercialização, entre outras etapas, dentro do grupo. Isso permite-nos criar muito mais sinergias, coordenar melhor todas as fases do projeto e eliminar muitas das ineficiências que existem quando cada etapa depende de entidades diferentes.

A VIDÓR está presente em Portugal e no Brasil. Que papel desempenham hoje os dois mercados na estratégia do grupo, e onde vê maior potencial de crescimento nos próximos anos? Há outras geografias no horizonte?

Estamos no Brasil desde os anos 70, por isso já temos uma longa história naquele mercado. Estamos presentes em vários estados do Nordeste, e a nossa sede fica em Recife, no estado de Pernambuco. Portugal e Brasil são mercados muito complementares. Historicamente, os dois mercados alternam as suas fases do ciclo económico: quando um cresce menos, o outro tende a acelerar. Essa complementaridade ajuda-nos a reduzir a volatilidade e faz do Brasil um mercado estratégico para o grupo. Além disso, existe uma ligação histórica, cultural e linguística muito forte entre os dois países. Às vezes esquecemo-nos da dimensão do mercado brasileiro. Estamos a falar de mais de 200 milhões de pessoas que falam a mesma língua. Para nós, não estar presente no Brasil seria desperdiçar uma enorme oportunidade. Quanto a novos mercados, existem algumas geografias que consideramos interessantes. Os Estados Unidos são um mercado que gostávamos de explorar no futuro. Não é um objetivo para o curto prazo, mas é uma possibilidade que faz parte da nossa visão de longo prazo.

A VIDÓR tem 80 anos de história. Qual é a decisão que gostaria que, daqui a outros 80, fosse lembrada como aquela que marcou a sua geração?

Gostaria que fosse precisamente essa capacidade de preparar a VIDÓR para deixar de ser apenas uma empresa bem-sucedida e passar a ser uma instituição, capaz de perdurar no tempo. As empresas

"Nunca senti necessidade de me justificar. Preferi utilizar o tempo a resolver problemas e a fazer a empresa avançar."

só sobrevivem durante tantas gerações quando conseguem manter os seus valores, adaptar-se às mudanças e continuar a criar impacto nos territórios onde atuam. O meu objetivo é transformar a VIDÓR numa empresa mais preparada, mais sólida e com maior capacidade para responder aos desafios das próximas décadas. Esse será, para mim, o legado mais importante. 





COMO "HACKEAR" O CRÉDITO HABITAÇÃO E RECUPERAR A SUA LIBERDADE FINANCEIRA

A MAIORIA DOS PORTUGUESES ENCARA O CRÉDITO HABITAÇÃO COMO UMA SENTENÇA DE PRISÃO FINANCEIRA COM PENA FIXADA ENTRE 30 E 35 ANOS. MAS COMO "MATAR" ESSA DÍVIDA EM METADE DO TEMPO?

TEXTO SÉRGIO RODRIGUES – CONTRIBUTOR FOTO D.R.

A maioria dos portugueses encara o crédito habitação como uma sentença de prisão financeira com pena fixada entre 30 a 35 anos. Olham para o documento de cobrança que o banco envia todos os meses como uma fatalidade matemática imutável. No entanto, um financiamento a longo prazo só dura efetivamente uma vida inteira se o cliente decidir ser um devedor passivo, limitando-se a pagar apenas a “fatura” que lhe chega todos os meses.

Neste artigo, vamos analisar como é perfeitamente

possível matar essa dívida em metade do tempo, adotando uma postura ativa e estratégica. Mais do que debater as regras genéricas do mercado, vamos explorar o lado real das operações de crédito: as barreiras contratuais dos bancos e por que razão a decisão de reduzir a prestação mensal — tantas vezes criticada — pode ser a ferramenta mais inteligente para quem procura reduzir custos fixos, ganhar flexibilidade no orçamento e proteger o ecossistema financeiro familiar.

A ILUSÃO DO PAGAMENTO MENSAL: O ERRO DE SER UM DEVEDOR PASSIVO

A armadilha do prazo máximo e a inércia do consumidor comum

O modelo de negócio da banca assenta na previsibilidade do tempo. Quando um banco concede um crédito a 35 anos, ele está a desenhar uma linha de receita de juros que se estende por décadas. A armadilha não está no produto em si, mas na inércia que ele gera. O cliente comum aceita o plano padrão e adapta a sua vida àquela despesa fixa, assumindo que não há nada a fazer. Esta passividade é o erro mais caro da vida de uma família, pois transforma o maior ativo de uma vida — a habitação própria — num dreno contínuo de riqueza que alimenta a margem financeira da instituição bancária.

O VERDADEIRO CUSTO DOS JUROS: O QUE O BANCO NÃO QUER QUE PERCEBA NO EXTRATO

Nas primeiras duas décadas de um financiamento longo, a esmagadora maioria da prestação mensal não serve para pagar a casa; serve para pagar o custo do dinheiro. Ao olhar para o extrato, o cliente vê uma saída substancial de capital,

mas a amortização real do montante em dívida (o capital em dívida) move-se a um ritmo de caracol. Compreender esta anatomia do crédito é o primeiro passo para a rebelia financeira. Cada euro que se amortiza voluntariamente extrai o lucro do banco e limpa diretamente os juros que iriam incidir sobre esse capital até ao final do contrato.

AMORTIZAÇÃO ESTRATÉGICA: O PODER DE DITAR AS SUAS PRÓPRIAS REGRAS

Injetar liquidez intencional: Subsídios, bónus e a otimização do fluxo de caixa

Amortizar não exige abdicar de viver; exige intencionalidade. O segredo para cortar o tempo de financiamento para metade reside em direcionar as injeções extraordinárias de liquidez diretamente para o coração da dívida. O subsídio de Natal ou férias, bónus de *performance* ou reembolsos de IRS não devem ser encarados como dinheiro livre para consumo supérfluo. Ao canalizar estes montantes de forma sistemática para o crédito habitação, o investidor está a comprar anos de liberdade financeira com o esforço de poucos cliques.

A META DOS 15 ANOS: COMO CORTAR A DÍVIDA PARA METADE SEM ABDICAR DO PRESENTE

Reduzir um horizonte de 35 anos para algo próximo dos 15 ou 20 anos parece uma utopia para a maioria, mas é uma questão de matemática e consistência. Quando se cria o hábito de realizar amortizações parciais anuais, o efeito cumulativo sobre o saldo devedor é avassalador. O objetivo não é viver em privação absoluta, mas, sim, aplicar a regra da “máscara de oxigénio”: ganhar robustez financeira o mais rápido possível, eliminando o risco da dívida para que o património familiar fique protegido contra futuros imprevistos económicos.

O DEBATE DO PRAZO VS. PRESTAÇÃO: A VISÃO DE QUEM ESTÁ POR DENTRO

A rigidez bancária: Por que razão alterar o prazo nem sempre é uma opção contratual viável

A sabedoria convencional, e a matemática pura dita, quase de forma dogmática, que no momento de amortizar se deve escolher “sempre” a redução do prazo, sob o argumento de que é aí que se poupa mais juros no total do contrato. No entanto, quem conhece a realidade operacional das instituições financeiras sabe que a teoria falha perante a prática. Alterar o prazo de um contrato de crédito habitação constitui uma alteração contratual que exige uma análise de risco por parte do banco. O banco pode simplesmente não aceitar, pode exigir uma renegociação do *spread* ou impor condições que anulam o benefício da amortização.

REDUZIR A PRESTAÇÃO PARA ESMAGAR CUSTOS FIXOS: A ESTRATÉGIA DA FLEXIBILIDADE MENSAL

Escolher reduzir a prestação mensal é, na maioria das vezes, a rota mais acessível, direta e estrategicamente inteligente. Em termos práticos, ao manter o prazo contratual, mas reduzir o valor que sai da conta todos os meses, o cliente está a atingir um objetivo financeiro crucial: a destruição do custo fixo mensal. Num cenário de incerteza económica ou flutuação de rendimentos, ter uma prestação da casa substancialmente mais baixa garante uma margem de segurança incomparável. Se o mês for difícil, o custo fixo é menor; se o mês for próspero, a folga financeira gerada pode ser acumulada para a próxima amortização voluntária, criando um círculo virtuoso.

OTIMIZAÇÃO DE ECOSISTEMA: USAR A FOLGA DA PRESTAÇÃO PARA INVESTIR GLOBALMENTE E ROBUSTECER A FAMÍLIA

Gerir o capital com frieza implica olhar para o património de forma global. Ao reduzir a prestação mensal da casa, liberta-se fluxo de caixa que deixa de estar refém do banco. Esse dinheiro extra que sobra todos os meses não serve para aumentar o consumo, mas, sim, para ser injetado intencionalmente em mercados mais eficientes e dinâmicos, como ETF globais de crescimento. Desta forma, a família não só acelera a sua tranquilidade financeira como diversifica o seu risco: em vez de ter todo o seu capital concentrado nas paredes de uma casa, passa a deter liquidez global que, mais tarde, pode até ser usada para liquidar o crédito de uma só vez, se assim o desejar.

CONCLUSÃO: TOMAR O CONTROLO DO LEME FINANCEIRO

A paz de espírito de um orçamento flexível e a visão de longo prazo

A verdadeira riqueza não se mede apenas pelo valor dos ativos que possuímos, mas pela flexibilidade e controlo que temos sobre a nossa vida diária. Aceitar passivamente as regras de um financiamento a 35 anos é entregar o controlo do nosso futuro à banca. Ao adotar uma estratégia de amortização focada na redução da prestação mensal, o cliente inteligente não está apenas a poupar juros à sua escala; está a desenhar um orçamento resiliente, imune a crises e capaz de gerar excedentes contínuos. O preço da paz financeira é a paciência de executar este plano ano após ano, sabendo que cada pequena amortização de hoje constrói a liberdade inabulável de amanhã. 



Casas de luxo com piscina tornam-se mais raras em Portugal

A OFERTA DE HABITAÇÕES *PREMIUM* COM PISCINA EM PORTUGAL CAIU 10% NO ÚLTIMO ANO, AUMENTANDO A EXCLUSIVIDADE DESTES SEGMENTO IMOBILIÁRIO. SEGUNDO UMA ANÁLISE DO IDEALISTA/DATA, AS CASAS DE LUXO COM PISCINA VALEM, EM MÉDIA, MAIS 11% DO QUE IMÓVEIS EQUIVALENTES SEM ESTA CARACTERÍSTICA.

TEXTO FORBES STAF FOTO D.R.

As piscinas estão a consolidar-se como um dos elementos mais valorizados no mercado imobiliário *premium* em Portugal, numa altura em que a oferta destas propriedades continua a diminuir.

Uma análise divulgada pelo idealista/data mostra que o número de casas de luxo à venda com piscina caiu 10% no último ano, existindo atualmente menos de 2500 imóveis residenciais *premium* com esta característica no mercado nacional.

A escassez está, por isso, a reforçar o posicionamento destas propriedades no segmento de luxo. Segundo os dados referentes ao trimestre terminado em maio de 2026, as casas *premium* com piscina apresentam um prémio médio de 11% face a imóveis equivalentes sem esta infraestrutura.

“No segmento alto residencial, a piscina deixou de ser um mero extra”, refere a análise do idealista/data, sublinhando que os compradores de luxo valorizam cada vez mais a integração entre espaços interiores e exteriores, sobretudo em contextos de lazer e privacidade.

LISBOA, FARO E PORTO CONCENTRAM QUASE 90% DA OFERTA

A distribuição da oferta continua altamente concentrada. Lisboa, Faro e Porto representam, em conjunto, 87% das casas de luxo com piscina disponíveis em Portugal.

Só o distrito de Lisboa concentra mais de 1300 imóveis deste tipo, seguido de Faro, com cerca de 500, e do Porto, com menos de 300 propriedades.

Segundo o idealista/data, a oferta recuou sobretudo em Lisboa, onde caiu 17% num ano, além da Madeira (-27%) e do Porto (-3%).

Em sentido contrário, Setúbal registou um crescimento superior a 100% da oferta de casas *premium* com piscina, enquanto Faro permaneceu praticamente estável.

PISCINA CONTINUA A VALORIZAR IMÓVEIS DE LUXO

Apesar da redução da oferta, o preço mediano das casas *premium* com piscina caiu 3% no último ano, fixando-se em 1,55 milhões de euros.

Ainda assim, o preço por metro quadrado aumentou 2%, atingindo 7535 euros, sugerindo que os compradores estão a pagar mais por imóveis de menor dimensão, mas com maior exclusividade e componentes de lazer valorizadas.

A valorização proporcionada pela piscina varia consoante a localização. Em Lisboa, as casas de luxo com piscina custam, em média, mais 25% do que imóveis equivalentes sem este elemento exterior. No Porto e em Setúbal, o diferencial ronda os 9%, enquanto na Madeira a diferença é de 3%.

Aveiro surge como exceção: as casas de luxo com piscina apresentam preços 21% inferiores aos imóveis sem piscina, algo que o idealista/data atribui à existência de outros fatores de valorização nas propriedades sem esta infraestrutura.

A análise sugere que o mercado de luxo está cada vez mais orientado para a experiência habitacional e para a criação de espaços privados de bem-estar. Piscina, jardim e áreas exteriores assumem um peso crescente na decisão de compra, particularmente entre clientes internacionais e compradores de segunda habitação.

Lisboa continua a liderar também em preços absolutos, com as casas *premium* com piscina a apresentarem um preço mediano de 1,76 milhões de euros.

Seguem-se Porto, com 1,525 milhões de euros, e Madeira, com 1,5 milhões. As propriedades mais acessíveis deste segmento localizam-se em Aveiro, com um valor mediano de 1,15 milhões de euros. 



DAVID MOURA-GEORGE

COMMERCIAL DIRECTOR & BOARD MEMBER
DA ATHENA ADVISERS

Neoclouds: o novo motor da infraestrutura digital e do investimento imobiliário

21

OPINIÃO

Durante mais de uma década, o desenvolvimento de *data centres* foi dominado pelos *hyperscalers*, como Amazon Web Services, Microsoft Azure e Google Cloud, privilegiando grandes extensões de terreno, centenas de megawatts de energia e infraestruturas de enorme dimensão.

Essa realidade mantém-se, mas a rápida expansão da inteligência artificial (IA) está a introduzir uma nova dinâmica. À medida que cresce a procura por capacidade computacional especializada, surge uma nova geração de operadores – os chamados *neoclouds* – que disponibilizam infraestrutura dedicada à IA através da *cloud*, oferecendo maior flexibilidade, rapidez de implementação e menor investimento inicial.

A tendência está longe de ser marginal. A Gartner estima que os *neoclouds* poderão captar cerca de 20% do mercado global de infraestrutura *cloud* dedicada à IA até 2030, representando um mercado de aproximadamente 267 mil milhões de dólares.

Mais do que uma evolução tecnológica, esta transformação está a alterar a forma como investidores e promotores avaliam ativos imobiliários. Durante anos, o mercado privilegiou projetos *hyperscale* superiores a 100 ou 150 megawatts, mas a escassez de energia, a complexidade do licenciamento e a dificuldade em encontrar localizações adequadas tornam estes projetos cada vez mais exigentes.

É neste contexto que os *neoclouds* introduzem uma mudança relevante. Com necessidades energéticas

inferiores, tornam viáveis ativos antes considerados insuficientes. Terrenos com 30, 50 ou 80 megawatts, boa conectividade, acesso à rede elétrica e licenciamento competitivo podem agora revelar elevado potencial.

Na prática, a IA está a redefinir os critérios de valorização dos ativos imobiliários. A dimensão continua a ser importante, mas fatores como disponibilidade de energia, conectividade, proximidade aos pontos de *peering*, capacidade de expansão e rapidez de execução ganham um peso crescente.

Esta realidade reforça também o potencial de mercados como Portugal. A posição atlântica e a crescente interligação digital colocam o país numa posição favorável para beneficiar desta nova fase. A oportunidade poderá estar precisamente em ativos que não reúnem escala para projetos *hyperscale*, mas oferecem as condições certas para operadores especializados em IA.

Naturalmente, nem todos os terrenos com energia disponível serão adequados para um *data centre*. Continuam a ser projetos altamente complexos, que exigem capacidade técnica, estabilidade regulatória e uma visão integrada do território. Mas uma conclusão parece inevitável: o mercado deixou de depender de um único perfil de ocupante.

Os *neoclouds* mostram que o investimento em infraestrutura digital será mais diversificado. Para investidores, o valor dos ativos dependerá cada vez menos da sua dimensão e mais da combinação entre energia, conectividade e capacidade de responder às exigências da IA.

GERAR ENERGIA COM IMPACTO POSITIVO

A **FUNDAÇÃO EDP** VAI INVESTIR CERCA DE 1 MILHÃO DE EUROS EM 13 PROJETOS SOCIAIS E AMBIENTAIS DISTRIBUÍDOS POR PORTUGAL, NUMA NOVA EDIÇÃO DO PROGRAMA EDP ENERGIA SOLIDÁRIA QUE PRETENDE ACELERAR UMA TRANSIÇÃO ENERGÉTICA MAIS INCLUSIVA, PRÓXIMA DAS COMUNIDADES E FOCADA EM TERRITÓRIOS VULNERÁVEIS.

22

FUNDAÇÃO EDP

TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.

A

Fundação EDP selecionou 13 projetos para a edição 2025/2026 do programa EDP Energia Solidária, iniciativa que combina sustentabilidade, inovação social e inclusão em comunidades urbanas e rurais de vários pontos do país.

O objetivo passa por apoiar mais de 4200 pessoas em situação vulnerável através de soluções ligadas à energia, mobilidade sustentável, economia circular e literacia climática, reforçando a ideia de que a transição energética não se faz apenas com tecnologia, mas também com impacto social local.

A edição deste ano marca também uma mudança estrutural no modelo do programa, que passa a ser bienal. A Fundação EDP pretende assim garantir maior acompanhamento das iniciativas apoiadas, através de mentoria, formação e envolvimento de voluntários.

“Num contexto de profundas transformações sociais, ambientais e energéticas, torna-se essencial investir em projetos capazes de gerar impacto positivo e estrutural nas comunidades”, defendeu Vera Pinto Pereira, presidente da Fundação EDP.

Entre os exemplos selecionados está a criação de uma Comunidade de Energia Renovável no bairro da Malagueira, em Évora, que vai permitir partilhar energia solar com famílias em situação vulnerável. Em Lisboa, o projeto DOOBRA 2.0 aposta no combate à pobreza energética em bairros vulneráveis através de tecnologias como *smart meters* e inteligência artificial acessível.

A mobilidade inclusiva surge também como um dos eixos da iniciativa. Em Braga, a Oficina de Mobilidade

Inclusiva e Sustentável vai reparar bicicletas e trotinetes, bem como oferecer ajudas técnicas a preços sociais, enquanto forma pessoas vulneráveis para funções técnicas. Já o programa Rodas da Inclusão pretende expandir aulas de bicicleta adaptadas para crianças neurodivergentes em várias regiões do país. O programa inclui ainda projetos de agricultura urbana intergeracional, oficinas de reparação e reutilização de materiais, formação em economia circular para mulheres imigrantes e iniciativas de literacia climática dirigidas a pessoas com deficiência.

Criado em 2004, o EDP Energia Solidária já apoiou mais de 430 projetos, representando um investimento acumulado superior a 20 milhões de euros e impactando cerca de 1,5 milhões de pessoas. Desde 2023, o programa passou também a incluir iniciativas em Espanha e no Brasil, alargando a estratégia da Fundação EDP para a promoção de uma transição energética justa em diferentes geografias. 



SAIBA QUE INVESTIDORES INTERNACIONAIS COMPRAM MAIS IMÓVEIS EM PORTUGAL

O PAÍS CONTINUA A REFORÇAR O POSICIONAMENTO COMO UM DOS DESTINOS RESIDENCIAIS E DE INVESTIMENTO MAIS COMPETITIVOS DA EUROPA, BENEFICIANDO DA CAPACIDADE DE RESPOSTA DE DIFERENTES REGIÕES, REFERE UM RELATÓRIO DA CONSULTORA IMOBILIÁRIA ENGEL E VOLKERS.

TEXTO FORBES STAFF FOTO D.R.

Do norte ao sul de Portugal, todas as regiões atraem compradores internacionais que procuram, cada vez mais, investir no mercado nacional. Segundo o estudo da consultora imobiliária Engel & Völkers *Market Report Portugal 2025-2026*, o perfil do comprador internacional varia de região para região, refletindo a crescente diversificação do investimento no mercado imobiliário português. O país está a consolidar-se como um dos mercados mais atrativos para o investidor internacional e apresenta diferenças consideráveis por regiões, refletindo as características e o posicionamento de cada uma das geografias regionais. “Num contexto global marcado pela procura de estabilidade, qualidade de vida e segurança do investimento, Portugal continua a reforçar o seu posicionamento como um dos destinos residenciais e de investimento mais competitivos da Europa, beneficiando da capacidade de resposta de diferentes regiões a perfis e motivações distintos”, refere a consultora.

Norte-americanos, britânicos, franceses, alemães e irlandeses estão entre as nacionalidades que mais investem, no nosso território, embora com apostas diferenciadas. No Minho, continuam a destacar-se os compradores britânicos, atraídos pela qualidade de vida, pelo património e pela crescente valorização da região. Compram sobretudo moradias, segmento que é dominado por estrangeiros, que representam 95% das aquisições.

No Porto, o mercado é dominado por portugueses, que registam um peso de 73% nas aquisições, contra os 27% de estrangeiros. Do lado dos compradores internacionais, destacam-se os norte-americanos, que consolidam a sua



liderança, seguidos pelos franceses e pelos espanhóis. Em Vila Nova de Gaia o crescimento dos compradores estrangeiros é notório, e já representam 33% das compras de imóveis. Destacam-se aqui nacionalidades como a norte-americana, a britânica e a francesa.

Na zona oeste, os estrangeiros representam 55% dos negócios. A Engel & Völkers refere que norte-americanos, franceses e alemães lideram a procura, atraídos por proximidade a Lisboa, qualidade de vida, autenticidade e preços ainda competitivos face a outros mercados.

O perfil internacional do comprador mantém-se em Cascais, com destaque para as nacionalidades brasileira, russa e norte-americana. Cerca de 81,3% das aquisições nesta localidade são efetuadas por estrangeiros.

O Algarve confirma-se como a região que concentra maior investimento estrangeiro. Quinta do Lago e Vale do Lobo desacom-se, em que cerca de 80% dos compradores são estrangeiros, sobretudo do Reino Unido e da Irlanda, seguidos por investidores de Alemanha, Bélgica e Países Baixos. Em Vilamoura, o peso internacional atinge os 75%, com alemães, neerlandeses e belgas a dominarem. 

O FUTURO AEROPORTO LUÍS DE CAMÕES SERÁ NET ZERO

O FUTURO **AEROPORTO LUÍS DE CAMÕES** DEU MAIS UM PASSO COM A ENTREGA DO RELATÓRIO TÉCNICO AO GOVERNO. CONCEBIDO PARA RECEBER 56 MILHÕES DE PASSAGEIROS POR ANO NA ABERTURA E CRESCER ATÉ AOS 85 MILHÕES, O NOVO *HUB* QUER TRANSFORMAR A AVIAÇÃO PORTUGUESA COM UM TERMINAL DE MEIO MILHÃO DE METROS QUADRADOS, LIGAÇÃO FERROVIÁRIA RÁPIDA AO CENTRO DE LISBOA E UM OBJETIVO DE SER UM AEROPORTO **NET ZERO**.

FORBES STAFF FOTOS D.R.

O futuro aeroporto de Lisboa acaba de ultrapassar uma das etapas mais importantes do seu desenvolvimento. A ANA – Aeroportos de Portugal entregou ao Ministério das Infraestruturas e Habitação o Relatório Técnico do Aeroporto Luís de Camões, documento que reúne as principais características da infraestrutura e confirma o avanço do projeto para as fases seguintes.

Nos próximos dias será igualmente submetido à Agência Portuguesa do Ambiente (APA) o Estudo de Impacte Ambiental, permitindo que o processo avance para a avaliação pelas entidades competentes e, posteriormente, para as fases de projeto de execução e arquitetura.

MAS COMO SERÁ O AEROPORTO QUE DEVERÁ SUBSTITUIR A PORTELA?

A resposta começa pela dimensão. Na abertura, o Aeroporto Luís de Camões foi concebido para receber 56 milhões de passageiros por ano, com capacidade de expansão para 85 milhões nas décadas seguintes, tornando-se uma das maiores infraestruturas aeroportuárias da Europa.

A operação arrancará com 2 pistas, 64 portas de embarque, 72 pontes de embarque e um terminal de passageiros com aproximadamente 500 mil metros quadrados. Segundo a ANA, o aeroporto foi desenhado para integrar soluções digitais destinadas a otimizar as operações, reduzir tempos de espera e melhorar a expe-





riência dos passageiros, embora os detalhes dessas tecnologias só sejam conhecidos nas fases posteriores do projeto.

A sustentabilidade surge igualmente como um dos eixos centrais. O futuro aeroporto foi concebido para funcionar como um edifício Net Zero, incorporando critérios ambientais e de eficiência energética desde a fase inicial de planeamento.

CHEGAR AO AEROPORTO EM CERCA DE 20 MINUTOS

Um dos aspetos mais relevantes do projeto diz respeito às acessibilidades. O Aeroporto Luís de Camões deverá ficar conectado ao centro de Lisboa através de uma ligação ferroviária de alta velocidade, complementada por um serviço *shuttle* que permitirá realizar o percurso em cerca de 20 minutos, utilizando a futura terceira travessia do Tejo.

Na componente rodoviária, está prevista a construção de mais de 250 quilómetros de novas vias, bem como a requalificação de outros 50 quilómetros da rede existente, criando uma infraestrutura desenhada especificamente para servir o novo aeroporto. Na documentação está contemplada a construção de um túnel a ligar Algés e Trafaria, hipótese que está em estudo.

Paralelamente, estão também a ser preparados os sistemas de abastecimento de água, energia, combustível e telecomunicações, bem como a reorganização do espaço aéreo nacional para compatibilizar a operação da nova infraestrutura com o restante tráfego civil e militar.

Outro passo considerado essencial será a desmilitarização faseada do Campo de Tiro de Alcochete, processo que deverá permitir libertar a área destinada ao aeroporto até 2029.

PROJETO MOBILIZA CENTENAS DE ESPECIALISTAS

O desenvolvimento do novo aeroporto envolve atualmente uma equipa multidisciplinar com mais de 250 engenheiros, técnicos e especialistas, responsáveis pelos estudos de engenharia, capacidade operacional, conectividade multimodal e soluções estruturais que irão suportar a infraestrutura durante as próximas décadas. Apesar de ser um projeto historicamente atrasado e do qual se fala há décadas, Nicolas Notebaert, CEO da VINCI Concessions e presidente da VINCI Airports, declara que a entrega do relatório técnico demonstra que o calendário definido está a ser cumprido. “Continuamos a desenvolver o programa de investimentos nas atuais infraestruturas aeroportuárias do país, com o objetivo de reforçar a capacidade, a eficiência operacional e a qualidade de serviço da rede portuguesa”, afirma.

INVESTIMENTO NO ATUAL AEROPORTO

Enquanto decorre o desenvolvimento do Aeroporto Luís de Camões, a ANA e a VINCI Airports mantêm em curso um programa de modernização da atual rede aeroportuária portuguesa.

Em Lisboa, estão previstas a ampliação do Terminal 1, a expansão do Terminal 2, uma nova placa de estacionamento para aeronaves e melhorias na área de controlo de fronteiras.

No Porto avança a renovação integral da pista, um novo Centro de Controlo das Operações Aeroportuárias e a modernização do terminal, enquanto Faro, Açores e Madeira também beneficiam de projetos de expansão e renovação.

Segundo o ministro das Infraestruturas e Habitação, Miguel Pinto Luz, o projeto representa a concretização de um objetivo há muito perseguido. “Sonhámos durante 50 anos com um novo aeroporto, e hoje estamos a cumpri-lo”, afirmou, acrescentando que o Governo está a investir mais de 400 milhões de euros nos aeroportos atuais e no futuro Aeroporto Luís de Camões para reforçar a capacidade aeroportuária nacional e responder ao crescimento da procura. **F**

A CASA QUE PENSA POR SI

MAIS DO QUE ACRESCENTAR TECNOLOGIA À CASA, A DOMÓTICA ZERO PROPÕE RETIRAR TECNOLOGIA DA EXPERIÊNCIA DE QUEM LÁ VIVE. E TALVEZ SEJA ESSE O VERDADEIRO LUXO DA PRÓXIMA GERAÇÃO DE CASAS INTELIGENTES: NÃO TER DE PENSAR NELAS.

TEXTO ALEXANDRA SILVEIRA FOTO GETTY



A casa inteligente prometeu simplificar a vida, mas acabou muitas vezes por fazer o contrário: mais aplicações, mais notificações e mais decisões para o proprietário. A portuguesa OperGama quer inverter esta lógica. Em Lisboa, a empresa começou a instalar as primeiras habitações geridas pelo seu próprio sistema operativo, numa proposta que batizou de “Domótica Zero”.

A ideia é simples, mas ambiciosa: a tecnologia deve trabalhar para a casa, e não obrigar o seu proprietário a trabalhar para a tecnologia. O OperGama OS reúne numa única camada os equipamentos, a energia, a climatização, a segurança e a manutenção. A partir daí, aprende os padrões da habitação, antecipa necessidades e propõe decisões.

A diferença está precisamente no que acontece sem que ninguém tenha de carregar num botão. O sistema analisa o consumo e o histórico da casa, sugere quando utilizar a bateria, qual a melhor altura para carregar um veículo eléctrico e identifica consumos anormais. Pode também detetar sinais de uma possível avaria e antecipar necessidades de manutenção.

Na segurança, a autonomia é maior. Perante uma presença desconhecida, o sistema distingue residentes de pessoas não reconhecidas e pode acionar imediatamente o alarme. O processamento das imagens é feito dentro da própria habitação e, segundo a empresa, estas não saem de casa.

Mas a verdadeira rutura está na interface. Em vez de abrir uma aplicação para controlar a casa, o residente pode simplesmente falar com ela. Pode perguntar o que cozinhar com os ingredientes disponíveis no frigorífico, seguir uma receita por voz ou até fazer uma encomenda. O mesmo princípio aplica-se a situações de emergência, permitindo realizar chamadas para o 112 ou para familiares sem procurar o telemóvel.

Há, contudo, uma fronteira que a OperGama não quer ultrapassar. Fora das situações de segurança e emergência, qualquer alteração com impacto físico na habitação fica dependente de confirmação explícita do proprietário. O sistema pode observar, analisar e recomendar, mas a decisão continua a ser humana.

Por trás desta arquitetura está o conceito de “Digital Twin Residencial”: uma representação digital da casa que integra divisões, equipamentos, consumos, automações e padrões de utilização, tornando-se progressivamente mais precisa à medida que aprende com a habitação. Os dados são armazenados em infraestrutura na União Europeia e cada casa funciona como um domínio de dados isolado.

Para Protásio Ramos, fundador da OperGama, o futuro passa por uma mudança de paradigma: “Dentro de 15 anos, será estranho existir um imóvel sem sistema operativo.” A empresa está já a agendar as primeiras instalações em Lisboa e procura também trabalhar com promotores imobiliários e fabricantes que queiram integrar ou certificar equipamentos na sua norma de compatibilidade. 



PRIMEBODY

NUTRISHOP



LOJA ONLINE

**A MAIOR REDE DE LOJAS
SUPLEMENTOS EM PORTUGAL**

WWW.PRIMEBODYNUTRISHOP.COM



A NOVA GERAÇÃO DA COZINHA

MAIS TECNOLOGIA, *DESIGN* E INTELIGÊNCIA



A COZINHA ESTÁ A ASSUMIR UM NOVO PROTAGONISMO DENTRO DE CASA. A PROCURA POR SOLUÇÕES DE ENCASTRE, TECNOLOGIA INTUITIVA, EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E *DESIGN* INTEGRADO ESTÁ A TRANSFORMAR O MERCADO EUROPEU DE ELETRODOMÉSTICOS.

FORBES STAFF FOTOS D.R.

A cozinha mudou. De espaço essencialmente funcional, passou a ocupar um lugar central na arquitetura e na vida social das casas. A crescente adoção de espaços abertos, integrados com salas e zonas de convívio, está a alterar o que os consumidores esperam dos equipamentos que os integram. Neste contexto, o mercado de eletrodomésticos de encastre ganha relevância. Na Europa, esta categoria estava avaliada em cerca de 6 mil milhões de dólares em 2024 e deverá ultrapassar os 9 mil milhões até 2030. O segmento *premium* apresenta um crescimento expressivo, com uma valorização crescente de produtos que combinam

desempenho, *design*, durabilidade e tecnologia.

A mudança traduz uma evolução do conceito de *premium*. Hoje, os consumidores procuram soluções que ofereçam benefícios concretos: maior eficiência, facilidade de utilização, personalização, fiabilidade e integração com o espaço.

TECNOLOGIA QUE SIMPLIFICA

A inteligência artificial começa a desempenhar um papel relevante nesta transformação. Nos eletrodomésticos, a tecnologia permite analisar condições de utilização e ajustar automaticamente determinados parâmetros, reduzindo a necessidade de intervenção constante. É neste território que a Whirlpool tem vindo a desenvolver a sua estratégia para a



cozinha de encastre. A marca aposta em tecnologias como o 6.º SENTIDO, concebido para adaptar o funcionamento dos equipamentos às necessidades de utilização, e em soluções de inteligência artificial aplicadas à refrigeração, como o AI AdaptiveCool.

A tendência é transversal ao sector: os equipamentos deixam progressivamente de ser máquinas que apenas executam comandos para se tornarem sistemas capazes de interpretar informação e ajustar o seu desempenho. Para o consumidor, esta evolução significa uma experiência mais simples. Para a indústria, implica uma mudança profunda na forma como os produtos são concebidos.

A FÁBRICA COMO LABORATÓRIO

Um dos exemplos dessa transformação encontra-se em Itália. Em Cassinetta di Biandronno, a Whirlpool concentra competências de investigação, engenharia, *design*, ciência alimentar, desenvolvimento de materiais e produção. O *campus* funciona como um ecossistema onde diferentes áreas trabalham para desenvolver os

equipamentos que chegam ao mercado europeu.

No Food Tech Lab, especialistas estudam o comportamento dos alimentos na confeção, incluindo fatores como textura, humidade e douramento. O Design Studio Milano trabalha a dimensão estética e funcional dos produtos, enquanto o MaterialsLab analisa materiais, resistência e sustentabilidade. O XLab está direcionado para tecnologias como inteligência artificial, conectividade, robótica e prototipagem rápida. A integração entre investigação e produção permite encurtar a distância entre uma necessidade do consumidor e a sua transformação numa solução concreta.

DESIGN QUE DESAPARECE

A estética é outro dos elementos que estão a redefinir a cozinha atual. Com a integração crescente entre cozinha e sala, os consumidores procuram equipamentos que se integrem no mobiliário e na arquitetura. O encastre permite reduzir a presença visual dos aparelhos, criando ambientes mais uniformes e minimalistas.

Neste cenário, o *design* deixa de competir com a tecnologia. Passa a escondê-la. O objetivo é que frigoríficos, fornos, placas ou máquinas de lavar loiça estejam presentes quando são necessários e praticamente desapareçam quando não estão a ser utilizados.

EFICIÊNCIA COMO CRITÉRIO DE ESCOLHA

A sustentabilidade e a eficiência energética são fatores importantes nesta evolução. Para os consumidores, a compra de um eletrodoméstico representa um investimento de longo prazo, em que o consumo, a durabilidade e os custos de utilização entram na equação.

Em Portugal, esta tendência acompanha uma maior preocupação com a eficiência da habitação e com a aquisição de equipamentos que contribuam para reduzir consumos e melhorar o conforto doméstico. A cozinha inteligente será mais eficiente: equipamentos capazes de otimizar recursos, reduzir desperdícios e funcionar de forma ajustada às necessidades reais.

UMA NOVA RELAÇÃO COM A CASA

A transformação da cozinha é parte de uma mudança mais ampla na relação entre tecnologia e espaço doméstico. A casa conectada começa a deixar de ser uma coleção de aparelhos com funções independentes. A tendência aponta para ecossistemas em que diferentes equipamentos comunicam, partilham informação e respondem de forma coordenada às rotinas.

O resultado é uma cozinha onde a inovação está nos sensores, nos algoritmos, nos materiais, na eficiência e na capacidade de adaptação dos equipamentos. 



FERRARI FAZ HISTÓRIA E LANÇA O PRIMEIRO ELÉTRICO

A MARCA ITALIANA APRESENTOU O **LUCE**, O SEU PRIMEIRO MODELO 100% ELÉTRICO. NUMA ANÁLISE DE MERCADO, A XTB CONSIDERA QUE O NOVO AUTOMÓVEL PODERÁ REFORÇAR O POSICIONAMENTO DA FERRARI NO SEGMENTO DE ULTRALUXO E AUMENTAR AS RECEITAS DA EMPRESA, APESAR DOS RISCOS ASSOCIADOS À PROCURA E ÀS TARIFAS NORTE-AMERICANAS.

FORBES **STAFF** FOTOS **D.R.**

A

Ferrari prepara-se para entrar oficialmente na era da mobilidade elétrica com o lançamento do Luce, o primeiro modelo 100% elétrico da história do fabricante italiano. Para a XTB, o impacto do novo automóvel poderá ir muito além da simples entrada num novo segmento.

Numa análise, a corretora destaca que o posicionamento *ultra-premium* do modelo poderá ter efeitos relevantes nas contas da empresa e na valorização global da marca Ferrari: “Este novo modelo representa uma oportunidade de crescimento de receita dado o seu posicionamento *ultra-premium*”, refere a análise da XTB.

Segundo a corretora, o Ferrari Luce deverá ter um preço inicial na ordem dos 550 mil euros, colocando-o muito acima da média habitual da gama da marca italiana. “Cada unidade gera cerca de três a cinco vezes mais receita do que um modelo Ferrari *standard*”, sublinha a análise.

A XTB considera ainda que a estratégia de produção limitada poderá amplificar o impacto financeiro do modelo: “Com produção global estritamente limitada, mesmo algumas centenas de unidades por ano poderão ter um impacto relevante no preço médio de venda e nas receitas de personalização através do programa Tailor Made da Ferrari.”

O lançamento surge numa altura em que a Ferrari continua a apresentar resultados financeiros robustos. No primeiro trimestre deste ano, a empresa registou receitas de 1,85 mil milhões de euros e um EBITDA de 722 milhões de euros, um crescimento homólogo de 4%, com uma margem EBITDA de 39,1%.

Segundo a XTB, o Luce poderá também funcionar como um elemento de reforço estratégico da marca, mesmo junto dos clientes mais tradicionais. “O impacto do Luce nas contas da empresa vai muito além do preço de tabela”, refere a análise. “Um veículo elétrico a este nível de preço reforça o posicionamento da marca no segmento de ultraluxo, o que tende a elevar o valor percecionado de toda a gama, incluindo os modelos de combustão.”

A componente tecnológica é outro dos fatores destacados pela corretora. A Ferrari terá já registado mais

de 60 patentes relacionadas com a arquitetura do motor e tecnologias associadas ao Luce: “Este investimento em propriedade intelectual poderá gerar receitas de licenciamento a longo prazo e serve também como barreira à entrada de concorrentes no segmento de desportivos elétricos de ultraluxo”, considera a XTB.

VÁRIOS RISCOS

Apesar das expectativas positivas, a análise alerta também para vários riscos associados à aposta elétrica da Ferrari: “A grande questão será perceber se o Luce consegue ter um impacto nas receitas da empresa que seja visível nos *earnings* dos próximos trimestres”, refere a corretora.

Entre os principais riscos identificados estão as tarifas de 25% impostas pelos Estados Unidos sobre automóveis europeus, numa altura em que o mercado norte-americano continua a ser um dos mais importantes para a Ferrari.

AXTB destaca ainda o impacto dos movimentos cambiais adversos nos resultados recentes da empresa e lembra que a Lamborghini decidiu adiar os seus planos para um modelo 100% elétrico: “A concorrente Lamborghini abandonou os seus planos de veículo elétrico para 2030, citando que a procura por desportivos de luxo elétricos é baixa”, sublinha a análise. 





QUANDO O RELÓGIO SABE QUE ADORMECEU, A CASA TAMBÉM PODE SABER

A TECNOLOGIA PROCURA RESPONDER A UMA QUESTÃO CADA VEZ MAIS RELEVANTE: COMO CRIAR AMBIENTES DOMÉSTICOS QUE ACOMPANHEM O RITMO DAS PESSOAS, EM VEZ DE OBRIGAREM AS PESSOAS A ADAPTAR-SE À TECNOLOGIA?

TEXTO ALEXANDRA SILVEIRA FOTO GETTY

A casa inteligente está a deixar de ser apenas uma questão de conveniência. A próxima fronteira é o conforto personalizado, uma casa que reconhece rotinas, interpreta necessidades e se adapta a quem nela vive. É neste território que a Samsung Climate Solutions está a explorar a ligação entre climatização, inteligência artificial e dispositivos *wearable*.

Através da aplicação SmartThings, os equipamentos de ar condicionado WindFree podem comunicar com dispositivos Galaxy, como o Galaxy Watch e o Galaxy Ring, através da funcionalidade WindFree Wearable Good Sleep. A lógica é simples: quando o *wearable* deteta que o utilizador adormeceu, a climatização pode ajustar-se automaticamente, ativando o modo WindFree Cooling e reduzindo a necessidade de intervenção manual durante a noite.

A tecnologia procura responder a uma questão cada vez mais relevante: como criar ambientes domésticos que acompanhem o ritmo das pessoas, em vez de obrigarem as pessoas a adaptar-se à tecnologia?

“É mais um passo na afirmação da climatização como centro do conforto e bem-estar do ambiente doméstico”, explica Ricardo Martins, *head of HVAC business* da Samsung Electronics Portugal & Espanha. Para o responsável, a possibilidade de os *wearables* comunicarem com os equipamentos de climatização permite uma utilização “mais simples e integrada no dia a dia”, ajustada aos hábitos e preferências de cada utilizador.

Nos equipamentos WindFree, o conforto passa também pela forma como o ar é distribuído. Através de milhares de micro-orifícios no painel frontal, o sistema procura evitar a sensação de correntes diretas de ar frio. A IA integrada permite ainda analisar padrões de utilização e condições do espaço para ajustar o funcionamento: o sistema pode começar por um arrefecimento rápido e, depois, passar para o modo WindFree Cooling, mantendo a temperatura sem criar uma corrente de ar direta.

A mesma lógica aplica-se ao aquecimento durante os meses mais frios, permitindo adaptar o ambiente às necessidades de cada divisão e aos diferentes momentos do dia.

No centro desta experiência está a SmartThings, que funciona como uma espécie de comando central da casa conectada. A partir da aplicação, é possível controlar equipamentos compatíveis, ajustar temperaturas, selecionar modos, criar programações e receber notificações sobre o estado dos aparelhos.

O ecossistema estende-se a outros equipamentos Samsung e dispositivos compatíveis, dos frigoríficos às máquinas de lavar e aos robôs aspiradores. Até o comando SolarCell segue esta filosofia: recarregável através de luz solar, iluminação interior ou USB-C, reduz a dependência de pilhas descartáveis.

Mais do que controlar aparelhos à distância, a tendência é transformar a casa num ambiente capaz de antecipar pequenas necessidades quotidianas. E quando um relógio ou um anel consegue perceber que chegou a hora de dormir, a climatização pode passar a saber que também é tempo de mudar. **E**



TIAGO FERREIRA

HEAD OF SALES DO IMOVIRTUAL

Cidades em rutura: quando o crescimento deixa de ser sustentável

33

OPINIÃO

Durante muitos anos, o crescimento das cidades foi encarado como um sinal inequívoco de dinamismo económico, atratividade e desenvolvimento. Mais população, mais investimento e maior procura habitacional eram vistos como indicadores naturais de evolução urbana. Hoje, começa a tornar-se evidente que o verdadeiro desafio já não está apenas em crescer, mas em perceber até que ponto as cidades conseguem absorver o crescimento sem perder equilíbrio.

A pressão sobre a habitação tornou-se um dos sinais mais visíveis desta transformação. O aumento da procura, associado a uma oferta insuficiente em zonas urbanas consolidadas, tem contribuído para a subida dos preços e para uma maior dificuldade de acesso à habitação por parte de uma parcela significativa da população. Mas esta realidade não pode ser analisada apenas como um fenómeno imobiliário, porque os seus efeitos estendem-se à mobilidade, às infraestruturas, aos serviços públicos e à própria qualidade de vida urbana.

À medida que os centros urbanos se tornam menos acessíveis, muitas famílias e profissionais são empurrados para periferias ou para municípios vizinhos, alterando padrões de mobilidade, aumentando tempos de deslocação e intensificando a pressão sobre redes de transporte e acessos rodoviários que já operam no limite. Esta deslocação representa uma mudança estrutural na forma como as cidades e as áreas envolventes passam a funcionar. Assiste-se a uma transformação mais silenciosa do tecido social urbano. A dificuldade de acesso à habitação contribui para tornar determinados centros mais homogéneos do ponto de vista económico, reduzindo a diversidade geracional, profissional e social, essencial à vitalidade das cidades. Quando quem trabalha ou inicia a sua vida profissional deixa de conseguir viver nos territórios onde se concentram oportunidades, o impacto ultrapassa o mercado imobiliário.

O risco é que as cidades se tornem cada vez mais atrativas do ponto de vista económico, mas menos inclusivas. Uma cidade pode continuar a captar investimento, turismo, talento e empresas, mas, se perder capacidade de integrar diferentes perfis de residentes, começa a comprometer a sua sustentabilidade. O crescimento, por si só, não garante melhor cidade; garante apenas mais pressão se não for acompanhado por planeamento, infraestrutura e visão de longo prazo. A sustentabilidade urbana mede-se também pela capacidade de manter um equilíbrio saudável entre rendimento, custo de habitação e qualidade de vida. As cidades que preservam essa relação tendem a ser mais resilientes, inclusivas e capazes de atrair e reter população de forma sustentável. Quando esse equilíbrio se perde, a pressão sobre a habitação deixa de ser apenas um desafio imobiliário e passa a afetar o próprio funcionamento da cidade. O debate sobre habitação não pode continuar separado do debate sobre cidade. A resposta não depende apenas de construir mais, embora o aumento da oferta seja uma parte relevante da solução. Depende de perceber onde se constrói, como se constrói e de que forma esse crescimento se articula com transportes, serviços, equipamentos, acessibilidade e sustentabilidade urbana. Sem essa articulação, o desenvolvimento corre o risco de se tornar fragmentado e acentuar as desigualdades territoriais. As cidades mais resilientes são as que conseguem absorver crescimento sem perder funcionalidade, capacidade de integração e qualidade de vida. Portugal está num momento importante: o interesse pelas zonas urbanas mantém-se elevado, a procura habitacional continua forte, e a pressão sobre os principais centros é evidente. Os sinais de desgaste de um modelo baseado em adaptação espontânea são difíceis de ignorar. Talvez o maior risco esteja interpretar estes sinais como efeitos temporários. Uma cidade deixa de ser sustentável quando o crescimento começa a excluir quem a faz funcionar. 

OBJETO DE DESEJO

A chave-talismã

Na coleção Romanceiros, de Juliana Bezerra, a chave surge como símbolo de acesso, intimidade e cumplicidade, uma pequena peça de joalheria que pode dizer muito sem precisar de palavras. Inspirada nos romanceiros, coletâneas de histórias de amor que atravessam gerações, a coleção transforma símbolos universais como corações, chaves, cadeados e flores em pequenos talismãs pessoais. A chave, aqui escolhida em ouro, ganha uma leitura particularmente íntima: a de quem guarda o acesso a uma casa, a um lugar ou, talvez, ao coração de alguém. Uma joia para usar junto à pele e carregar consigo aquilo que não queremos perder: uma história, uma memória ou uma promessa.





**Um empreendimento visionário
que redefine a qualidade, conforto
e sofisticação da capital angolana**

O NOVO HORIZONTE DE LUANDA

160 000 m²
Área total

5 edifícios imponentes, 1 Hotel cinco
estrelas, Escritórios premium e
Residências exclusivas.



www.oneluanda.com | Email: info@oneluanda.com

Smooth. Green. Fresh.

@shoyce_hug

