

Portuguese Housing Market Survey

RELATÓRIO MENSAL · MARÇO DE 2017
MONTHLY REPORT · MARCH 2017

en pt

Sales rise at a record pace

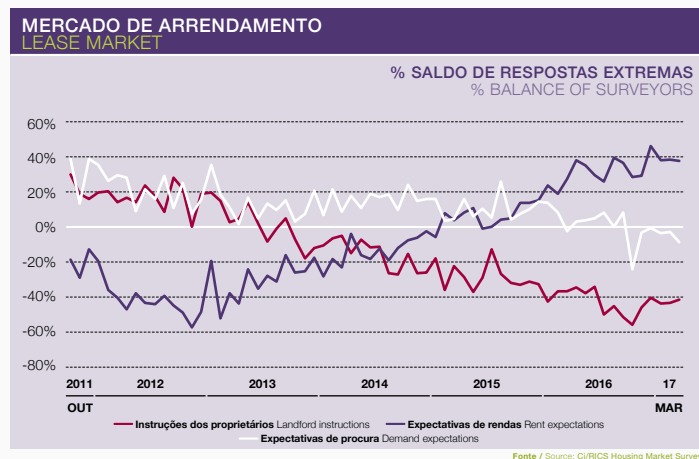
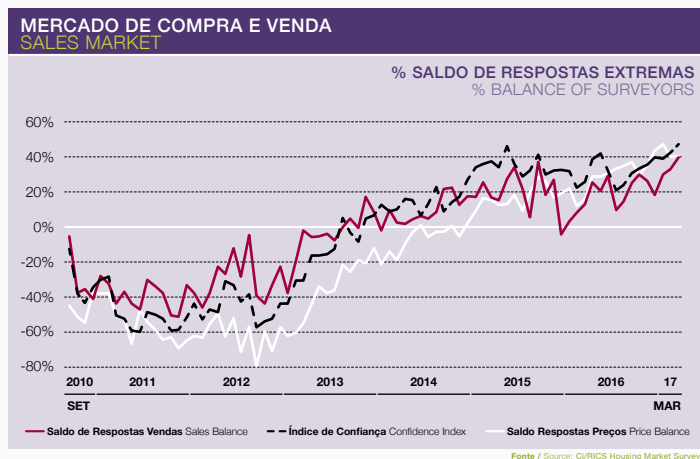
Vendas crescem a um ritmo recorde

- Confiança mantém-se positiva
- Forte procura impulsiona atividade de mercado
- Acréscimo dos preços mantém-se firme

O RICS/Ci Portuguese Housing Market Survey (PHMS) fornece uma avaliação qualitativa mensal dos sectores de compra e venda e arrendamento com base em cerca de 100 respostas a este inquérito. O PHMS contém uma repartição regional que cobre Lisboa, Porto e Algarve.

- Confidence buoyant
- Strong demand drives market activity
- Price growth remains firm

The RICS/Ci Portuguese Housing Market Survey (PHMS) provides a qualitative monthly assessment of the sales and lettings sectors based on around 100 regular responses. The PHMS contains a regional breakdown covering Lisbon, Porto and the Algarve.



Apoios



**RICS****Confidencial Imobiliário**

Portuguese Housing Market Survey

Inquérito de Confiança e Expectativas

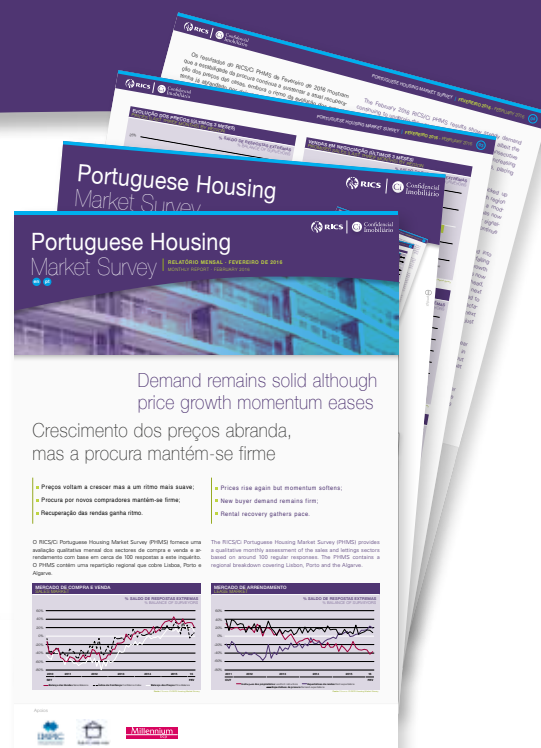
Quais as tendências de preços e vendas do mercado?

Quais as expectativas nos próximos 3 meses?

Como evoluem as rendas e a procura no arrendamento?

Acompanhe o mercado através do PHMS, um inquérito mensal a mediadores e promotores imobiliários. Se opera no mercado, integre o painel e comunique os seus contactos internacionalmente. É gratuito!

Saiba mais em www.confidencialimobiliario.com.



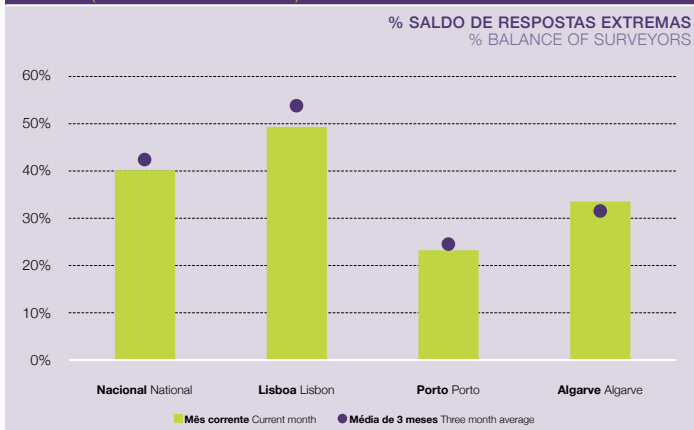
Participam no PHMS:



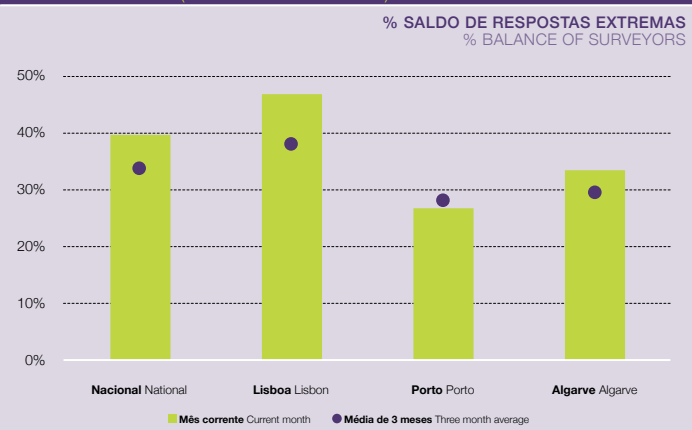
Apoios



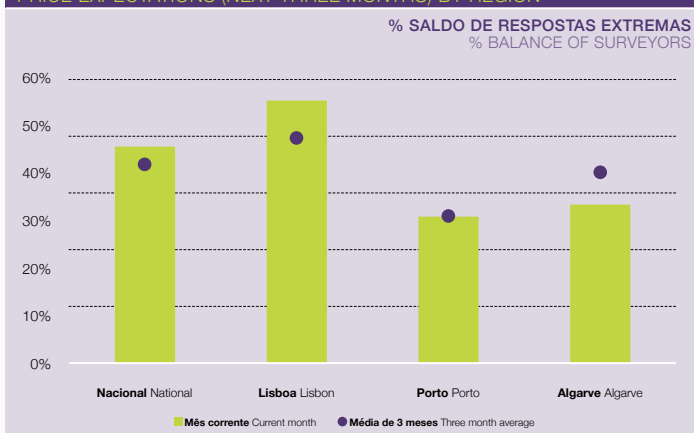
EVOLUÇÃO DOS PREÇOS (ÚLTIMOS 3 MESES) PRICES (LAST THREE MONTHS) BY REGION



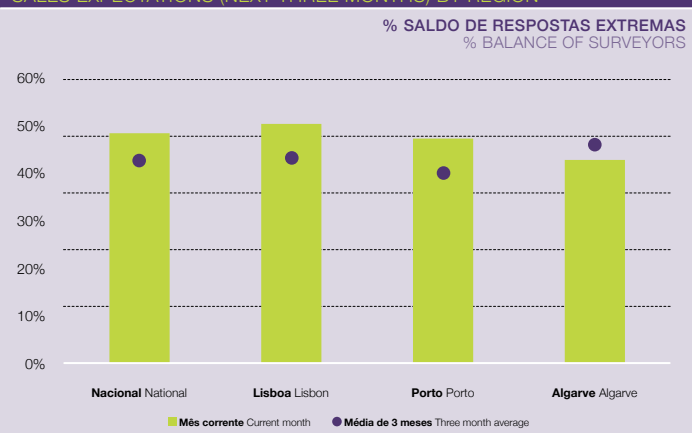
VENDAS EM NEGOCIAÇÃO (ÚLTIMOS 3 MESES) PROMISED SALES (LAST THREE MONTHS) BY REGION



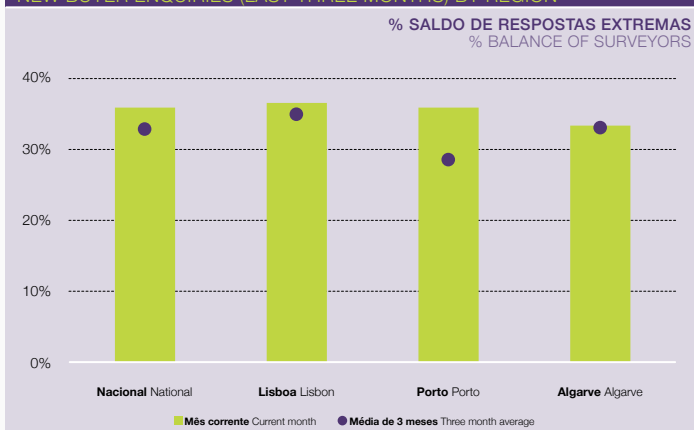
EXPECTATIVAS DE PREÇOS (PRÓXIMOS 3 MESES) PRICE EXPECTATIONS (NEXT THREE MONTHS) BY REGION



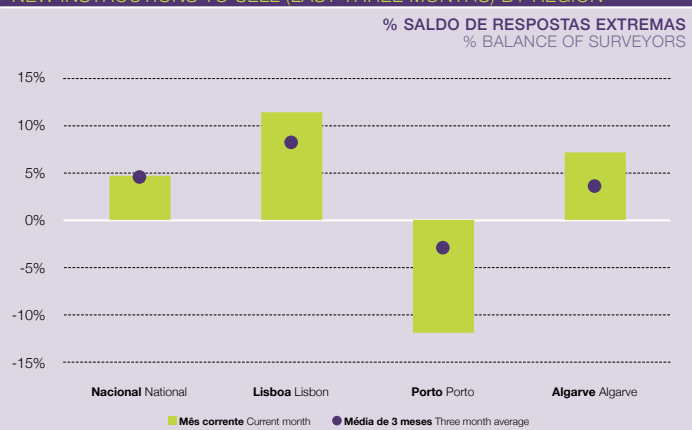
EXPECTATIVAS DE VENDAS (PRÓXIMOS 3 MESES) SALES EXPECTATIONS (NEXT THREE MONTHS) BY REGION



CONSULTAS POR POTENCIAIS CLIENTES (ÚLTIMOS 3 MESES) NEW BUYER ENQUIRIES (LAST THREE MONTHS) BY REGION



NOVAS ANGARIAÇÕES DE IMÓVEIS (ÚLTIMOS 3 MESES) NEW INSTRUCTIONS TO SELL (LAST THREE MONTHS) BY REGION



Sobre o Portuguese Housing Market Survey

O Portuguese Housing Market Survey (PHMS) é um inquérito mensal realizado em parceria entre a Ci - Confidencial Imobiliário e o RICS. O seu objectivo é dotar o mercado residencial português de um de Índice de Confiança e de Expectativas, preenchendo a actual lacuna no acervo estatístico sobre esse sector. Este inquérito assenta num painel de empresas de promoção e mediação imobiliária e cobre as regiões metropolitanas de Lisboa, do Porto e do Algarve. O PHMS encontra paralelismo com outros inquéritos que o RICS realiza noutros países, pelo que gerará resultados comparáveis internacionalmente.

About the Portuguese Housing Market Survey

The Portuguese Housing Market Survey (PHMS) is a monthly sentiment survey - developed in partnership by Confidencial Imobiliário (Ci) and the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) - of estate agents and developers who operate in the Portuguese residential sales market. The PMHS is directly comparable with RICS UK Housing Market Survey.

Os resultados do RICS/Ci PHMS de Março de 2017 apontam para uma dinâmica considerável no mercado de compra e venda com as vendas acordadas a crescer ao ritmo mais forte já registado (em termos de saldos de respostas). Tal é acompanhado de um aumento quer das expetativas de procura quer das expetativas de vendas. No mercado de arrendamento, a escassez de oferta por parte dos arrendatários continua a figurar como o principal fator que impulsiona a subida das rendas.

Os respondentes reportaram um aumento das transações no mercado de compra e venda ao longo do mês, combinado com um aumento da procura por parte de novos compradores. No geral, os resultados de Março apontam para um cenário ainda mais positivo no mercado de compra e venda, sendo expetável que a atividade se intensifique, superando o previsto anteriormente. Este aumento da atividade no geral é observado em todas as regiões cobertas pelo inquérito (Lisboa, Porto e Algarve). Ao mesmo tempo, as expetativas de vendas de para os próximos 3 meses reforçaram-se ao nível nacional pela primeira vez em três meses. Contudo, não se observou qualquer alteração do lado da oferta, indicando que o aumento da procura não se fez acompanhar por um aumento da colocação de imóveis no mercado.

A forte procura e a escassez de oferta continuam a impulsionar a subida dos preços, embora o ritmo de crescimento se tenha mantido constante relativamente a Fevereiro. Mesmo assim, as expetativas de preços para os próximos 3 meses têm vindo a subir de forma contínua desde Julho de 2016. Considerando uma visão a longo prazo, os respondentes acreditam que as subidas de preços mais significativas ao longo dos próximos 12 meses surgirão no Algarve. Mais à frente, os inquiridos preveem que o ritmo de crescimento irá convergir para Lisboa e para o Algarve nos próximos cinco anos, enquanto as expetativas permanecem um pouco mais fracas no Porto.

O índice de confiança nacional (uma conjugação das expetativas de curto-prazo relativas a preços e vendas) continuou também a aumentar, subindo de +42 no mês anterior para +47. Este indicador apresenta agora a leitura mais elevada desde que o inquérito foi lançado em 2010.

No mercado de arrendamento, a escassez de oferta por parte dos proprietários continua a impulsionar as rendas que registaram um novo acréscimo ao longo do mês, e a um ritmo mais rápido, tendo o saldo de respostas subido de +46% para +53%. Mesmo assim, a escassez de oferta parece estar a atenuar as expetativas da procura, com um saldo de respostas de -9% dos respondentes a antecipar o seu abrandamento no futuro.

The March 2017 RICS/Ci PHMS results point to considerable momentum behind the sales market with promised sales rising at the strongest pace on record (in net balance terms). This is matched by a pick-up in both demand and sales expectations. In the lettings market, the shortage of landlord instructions remains a dominant factor pushing rents higher.

Respondents reported a rise in transactions across the sales market over the month, along with an increase in new buyer enquiries. Overall, the March results are consistent with a more buoyant sales market backdrop and activity is expected to gather momentum at a faster pace than previously envisaged.

This increase in overall activity is representative across all three regions (Lisbon, Porto and the Algarve). At the same time, sales expectations over the next three months strengthened at the national level for first time in three months. However, there was no change new sales instructions, indicating that the pick-up in demand has not been accompanied by a rise in properties coming onto the market.

Strong demand and a lack of supply continues to push up prices, although the headline pace of growth remained constant when compared with February. Nevertheless, price expectations over the next 3 months have risen continuously since July 2016. Taking a longer-term view, respondents believe the strongest price increases over the next 12 months will come in the Algarve. Further ahead, contributors foresee the pace of growth converging across Lisbon and the Algarve over the next five years, while expectations remain a little weaker in Porto.

The National Confidence Index (an amalgamation of near term price and sales expectations) also continued to increase, rising from +42 in the previous month to +47. The indicator now shows the highest reading since the survey's inception in 2010.

In the lettings market, the lack of landlord instructions continues to underpin rents which saw further growth over the month, and at a quicker pace, as the net balance climbed from +46% to +53%. Even so, the shortage of supply does appear to be dampening demand expectations, with a net balance of -9% of respondents anticipating demand will soften going forward.

Ricardo Guimarães, Director da Ci:

"Ao longo dos últimos 6 meses tem-se registado um declínio contínuo das expetativas quanto ao número futuro de novos contratos de arrendamento, marcando uma mudança na tendência observada nos últimos dois anos. Tal está acontecer a par de um forte aumento da atividade de concessão de crédito, sugerindo que os potenciais arrendatários começam talvez a considerar os empréstimos como uma alternativa. No futuro, tal pode reduzir a pressão sobre as rendas, que tem sido impulsionada pela falta de oferta."

Simon Rubensohn, Economista Sénior do RICS:

"A taxa de desemprego caiu para 10% em Portugal em Fevereiro, atingindo o nível mais baixo desde 2009. A consistente melhoria no mercado de trabalho nos últimos 12 meses coincidiu com um aumento acentuado da confiança dos consumidores. De acordo com a Comissão Europeia, os consumidores estão agora mais confiantes em fazer uma grande compra do que em qualquer outro ponto desde 2002, e este otimismo encontra-se espelhado em indicadores de atividade do mercado imobiliário."

Ci Spokesman, Ricardo Guimarães:

"Over the last six months there has been a continuous decline in expectations regarding the future number of new rental contracts, marking a change in the trend observed over the last couple of years. This is happening alongside a strong increase in mortgage market activity, suggesting that potential tenants may be starting to view mortgages as an alternative. Going forward, this might reduce pressure on rents which has been driven by the lack of supply."

RICS Senior Economist, Simon Rubensohn, says:

"The rate of unemployment fell to 10% across Portugal in February, the lowest level since 2009. The consistent improvement in the labour market over the past twelve months has coincided with a sharp rise in consumer confidence. On the European Commission's measure, consumers are now more confident in making a major purchase than at any other point since 2002, and this upbeat sentiment is mirrored across housing market activity indicators."

Notas/Conceitos

Notes for editors

Número total de empresas no painel:

150

Sobre:

O Ci/RICS Portuguese Housing Market Survey é um inquérito mensal de sentimento junto de promotores e mediadores imobiliários que operam no mercado residencial.

Regiões:

O total nacional decorre de três regiões: Área Metropolitana de Lisboa, Área Metropolitana do Porto e Algarve. Os dados são ponderados regionalmente e em função do tipo de operador (promotor ou mediador).

Ajustamento de sazonalidade:

Os dados não têm ajustamento de sazonalidade.

Questões colocadas:

1. Número de casas vendidas nos últimos três meses (contratos-promessa)? - Número
2. Número de casas cuja venda está em negociação? - Número
3. Evolução dos preços residenciais nos últimos três meses? - Saldo de Respostas
4. No mês anterior, variação do número de vendas em negociação? - Saldo de Respostas
5. No último mês, evolução do número de consultas por novos clientes? - Saldo de Respostas
6. No último mês, evolução do número de novas angariações? - Saldo de Respostas
7. Expectativas de variação dos preços das casas nos próximos três meses? - Saldo de Respostas
8. Expectativas de variação do número de vendas de casas nos próximos três meses? - Saldo de Respostas

Saldos de Respostas Extremas:

- Saldo de Respostas Extremas = proporção de inquiridos que reportam uma subida menos a proporção daqueles que reportam uma queda (se 30% reportam uma subida e 5% uma queda o saldo de resposta (não ponderado) será de 25%).
- Os dados do saldo de respostas são baseados em opiniões; não quantificam mudanças efectivas numa variável que lhes esteja associada.
- Os resultados do saldo de respostas podem variar entre -100 e +100.
- Um saldo de respostas positivo implica que mais respondentes estão a verificar aumentos em vez de diminuições (na variável subjacente). Um saldo de respostas negativo implica que mais respondentes verificam diminuições em vez de aumentos e um saldo de respostas nulo implica que um igual número de respondentes verifique aumentos e diminuições.
- Assim, uma leitura de -100 implica que os respondentes não verificam aumentos (ou alterações), e uma leitura de +100 implica que os respondentes não verificam diminuições (ou alterações).
- No caso do saldo de respostas alusivo a preços, uma leitura de +10 não deve ser interpretada como se o PHMS afirmasse que o preço das casas está a subir na ordem dos 10%, mas que mais 10% dos inquiridos reportaram aumentos de preços em vez de diminuições (ao longo dos três últimos meses).
- Uma alteração de +30% para +60% não significa que a variável tenha crescido em 30% num período e em 60% no período seguinte, mas tal indica que o dobro dos inquiridos reportou um aumento em vez de uma diminuição relativamente ao período anterior.
- Da mesma forma, se for verificada uma baixa de +90% para +5%, tal continua a significar que existem, em geral, mais respondentes a reportar aumentos que diminuições, apesar da amplitude desses aumentos reportados ter caído dramaticamente; entretanto, uma alteração na leitura de -90% para -5% continua a significar que, de forma geral, mais respondentes se encontram a reportar diminuições em vez de aumentos, apesar da amplitude dessas diminuições reportadas ter caído dramaticamente.

Índice de Actividade RICS/Ci e Índice de Confiança RICS/Ci:

- O Índice de Actividade RICS/Ci é uma média dos saldos de respostas relativos às consultas por clientes, às angariações e às vendas potenciais.
- O Índice de Confiança RICS/Ci é uma média dos saldos de respostas referentes às expectativas de vendas e de preços.
- Ambos destinam-se a representar medidas síntese da actividade e da confiança do mercado.

Total number of survey contributors:

150

About:

The RICS/Ci Portuguese Housing Market Survey is a monthly sentiment survey of estate agents and developers who operate in the Portuguese residential sales market.

Regions:

Three regions make up the national (headline) readings: Lisbon Metropolitan Area, Oporto Metropolitan Area and the Algarve. The data is regionally weighted and operator (agent/developer) weighted.

Seasonal adjustments:

The RICS/Ci Portuguese Housing Market Survey data is not seasonally adjusted.

Questions asked:

1. Number of sales over the last three months? - Number
2. Number of number of 'promised' sales? - Number
3. How have house prices have changed over the last three months? - Net balance
4. Over the last month how did the number of 'promised' sales changed? - Net balance
5. Over the last month how did the number of new enquiries changed? - Net balance
6. Over the last month how did the number of new instructions changed? - Net balance
7. Over the next three months how do you expect house price levels to change? - Net balance
8. Over the next three months how do you expect the number of agreed sales to change? - Net balance

Net balance data:

- Net balance = Proportion of surveyors reporting a rise in prices minus those reporting a fall (if 30% reported a rise and 5% reported a fall, the net balance will be 25%).
- Net balance data is opinion based; it does not quantify actual changes in an underlying variable.
- Net balance data can range from -100 to +100.
- A positive net balance implies that more respondents are seeing increases than decreases (in the underlying variable), a negative net balance implies that more respondents are seeing decreases than increases and a zero net balance implies an equal number of respondents are seeing increases and decreases.
- Therefore, a -100 reading implies that no respondents are seeing increases (or no change), and a +100 reading implies that no respondents are seeing decreases (or no change).
- In the case of the RICS/Ci price balance, a reading of +10 should not be interpreted as RICS/Ci are saying that house prices are going up by 10%, but that 10% more surveyors reported increases rather than decreases in prices (over the last three months).
- A change from +30 to +60 does not mean that the variable grew by 30% in one period and by 60% in the next period, but it does indicate that twice as many surveyors reported an increase compared to a decrease than in the previous period.
- Likewise, if we get a reading dropping from +90 to +5, this still means that more respondents are reporting increases than decreases overall, but the breadth of those reporting increases has fallen dramatically; meanwhile, a shift in the reading from -90 to -5 still means that more respondents are reporting decreases than increases overall, but the breadth of those reporting decreases has fallen dramatically.

RICS/ Ci Activity Index and RICS/ Ci Confidence Index:

- The RICS/ Ci Activity Index is an average of the New Buyer Enquiries net balance, New Vendor Instructions net balance and Promised Sales net balance.
- The RICS/ Ci Confidence Index is an average of the Sales Expectations net balance and Price Expectations net balance.
- Both indices are intended as summary measures of market activity and confidence.



Acerca da Ci

A Ci - Confidencial Imobiliário é uma empresa independente, orientada para a satisfação das necessidades de informação dos profissionais do mercado imobiliário, no contexto da tomada de decisão quanto a investimentos e estratégias de venda. É especializada na produção e difusão de indicadores de análise do mercado, detendo índices e bases de dados exclusivas sobre a oferta e vendas de fogos, com detalhe à freguesia. Do seu acervo destaca-se o Índice Ci que é a mais antiga série sobre imobiliário em Portugal, com mais de 20 anos. Este índice mede a valorização dos imóveis residenciais. Pela sua credibilidade e independência, é referenciado por entidades como o Banco Central Europeu, o Banco de Portugal e o Governo Português.

About Ci

Confidencial Imobiliário is an independent company dedicated to supply the real estate market professionals with the statistical information required to their investment and strategic decision making. Ci is specialized in producing market intelligence indicators, detaining indexes and exclusive databases regarding the housing market that covers both supply and transactions perspectives, typically with high geographical detail. One of its main content is the Index Ci, which is the most referred house price index in Portugal. Due to its credibility and independency, the Index Ci is used by entities like the European Central Bank, the Bank of Portugal and the Portuguese Government.



Sobre a InCi

O Instituto da Construção e do Imobiliário (InCI, I.P) é a entidade reguladora de sector da construção e do imobiliário. Compete ao InCI, I.P, atribuir títulos habilitantes para o exercício das actividades por si reguladas. A sua actuação visa ainda potenciar um mercado da construção e do imobiliário moderno e competitivo, através de uma efectiva acção reguladora e fiscalizadora, bem como apoiar e dinamizar iniciativas estratégicas para a melhoria da competitividade e sustentabilidade das empresas do sector, tendo em vista a defesa do consumidor.

About InCi

The Instituto da Construção e do Imobiliário (InCI, IP) is the regulator of real estate and construction activities. It is InCI's role to attribute the necessary licenses to operate in the fields of practice that fall within their regulatory scope. In addition, InCI has the role of encouraging a modern and competitive construction and real estate industry through effective regulation and supervision as well as supporting and encouraging strategic initiatives aimed at improving the competitiveness and sustainability of the companies in the field with a view to better protecting the public at large.



Sobre a Ldl

Online desde Maio de 2001, o LardoceLar.com regista cerca de 490 mil utilizadores e 7,9 milhões de páginas por mês, disponibilizando para consulta 450 mil imóveis, 1.700 empreendimentos e 4,5 milhões de fotografias, gerando todos os meses mais de 48.000 pedidos de visita e informação sobre imóveis, gerando constantes oportunidades de negócio para as mais de 1.200 empresas do sector imobiliário presentes no portal. Mais informações em www.LardoceLar.com e www.PROi.com.pt.

About Ldl

Online since May 2001, about 490,000 users and 7.9 million pages are reached per month on LardoceLar.com. More than 450,000 buildings and 1,700 property developments are available with 4.5 million photographs, generating more than 48,000 requests every month for 1,200 real estate companies. More information on www.LardoceLar.com and www.PROi.com.pt.



Sobre o Millennium bcp

O Banco Comercial Português, S.A. (BCP, Millennium bcp ou Banco) é o maior banco privado português. O Banco, com centro de decisão em Portugal, pauta a sua atuação pelo respeito pelas pessoas e pelas instituições, pelo enfoque no Cliente, pela vocação de excelência, pela confiança, pela ética e pela responsabilidade, sendo líder destacado em várias áreas de negócio financeiro no mercado português e uma instituição de referência a nível internacional. O Banco assume ainda uma posição de destaque em África, através das suas operações bancárias em Moçambique (em Angola, o BMA fundiu-se com o BPA), e na Europa, através das suas operações na Polónia e Suíça. Desde 2010, o Banco opera em Macau através de uma sucursal de pleno direito, tendo assinado, nesse ano, um memorando de entendimento com o Industrial and Commercial Bank of China com o objetivo de reforçar a cooperação entre os dois bancos, que se estende a outros países e regiões para além de Portugal e China.

About Millennium bcp

Banco Comercial Português, S.A. (BCP, Millennium bcp or Bank) is the largest Portuguese privately-owned bank. The Bank, with its decision centre in Portugal, guides its action by the respect for people and institutions, by the focus on the Customer, by a mission of excellence, trust, ethics and responsibility, being a distinguished leader in various areas of financial business in the Portuguese market and a reference institution at an international level. The Bank also holds a prominent position in Africa through its banking operations in Mozambique (in Angola, BMA has merged with BPA), and in Europe through its banking operations in Poland and Switzerland. The Bank has operated in Macau through a full branch since 2010, when a memorandum of understanding was signed with the Industrial and Commercial Bank of China with the objective of strengthening cooperation between the two banks, which is extended to other countries and regions beyond Portugal and China.



Sobre o RICS

O RICS é a qualificação líder a nível mundial no que respeita a normas profissionais relativamente a terra, propriedade e construção. Num mundo em que cada vez mais pessoas, governos, organizações bancárias e comerciais exigem uma maior certeza acerca de normas profissionais e éticas, atingir o status RICS é a marca do reconhecimento do profissionalismo em termos da actividade imobiliária. Mais de 100.000 profissionais da área imobiliária que trabalham nas principais economias estabelecidas e emergentes do mundo reconheceram já a importância de assegurar o status RICS, tornando-se membros deste. O RICS é um regulador tanto dos seus membros individuais como de empresas, permitindo-lhes manter os mais elevados padrões e fornecendo a base para uma confiança incomparável do cliente no sector. O RICS possui uma rede a nível mundial.

About RICS

RICS is the world's leading qualification when it comes to professional standards in land, property and construction. In a world where more and more people, governments, banks and commercial organizations demand greater certainty of professional standards and ethics, attaining RICS status is the recognized mark of property professionalism. Over 100 000 property professionals working in the major established and emerging economies of the world have already recognized the importance of securing RICS status by becoming members. RICS is a regulator of both its individual members and firms enabling it to maintain the highest standards and providing the basis for unparalleled client confidence in the sector. RICS has a worldwide network.

■ Painel de Inquiridos Contributir details

Afonso Henriques	Rentabilizar, Lda	afonso@rentabilizar.com	www.rentabilizar.com
Ana Machado	Imoexpansão, L.da	info@imoexpansao.pt	www.imoexpansao.pt
Ana Paula Gonçalves	Paula Imobiliária	comercial@paulaimobiliaria.pt	www.paulaimobiliaria.com
Anabela Flores	Frames, Lda	anabela@frames.pt	www.frames.pt
Andriy Stynhach	Marcela Propriedades	info@marcelaproperties.com	www.marcelapropriedades.com
António Carvalheira	Madehouse	a.carvalheira@madehouse.pt	www.madehouse.pt
António Miguel	Garvetur SA	vendas@garvetur.pt	www.garvetur.pt
António Nunes	Remax Capital	aanunes@remax	www.remax.pt/capital
Armando Alves	Imopredial, Lda	gerencia.imopredial@century21.pt	www.century21.pt
Artur Barroso	Artur Barroso - Mediação Imob.	arturbarroso67@gmail.com	
B. Naves Osório	Europredial	naves.osorio@europredial.com	www.europredial.com
Bertin Hervé Matias Picanço	Bertin Picanço-Med.Imob Un.Lda	geral@bertinpicanco.pt	www.bertinpicanco.pt
Bruno Martins	Belas Clube de Campo	brunomartins@planbelas.pt	www.belasclubedecampo.pt
Carla Runa	Alvarez Marinho	geral@alvarezmarinho.pt	http://alvarezmarinho.net/
Carla Santos	Go Imobiliária	go@goimobiliaria.com	www.goimobiliaria.com
Carlos Figueiredo	Maxidomus,Lda	cfigueiredo@remax.pt	www.remax.pt/parede
Carlos Vieira	Megagreen Lda	geral@megagreen.pt	www.megagreen.pt
César M S Neto	Renascimóvel Ida	renascimovel@renascimovel.pt	www.renascimovel.pt
Diana Alves	Dialves House's	geral@dialves.com	www.dialves.com
Eduardo Lobo	ERA Braga Tribunal	gerencia.bragatribunal@era.pt	www.era.pt/bragatribunal
Estela Baixia	Empril	estela@empril.pt	www.empril.pt
Fátima Carvalho	Personnalité Premier	geral@personnaliteimobiliaria.com	www.personnaliteimobiliaria.com
Fatima Figueiredo	Cenário Atlantico	cenario.atlantico@sapo.pt	properties-villas-portugal.eu
Fernando Gamboa	Sétimo Ambiente	dir@setimoambiente.com	www.setimoambiente.com
Fernando Moutinho	Arcobarca-Mediação Imobiliaria	geral@arcobarca.pt	www.arcobarca.pt
Fernando Silva	Rigor Imobiliaria	fernandosilva@rigor.pt	www.rigor.pt
Filipe Gomes	Imoplaces	info@imoplaces.com	www.imoplaces.com
Francisco B Sousa	Jopredi, Lda	franciscosousa@jopredi.pt	www.jopredi.pt
Francisco Bacelar	Vila Lusa - Forma Régia	francisco.bacelar@vilalusa.pt	www.vilalusa.pt
Francisco Mendes	Só no Campo, Lda.	fmendes@sonocampo.pt	www.sonocampo.pt
Francisco Mexia Alves	Crediberia	francisco.mexia@finsolutia.com	www.crediberia.com
Francisco Quintela	Quintela & Penalva associados	fquintela@quintelaepenvalva.pt	www.quintelaepenvalva.pt
Gilmar Freitas	Interfax SMIL	interfax@interfax.pt	
Greg Babayans	Statusrecord	info@portugalrealestatehomes.com	portugalrealestatehomes.com
Hélder Silva	João Silva - Mediação Imob Lda	joaosilva@imoguia.com	www.joaosilva-imobiliaria.com
Henrique Rocha	Ria Properties	henrique.rocha@riaproperties.p	www.riaproperties.pt
Hugo Moreira	Golden Algarve	hmoreira@goldenalgarve.com	www.goldenalgarve.com
Humberto Reduto	Reilar	gerencia@reilar.pt	www.reilar.pt
Idalina Gomes	EuCasa (Valor Permanente,Lda ^a)	idalina@eucasa.pt	www.eucasa.pt
Isabel Abreu	Espaços no Campo	isabelabreu@espacosnocampo.com	www.espacosnocampo.com
Isabel Pinho	Acrosscoast	acrosscoast1@gmail.com	www.acrosscoast.pt
Jack Rebelo	Marketingeste Lda	marketingest@mail.telepac.pt	
João Martins	Predicema Proj. e Const. Lda	joaolamartins@gmail.com	www.casasdecharme.pt
João Pimenta	ERA Santarem	santarem@era.pt	www.erasantarem.com
Joaquim Santos	Global Trade	geral@globaltrade.pt	www.globaltrade.pt
Joaquim Sousa	Gaiphedra Imobiliária	joaquimsousa@gaiphedra.pt	www.gaiphedra.com
Jorge Dantas	Preditur- SMI Lda.	preditur@preditur.pt	www.preditur.pt
Jorge Martinho	AjMartinho Imobiliaria	geral@ajmartinho.pt	www.ajmartinho.pt
Jose Franco	Saferooms	Geral@saferooms.pt	Www.saferooms.pt
José Miguel Quadrado	Evorhouse Mediação Imobiliária	comercial@evorhouse.com	www.evorhouse.com
José Peixoto	RE/MAX Braga	jpeixoto@remax.pt	www.remax.pt/braga
Liane	Formula Prime	admin@formulaprime.pt	http://www.formulaprime.pt/
Liliana Marcos	Liderselect Med. Imob. Unip	comercial@liderselect.com	www.liderselect.com
Luís Azevedo	Medispace	comercial@medispace.pt	www.medispace.pt
Luis Mario Nunes	Rede ComprarCasa	luis.nunes@comprarcasa.pt	www.comprarcasa.pt
Manuel Neto	Lane Mediação Imobiliária, Ida	manuel.neto@engelhoelkers.com	www.engelhoelkers.com/lisboa

Painel de Inquiridos Contributir details

Manuel Passos	Imovelkekero, Lda.	Imovelkekero@gmail.com	www.imovelkekero.pt
Marlene Martins	Porta do Alentejo	portadoalentejo@century21.pt	www.century21.pt
Marta Figueiredo	B. Prime	marta.figueiredo@bprime.pt	www.bprime.pt
Martinho Bica	Megamob, Lda.	megamob@megamob.com.pt	www.megamob.com.pt
Maryse Ildesonso	Maxloja Med. Imob. RE/MAX TAVI	mildefonso@remax.pt	www.remax.pt/tavira
Miguel Bacalhau	The K Advisors	miguel.bacalhau@thekadvisors.com	www.the-k-advisors.com
Miguel Ferreira	MC Property	info@mcproperty.pt	www.mcproperty.pt
Miguel Mesquita Figueiredo	Aguirre Newman	miguel.figueiredo@aguirrenewman.pt	www.aguirrenewman.pt
Miguel Serrão	Domus Scallabis	domusscallabis@gmail.com	www.domusscallabis.com
Nidia Figueira	Dialprogresso	geral@dialprogresso.pt	www.dialprogresso.pt
Noémia Inácio	Mediloia, Lda.	geral@mediloia.pt	www.mediloia.pt
Nuno Anjos	Anjos,Guia & Vitorino - S.M.I.	nanjos.peniche.obidos@era.pt	www.era.pt/penicheobidos
Nuno Campos	Century21 Rotaplus	nunocampos@century21.pt	www.century21.pt
Nuno Leite	NLImobiliária	geral@nlmobilieria.pt	www.nlmobilieria.pt
Nuno Vidal	Imovidal	nuno.vidal@imovidal.pt	www.imovidal.pt
Paulo Carreira da Silva	PW6 - Corporate & Real Estate	paulo.silva@pw6.pt	pw6.pt
Paulo Oliveira	Mcaldas	geral@mcaldas.pt	mcaldas.pt
Paulo Pereira	Espaço Zone, SMI	paulopereira@espacozone.pt	www.espacozone.pt
Paulo Pinto	Remax Matosinhos	pbpinto@remax.pt	www.remax.pt/matoisinhos
Pedro Gabriel	Gold Team - M. I., Lda.	pgabriel@casagold.pt	www.casagold.pt
Pedro Murteira	Método, SMI	pmurteira@metodo-imobilieria.pt	www.metodo-imobilieria.pt
Pedro Pinha	Novimed	ppinha@novimed.pt	www.novimed.pt
Pedro Pires	Openbook	pedro.pires@openbook.pt	www.openbook.pt
Pedro Vicente	Level Constellation	pedro.vicente@levelconstellation.pt	www.levelconstellation.pt
Raquel Vicente	Matriz Invicta, Lda.	matrizinvicta@comprarcasa.pt	www.comprarcasa.pt/portonorte
Ricardo Calico	Buyme Property	ricardo.calico@buymeproperty.pt	buymeproperty.pt
Ricardo Moreira	RicardommMoreira	geral@ricardommmoreira.com	www.ricardommmoreira.com
Rui Alves	Predipóvoa Imobiliária	imo@predipovoa.com	www.predipovoa.com
Rui Baía	Baia Homes	ruibaia@sapo.pt	www.baiahomes.pt
Rui Constantino	Medinegócios, Lda	rui.constantino@medinegocios.com	www.medinegocios.com
Rui Pereira da Silva	Cobertura	rui.pereiradasilva@gmail.com	www.cobertura.pt
Rui Vaz	Habisale, Lda	ruivaz@habisale.pt	www.habisale.pt
Sílvia de Oliveira	Homa-Consultoria Imobiliária	geral@homa.com.pt	www.homa.com.pt
Tiago Gouveia	Fullhouse - Remax Mais	mais@remax.pt	www.remax.pt/mais
Tito Paula	HomeFinder Imobiliária	comercial@homefinder.pt	www.homefinder.pt
Valdemar Santos	Valdana Imobiliária	geral@valdanaimobilieria.pt	www.valdanaimobilieria.pt
Valentim Costa	Urbinvest - Realvilla Lda	vcosta@urbinvest.pt	www.urbinvest.pt
Vasco Manaças	Central Lisbon	vasco.manacas@centrallisbon.pt	www.centrallisbon.pt
Vitor Gonçalves	Manilar, Lda	geral@manilar.com	www.manilar.com

Para mais informações
p.f. contactar
For further information
please contact

Confidencial Imobiliário
Ricardo Guimarães
rguimaraes@confidencialimobiliario.com
Tel: +351 22 208 50 09
+351 93 222 24 84

RICS Press Office (Portugal)
Gabinete de Imprensa RICS
Eulalia Pensado
epensado@rics.org
Tel: +351 91 3705119

RICS
Josh Miller
joshuamiller@rics.org
Tel: +44 (0)20 7334 377