

Portuguese Housing Market Survey

EN PT



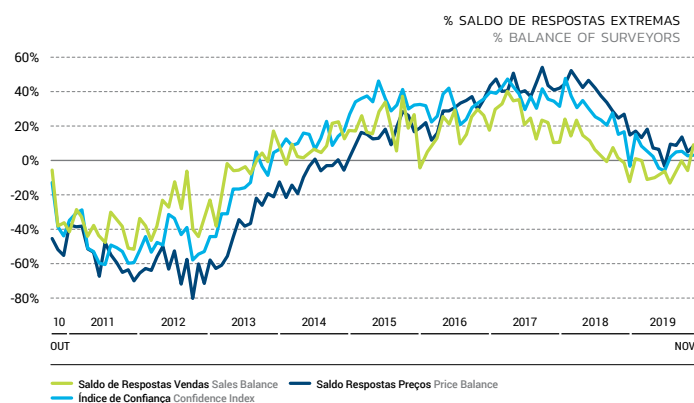
ATIVIDADE CONTINUA MODERADA APESAR DA LIGEIRA SUBIDA NAS VENDAS

- Consultas por novos compradores e novas instruções de venda caem novamente
- Vendas acordadas sobem ligeiramente
- Preços residualmente mais altos

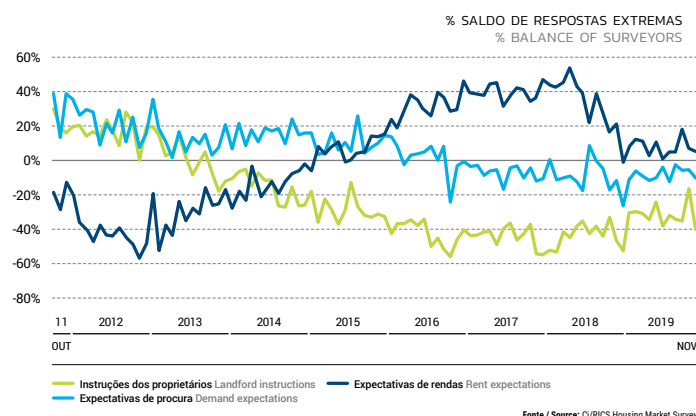
CONDITIONS REMAIN SUBDUED ALTHOUGH SALES PICKS-UP SLIGHTLY

- Enquiries and instructions fall again
- Agreed sales rise slightly at the headline level
- Prices marginally higher

MERCADO DE COMPRA E VENDA
SALES MARKET



MERCADO DE ARRENDAMENTO
LEASE MARKET



O Portuguese Housing Market Survey (PHMS) fornece uma avaliação qualitativa dos mercados de compra e venda e arrendamento, com base num inquérito mensal dirigido a um painel de mediadores e promotores imobiliários. O PHMS contém uma repartição regional que cobre Lisboa, Porto e Algarve.

The Portuguese Housing Market Survey (PHMS) provides a qualitative assessment of the sales and lettings markets, based on a monthly survey to a panel of real estate agents and developers. The PHMS contains a regional breakdown covering Lisbon, Porto and the Algarve.

APOIOS:



Portuguese Housing Market Survey



Inquérito de Confiança e Expectativas

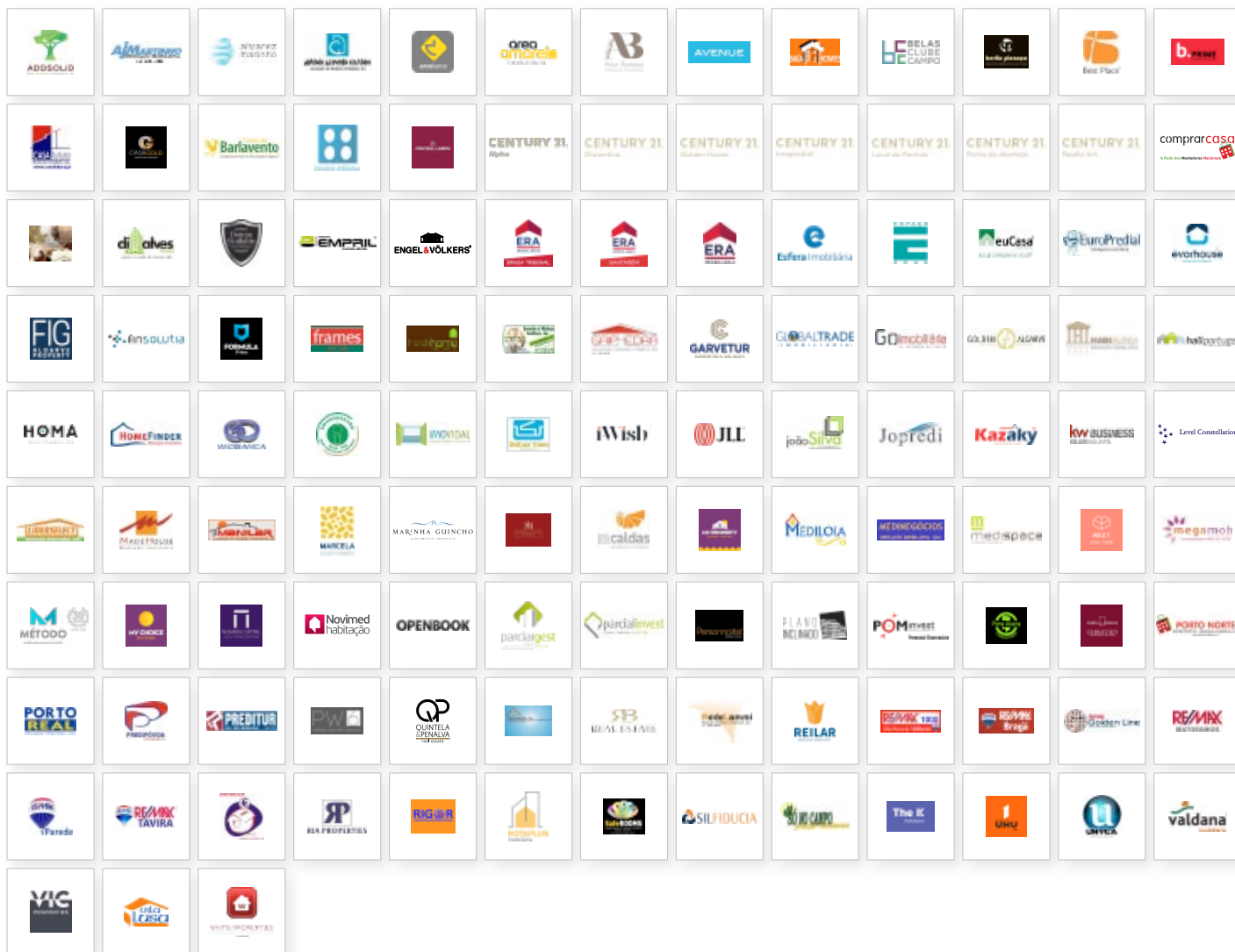
Quais as tendências de preços e vendas do mercado?
Quais as expectativas nos próximos 3 meses?
Como evoluem as rendas e a procura no arrendamento?

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:

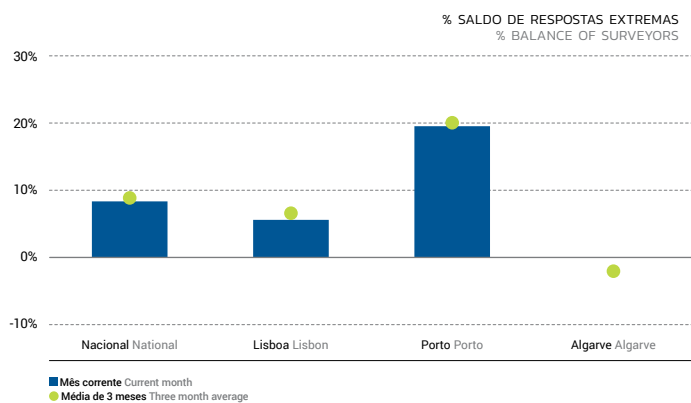


APOIOS:



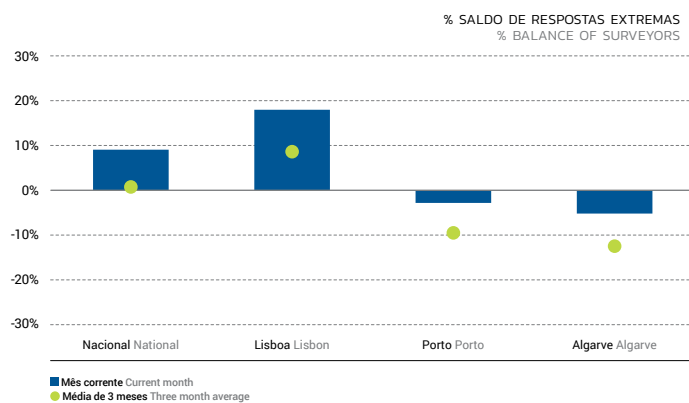
EVOLUÇÃO DOS PREÇOS (ÚLTIMOS 3 MESES)

PRICES (LAST THREE MONTHS) BY REGION



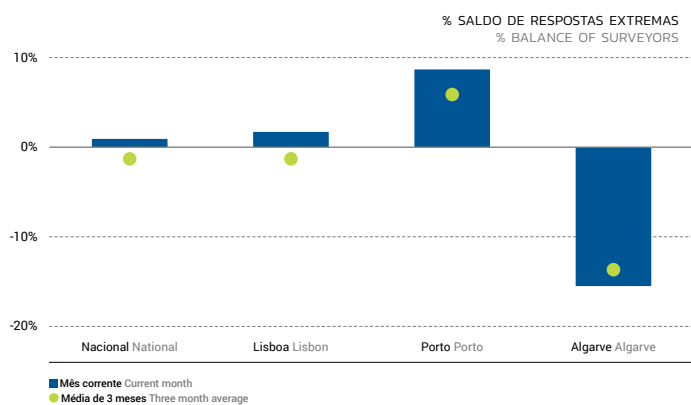
VENDAS EM NEGOCIAÇÃO (ÚLTIMOS 3 MESES)

PROMISED SALES (LAST THREE MONTHS) BY REGION



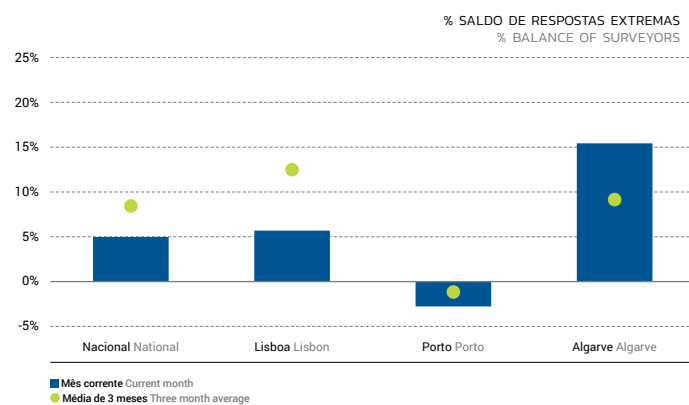
EXPECTATIVAS DE PREÇOS (PRÓXIMOS 3 MESES)

PRICE EXPECTATIONS (NEXT THREE MONTHS) BY REGION



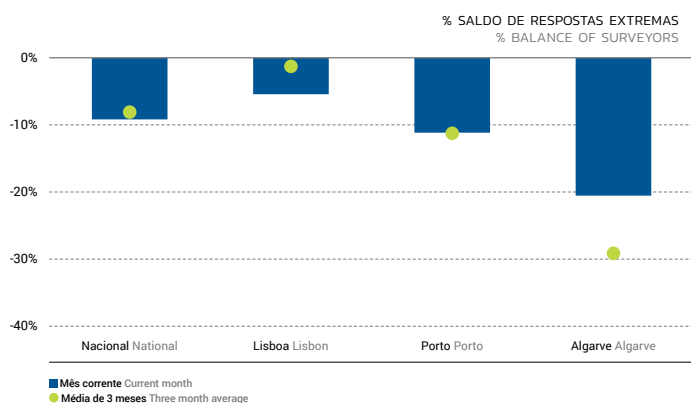
EXPECTATIVAS DE VENDAS (PRÓXIMOS 3 MESES)

SALES EXPECTATIONS (NEXT THREE MONTHS) BY REGION



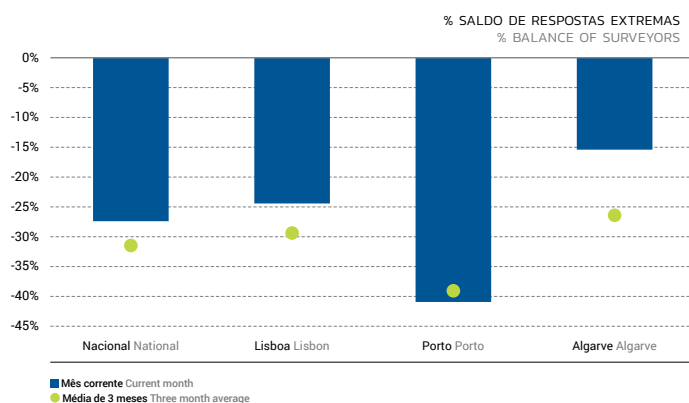
CONSULTAS POR POTENCIAIS CLIENTES (ÚLTIMOS 3 MESES)

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 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 Novembro de 2019 sugerem que o mercado de compra e venda continua pouco dinâmico, com as consultas por novos compradores e as novas instruções de venda a recuarem novamente ao longo do mês. Não obstante, há uma ligeira recuperação nas vendas acordadas, depois de um longo percurso de leituras negativas.

No que se refere à procura, o saldo líquido de respostas relativas às consultas por novos compradores deslizou para -9% (-1% em Outubro), sendo que todas as regiões cobertas pelo inquérito (Lisboa, Porto e Algarve) viram um declínio no mês. No que concerne o volume de vendas, novembro registou uma ligeira melhoria, com o saldo líquido de respostas a subir para +9%, depois da leitura negativa de -6% no mês anterior. Dito isto, esta recuperação nas vendas foi impulsionada apenas por Lisboa, uma vez que no Algarve e no Porto a tendência foi de estabilização. Em termos de perspetivas, as expectativas de vendas foram revistas em baixa face ao inquérito anterior e apontam agora para que hajam poucas mudanças nos níveis de atividade nos próximos três meses.

O indicador referente às novas instruções de venda (casas angariadas pelos mediadores) permaneceu firme em território negativo, exibindo um saldo líquido de -27%. Entretanto, um saldo líquido de respostas de +8% citaram um aumento no preço das casas no período em análise. Em termos regionais, o Porto registou a maior subida nos preços (em termos do saldo líquido de respostas), enquanto os inquiridos no Algarve reportaram uma estabilização. No que se refere às perspetivas, um saldo líquido de +24% dos participantes no inquérito esperam que os preços cresçam nos próximos 12 meses. A nível regional, as expectativas de preços são agora semelhantes para as três regiões.

O Índice de Confiança (uma medida combinada entre as expectativas de curto-prazo relativas aos preços e às vendas) devolveu um valor de +3, mantendo-se consistente com o quadro geral de estabilização dos últimos 5 meses.

No mercado de arrendamento, a procura para arrendar subiu a um ritmo ligeiramente mais elevado do que no mês anterior (saldo líquido de +24% vs +19%), enquanto os inquiridos reportaram um novo declínio nas instruções por parte dos senhorios (oferta). Desta forma, as rendas continuam a exibir uma tendência de subida, apesar das expectativas apontarem para a emergência de uma tendência de estabilização nos próximos meses.

Ricardo Guimarães, diretor da Confidencial Imobiliário, afirma:

“O mercado continua estável, mas já dá alguns sinais de que a tendência de abrandamento pode estar a reverter-se. As perspetivas quanto às taxas de juro podem ser um dos principais fatores a conter a procura por agora, pelo que, para os agentes inquiridos, não é absolutamente claro se os preços vão descer num futuro próximo. Isso significa que a incerteza deverá manter-se nos próximos meses. O feedback dos inquiridos sugere que os vendedores continuam abertos a negociar e querem chegar a um acordo, resultado de uma abordagem muito mais cautelosa por parte dos compradores, que também se foram tornando mais sensíveis ao preço. Esta situação aponta para uma questão crítica no mercado, nomeadamente a necessidade de os preços das casas serem compatíveis com o poder de compra dos compradores”.

Para Simon Rubinsohn, Chief Economist do RICS:

“A economia portuguesa cresceu 0,3% no 3º trimestre, um claro abrandamento face à taxa sólida de 0,6% exibida nos dois trimestres anteriores. Entretanto, aos dados da Comissão Europeia mostram que a confiança dos consumidores na economia enfraqueceu ligeiramente nos últimos meses, alinhando com o contexto de estabilização que o mercado residencial tem vindo a exibir”.

The November 2019 RICS/Ci PHMS results again suggest the sales market has little impetus at present, with new buyer enquiries declining slightly and new instructions also falling further over the month. That said, there was a modest pick-up in the agreed sales indicator following a prolonged stretch of negative readings.

Starting with demand, the headline net balance for new buyer enquiries slipped to -9%, from -1% in the October report. The disaggregated figures show all regions covered by the survey (Lisbon, Porto and the Algarve) saw a decline in enquiries over the month. In terms of sales volumes, there was a slight improvement in November, with the headline net balance rising to +9% following last month's negative reading of -6%. That said, the headline improvement was solely driven by a pick-up in sales across Lisbon, while trends remained generally flat across Porto and the Algarve. Looking ahead, sales expectations were trimmed compared to last time round and are now pointing to little change in activity levels over the coming three months.

The indicator capturing new sales instructions coming to market remained steeped in negative territory, posting a net balance of -27%. Meanwhile, a net balance of +8% of respondents cited an increase in house prices over the survey period. At the regional level, Porto saw the strongest rate of house price growth (in net balance terms), while respondents in the Algarve reported stagnant house prices. Going forward, a net balance of +24% of survey participants expect prices to increase over the next twelve months. When broken down, price expectations are now evenly matched across Lisbon, Porto and the Algarve.

The national confidence index (an unweighted average of near term price and sales expectations) came in at +3, in keeping with the broadly flat readings posted in each of the last five months.

In the lettings market, tenant demand increased at a slightly quicker pace than last month (+24% net balance vs +19%), while respondents reported another decline in landlord instructions. On the back of this, rents continue to be driven higher, albeit expectations point to a steadier trend emerging in the coming months.

Ricardo Guimarães, Director of Ci:

“The market remains steady, however there are positive signs that the recent slowing trend may now be reversing to some extent. Interest rates prospects might be one of the main factors keeping a lid on demand for now. As such, for the agents in this survey, it is not quite clear whether prices will decline in the near future. This means that uncertainty is likely to persist in the coming months. Feedback from respondents suggests that sellers are still open to negotiations and want to reach an agreement, a result a much more cautious approach from buyers that have also become increasingly price sensitive. This points to a critical issue in the market; the need of house prices to be compatible with buyer purchasing power.”

RICS Chief Economist, Simon Rubinsohn:

“The Portuguese economy grew by 0.3% in Q3, a noticeable slowdown compared to the solid rate of 0.6% posted in both Q1 and Q2. Meanwhile, the European Commission's survey shows consumers' confidence in the general outlook for the economy has faltered slightly over recent months, in keeping with the generally stagnant housing market backdrop at present.”

Notas / Conceitos

Notes for editors

Sobre o PHMS:

O Ci/RICS Portuguese Housing Market Survey é um inquérito mensal de sentimento realizado 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).

Perguntas do questionário:

1. Qual a evolução dos preços nos últimos três meses? - saldo de respostas
2. No último mês, qual a evolução do número de vendas em negociação? - saldo de respostas
3. No último mês, qual a evolução do número de consultas por novos clientes? - saldo de respostas
4. No último mês, qual a evolução do número de novas angariações? - Saldo de Respostas
5. Quais as expectativas de variação dos preços das casas nos próximos três meses? - Saldo de Respostas
6. Quais as expectativas de variação do número de vendas de casas nos próximos três meses? - Saldo de Respostas
7. Quais as expectativas de variação dos preços nos próximos doze meses? - estimativa pontual
8. Quais as expectativas de variação dos preços ao longo dos próximos cinco anos? (média ano) - estimativa pontual
9. No último mês, qual a evolução da procura para arrendamento? - Saldo de respostas
10. No último mês, qual a evolução da oferta para arrendamento? - Saldo de respostas
11. No último mês, como evoluíram as rendas na habitação? Saldo de respostas
12. Quais as expectativas de evolução das rendas nos próximos três meses? - Saldo de respostas
13. Quais as expectativas de evolução da celebração de novos contratos de arrendamento nos próximos três meses? - Saldo de respostas

Saldo de Respostas:

- 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 efetivas 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.

Sazonalidade:

- O PHMS não tem procedimentos de ajustamento de sazonalidade

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

- O Índice de Atividade 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 atividade e da confiança do mercado.

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.

Questions asked:

1. How have house prices have changed over the last three months? - Net balance
2. Over the last month how did the number of 'promised sales change? - Net balance
3. Over the last month how have the number of new enquiries changed? - Net balance
4. Over the last month how has the number of new instructions changed? - Net balance
5. Over the next three months how do you expect house price levels to change? - Net balance
6. Over the next three months how do you expect the number of agreed sales to change? - Net balance
7. Over the next twelve months how do you expect house price levels to change - Point estimate
8. Over the next five years how do you expect house price levels to change (average per year) - Point estimate
9. Over the last month how has tenant demand for rented accommodation changed? - Net balance
10. Over the last month how have new instructions to let rented accommodation changed? - Net balance
11. Over the last month how have residential rents changed? Net balance
12. Over the next three months how do you expect residential rents to change? - Net balance
13. Over the next three months how do you expect residential rental transactions 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).
- The net balance measures breadth (how widespread e.g. price falls or rises are on balance), rather than depth (the magnitude of e.g. price falls or rises).
- 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.

Seasonal adjustments:

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

RICS/ Ci Confidence Index:

- The RICS/ Ci Confidence Index is an average of the Sales Expectations net balance and Price Expectations net balance.
- 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.
- Both indices are intended as summary measures of market activity and confidence.

Painel de Inquiridos

Contributors' panel

Afonso Henriques	Rentabilizar, Ida	afonso@rentabilizar.com	www.rentabilizar.com
Alvarez Marinho, Engenharia e	Alvarez Marinho	geral@alvarezmarinho.pt	http://alvarezmarinho.net/
Ana Machado	Imoexpansão, Lda.	info@imoexpansao.pt	www.imoexpansao.pt
Ana Perestrello	Claustro- Soc. Med. Imobiliária	ap@claudio.com.pt	www.claudio.com.pt
António Carvalheira	Madehouse	a.carvalheira@madehouse.pt	www.madehouse.pt
Antonio Nunes	Remax Siimgroup Capital	aanunes@remax.pt	www.remax.pt/capital
Armando Alves	Imopredial	gerencia.imopredial@c21.pt	www.century21.pt/
Armando Januário Augusto	Porto Real Med IMob Unip Lda	ajanuario@portoreal.pt	www.portoreal.pt
Artur Barroso	Artur Agostinho Barroso Silva	arturbarroso67@gmail.com	www.itmimobiliaria.pt
Bertin Hervé Matias Picanço	Bertin Picanço-Med.Imob.UnipLd	geral@bertinpicanco.pt	www.bertinpicanco.pt
Bruno Mata	Best Place	bruno.mata@bestplace.pt	www.bestplace.pt
Carla Santos	Go Imobiliária, Lda.	go@goimobiliaria.com	www.goimobiliaria.com
Carlos Figueiredo	Maxidomus, Lda	cfigueiredo@remax.pt	www.remax.pt/parede
César Neto	César Neto	cesarsilvaneto@gmail.com	o
Diana Alves	Dialves - Serviços de Internet	geral@dialves.com	www.dialves.com
Duarte	Imogalvão	geral@bwagroup.com.pt	www.bwagroup.com.pt
Eduardo Lobo	ERA Braga Tribunal	bragatribunal@era.pt	www.era.pt/bragatribunal
Estela Susana Pereira Baixa	Empril	estela@empril.pt	www.empril.pt
Eugénia Pereira	The K Advisors	eugenia.pereira@thekadvisors.com	www.the-k-advisors.com
Fátima Catvalho	Personnalité Premier,	geral@personnaliteimobiliaria.com	personnaliteimobiliaria.com
Fatima Figueiredo	Cenario Atlantico	cenario.atlantico@sapo.pt	properties-villas-portugal.eu
Fernando Gamboa	Sétimo Ambiente	dir@setimoambiente.com	www.setimoambiente.com
Fernando Maximino	FIG Algarve Property	fmaximino@figalgarveproperty.c	www.figalgarveproperty.com
Fernando Moutinho	Arcobarca, Lda.	geral@arcobarca.pt	www.arcobarca.pt
Fernando Silva	Rigor Imobiliária	fernandosilva@rigor.pt	www.rigor.pt
Francisco B Sousa	Jopredi, sociedade de mediação	franciscosousa@jopredi.pt	www.jopredi.pt
Francisco Bacelar	Forma Régia - Med Imob Unip Ld	francisco.bacelar@vilalusa.pt	www.vilalusa.pt
Francisco Mendes	Só No Campo. Lda.	fmendes@sonocampo.pt	www.sonocampo.pt
Francisco Quintela	Quintela e Penalva Assoc	fquintela@quintelaepenvalva.pt	www.quintelaepenvalva.pt
Gilmar Brito Freitas	Interfax SMIL	interfax@interfax.pt	www.interfax.pt
Gonçalo Abreu	Creative Living	gabreu@century21.pt	Olisipo
Helder Silva	João Silva - Med Imob Lda	joaosilva@imoguia.com	www.joaosilva-imobiliaria.com
Henrique Rocha	Ria Properties	henrique.rocha@riaproperties.p	www.riaproperties.pt
Humberto Reduto	Reilar	gerencia@reilar.pt	www.reilar.pt
Idalina Gomes	EuCasa Valor Permanente Lda	idalina@eucasa.pt	www.eucasa.pt
Jack Rebelo	Marketingeste Lda	marketing@mail.telepac.pt	
Joao Costa	Unyca	joaocosta@unyca.pt	www.unyca.pt
João Martins	Predicema Proj, e Const. Lda	joaolamartins@gmail.com	
João Martins do vale	Chebadol	jmval@netcabo.pt	
João Pimenta	ERA Santarem	jpimenta.santarem@era.pt	www.era.pt/santarem
Joaquim Santos	Global Trade	globaltrade.gondomar@gmail.com	www.globaltrade.pt
Jorge Basto Sobreira	Esfera - Gestão de Activos	negocios@esferaimobiliaria.pt	www.esferaimobiliaria.pt
Jorge Manuel Dantas Varandas	Preditur - SMI Lda.	preditur@preditur.pt	www.preditur.pt
Jorge Martinho	AjMartinho, Imobiliária	geral@ajmartinho.pt	www.ajmartinho.pt
José peixoto	RE/MAX Braga	braga@remax.pt	www.remax.pt/braga
José Miguel Quadrado	Evorhouse Mediação Imobiliária	comercial@evorhouse.com	www.evorhouse.com
Luís	Medispace	comercial@medispace.pt	www.medispace.pt
Luis Ledo	Casas do Barlavento	info@casasdobarlavento.com	www.casasdobarlavento.com
Luis Mario Nunes	Rede ComprarCasa	luis,nunes@comprarcasa.pt	www.comprarcasa.pt
Manuel Neto	Lane Mediação Imobiliária, Lda	manuel.neto@laneportugal.com	www.laneportugal.com

Manuel Passos	Oimovelkekero - Mediação Imobiliária	imovelkekero@gmail.com	www.imovelkekero.com
Manuel Pereira	Caisnorte	manuel.pereira@caisnorte.com	www.caisnorte.com
Marco Paulo Novais de Carvalho	HomeFinder, Lda.	comercial@homefinder.pt	www.homefinder.pt
Marcos Drummond	VIC Properties	m.drummond@vic-properties.com	https://www.vic-properties.com
Marlene	Porta do Alentejo	portadoalentejo@century21.pt	www.century21.pt
Maryse Ildefonso	Maxoja Med. Imb. Lda. REMAX Ta	mildefonso@remax.pt	www.remax.pt/tavira
Miguel Rocha	Century 21 Dreamline	miguelrocha@gmail.com	http://century21.pt/dreamline
Miguel Serrão	Serlutie's	mserrao@serluties.com	www.serluties.com
Nélia Ferreira	Garvetur	vendas@garvetur.pt	www.garvetur.pt
Nídia Figueira	Dialprogresso	geral@dialprogresso.pt	www.dialprogresso.pt
Nuno Anjos	Anjos, Guia & Vitorino - S.M.I	nanjos.penicheobidos@era.pt	www.era.pt/penicheobidos
Nuno Campos	Rotaplus -Mediação Imobiliária	nunocampos@rotaplus.pt	www.rotaplus.pt
Nuno Leite	NLimobiliária	geral@nlimobiliaria.pt	www.nlimobiliaria.pt
Nuno Rocha	Plano Inclinado	nuno.rocha@plano-inclinado.pt	www.plano-inclinado.pt
Nuno Vidal	Imovidal	nuno.vidal@imovidal.pt	www.imovidal.pt
Patrícia Barão	JLL	patricia.barao@eu.jll.com	www.residential.jll.com
Paulo Oliveira	MCaldas	geral@mcaldas.pt	mcaldas.pt
Paulo Pereira	Espaço Zone, SMI	paulopereira@espacozone.pt	www.espacozone.pt
Paulo Pinto	Remax Vintage	pbpinto@remax.pt	www.remax.pt/vintage
Pedro Boleixa	Formula Prime	info@formulaprime.pt	www.formulaprime.pt
Pedro Gabriel	Gold Team - M. I., Lda.	pgabriel@casagold.pt	www.casagold.pt
Pedro Murteira	Método, Soc. de Mediação Imobi	pmurteira@metodopre.pt	www.metodopre.pt
Pedro Pinha	Novimed	ppinha@novimed.pt	www.novimed.pt
Pedro Pires	Openbook	pedro.pires@openbook.pt	www.openbook.pt
Pedro Saraiva	Expogroup	pmsaraiva@remax.pt	
Raquel Vicente	Matriz Invicta Lda.	geral@matrizinvicta.pt	www.matrizinvicta.pt
Ricardo Bettencourt	RB real estate - Ricardo Bette	r.bettencourt@rbrealestate.pt	www.rbrealestate.pt
Ricardo Calicho	Buyme Property	ricardo.calico@buymeproperty.p	buymeproperty.pt
Rosa Bica	Megamob, Lda.	megamob@megamob.com.pt	www.megamob.com.pt
Rui Alves	Predipova Imobiliária	imo@predipova.com	www.predipova.com
Rui Baía	Baia Homes	ruibaia@sapo.pt	www.baiahomes.pt
Rui Constantino	Medinegócios, Lda	ru.constantino@medinegocios.c	www.medinegocios.com
Rui Filipe	Engel & Volkers Portugal	ru.filipe@engelvoelkers.com	https://www.engelvoelkers.com/pt-pt/portugal/
Tiago Pinto	Addsolid	tpinto@addsolid.com	www.addsolid.com
Tissyane Scott	Marcela Properties	info@marcelaproperties.com	www.marcelapropriedade.com
Valdemar Santos	Valdana Imobiliária	vsantos@valdanaimobiliaria.pt	www.valdanaimobiliaria.pt
Valentim Costa	Urbinvest - Realvilla Ida	vcosta@urbinvest.pt	www.urbinvest.pt
Vasco Manacas	Central Lisbon	vasco.manacas@centrallisbon.pt	www.centrallisbon.pt

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