

# Portuguese Housing Market Survey

EN PT



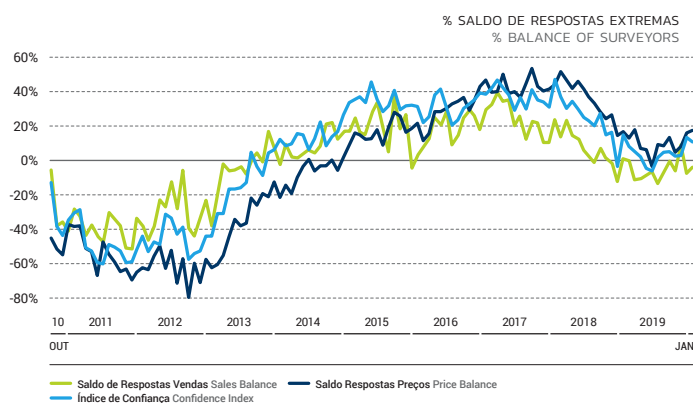
## PROCURA AUMENTA LIGEIRAMENTE NO INÍCIO DO ANO

- Indicador de consultas por novos compradores entra em terreno positivo
- Preços das casas com subida consistente
- Expetativas de vendas apontam para crescimento moderado

## NEW BUYER ENQUIRIES RISE SLIGHTLY OVER THE MONTH

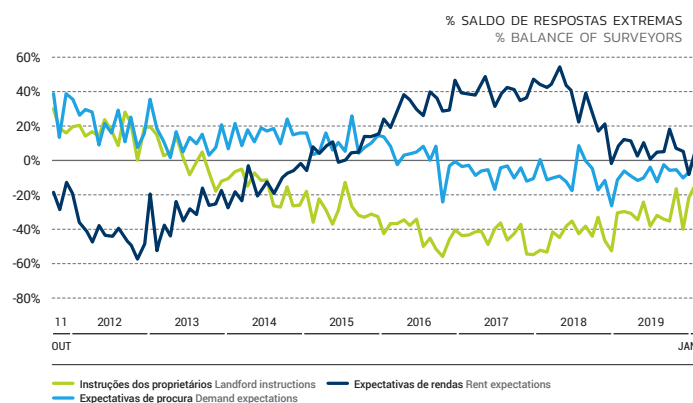
- New buyer enquiries indicator turns positive
- House prices rising at a steady pace
- Sales expectations point to modest growth

MERCADO DE COMPRA E VENDA  
SALES MARKET



Fonte / Source: CI/RICS Housing Market Survey

MERCADO DE ARRENDAMENTO  
LEASE MARKET



Fonte / Source: CI/RICS Housing Market Survey

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:





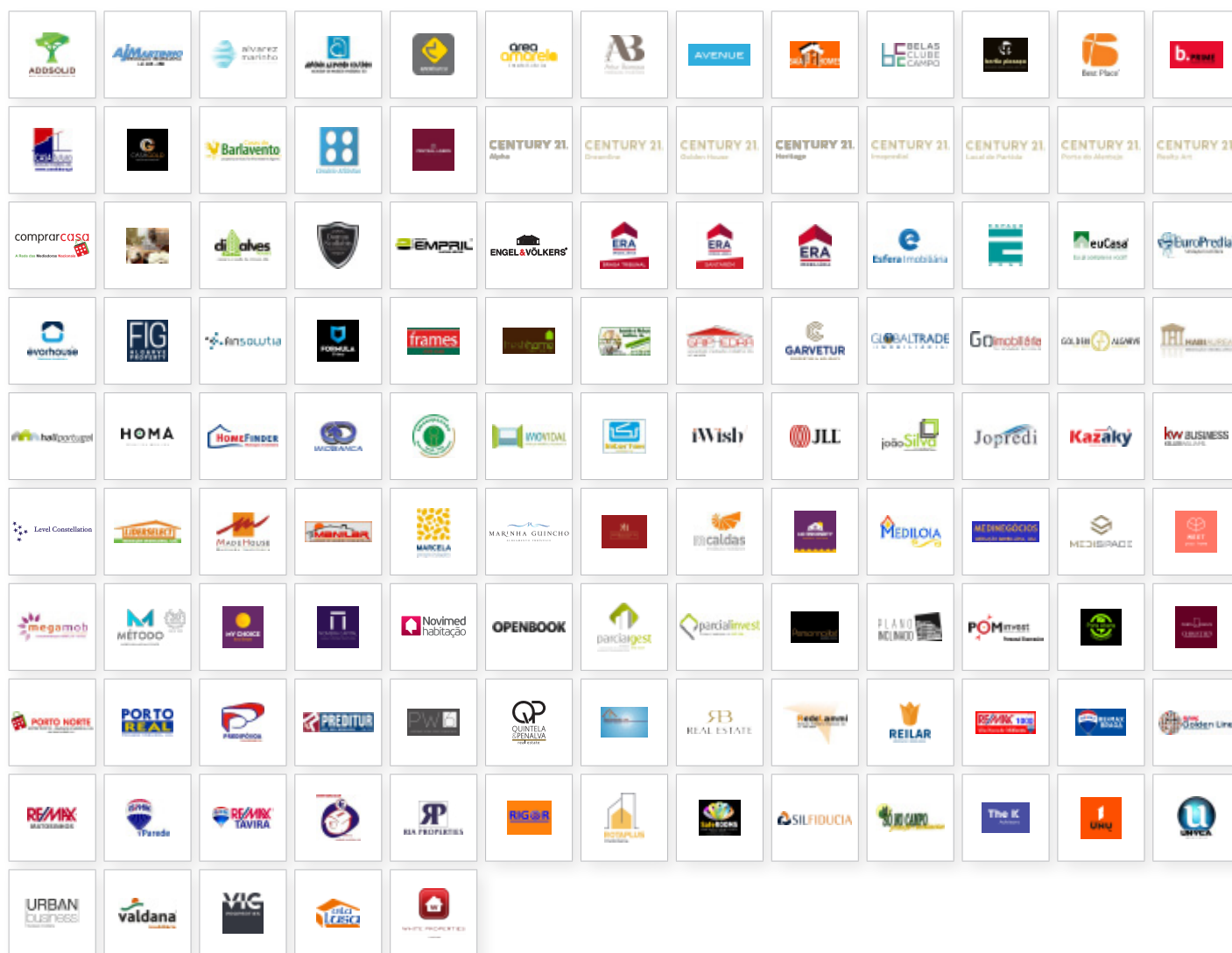
## Inquérito de Confiança e Expectativas

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](http://www.confidencialimobiliario.com)

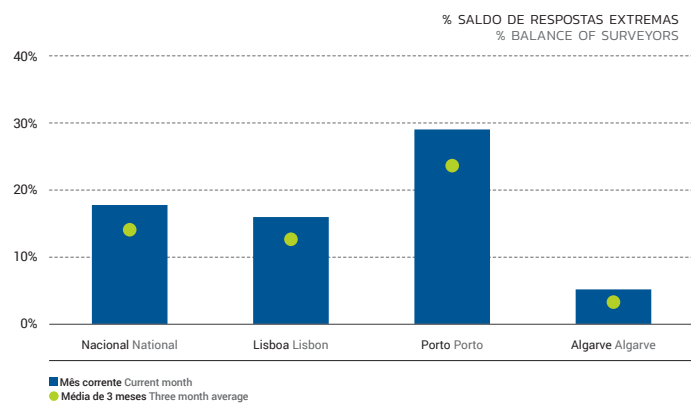
**Participam no PHMS:**



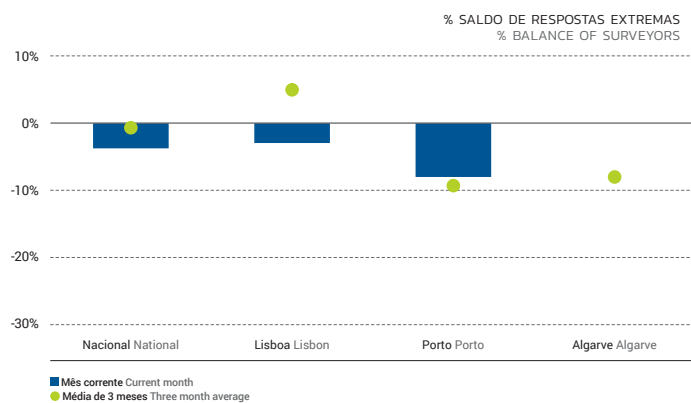
**APOIOS:**



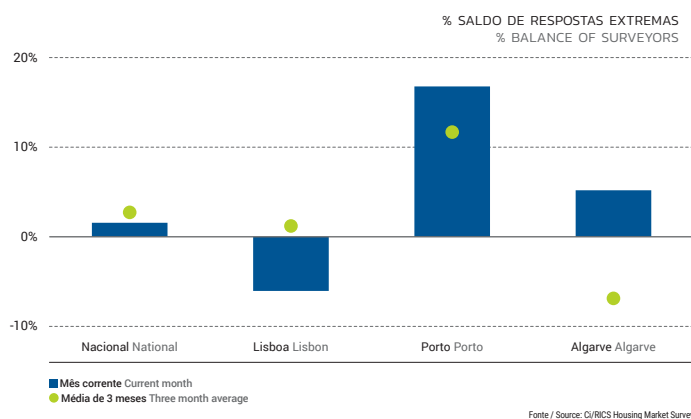
## EVOLUÇÃO DOS PREÇOS (ÚLTIMOS 3 MESES) PRICES (LAST THREE MONTHS) BY REGION



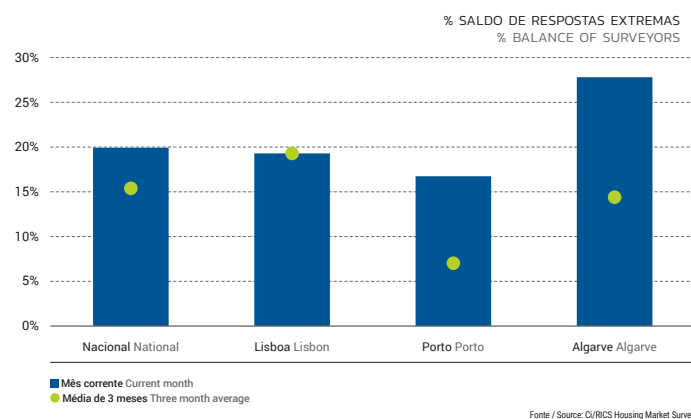
## VENDAS EM NEGOCIAÇÃO (ÚLTIMOS 3 MESES) PROMISED SALES (LAST THREE MONTHS) BY REGION



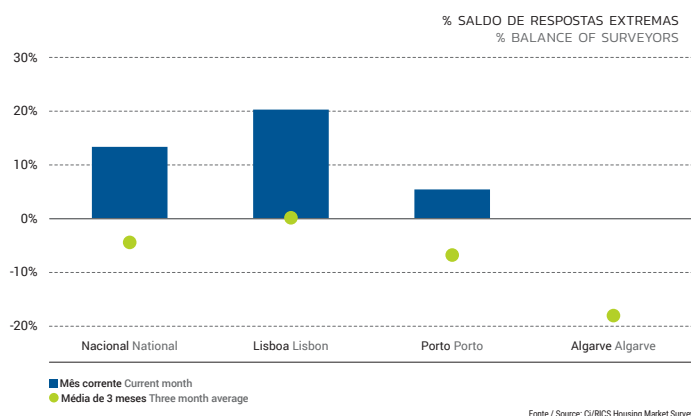
## EXPECTATIVAS DE PREÇOS (PRÓXIMOS 3 MESES) PRICE EXPECTATIONS (NEXT THREE MONTHS) BY REGION



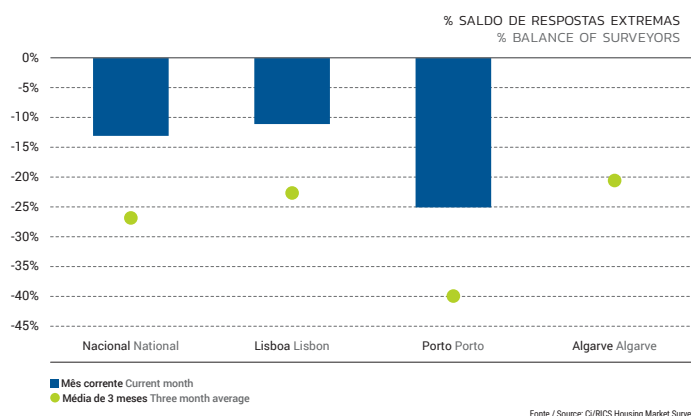
## EXPECTATIVAS DE VENDAS (PRÓXIMOS 3 MESES) SALES EXPECTATIONS (NEXT THREE MONTHS) BY REGION



## 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 Janeiro de 2020 revelam uma melhoria, ainda que modesta, na procura de habitação ao longo do mês, sendo a primeira vez nos últimos inquéritos em que se cita uma tendência positiva. Dito isto, o volume de vendas mantém-se praticamente inalterado, ainda que as expectativas apontem para um ligeiro crescimento nos próximos três meses.

As consultas por novos compradores aumentaram em janeiro, com um saldo líquido de respostas de +13% a notar um crescimento. Este indicador apresenta uma recuperação importante face aos -17% registados no mês anterior e assinala o primeiro regresso a terreno positivo desde setembro de 2018. Contudo, por agora, o volume de vendas permanece estabilizado, com o saldo líquido de respostas no último mês a ficar em território neutro, designadamente em -4%. Em termos de perspetivas, as expectativas quanto às vendas apontam para um aumento modesto nas transações para os próximos três meses em todas as regiões cobertas pelo inquérito (Lisboa, Porto e Algarve).

Entretanto, os inquiridos continuam a reportar uma descida nas novas instruções de venda, ainda que o ritmo de declínio (em termos de saldo líquido) tenha claramente abrandado face aos resultados de dezembro. O Algarve foi a única região sem diminuição na entrada de fogos em oferta, com as novas instruções de venda a manterem-se estabilizadas no mês. De facto, esta é mesmo a primeira vez desde março de 2019 que o Algarve não regista um declínio na oferta.

Em termos dos preços da habitação, os inquiridos continuam a notar um aumento a nível nacional, com um saldo líquido de +18% a referir uma subida em janeiro (em linha com a leitura de +16% de dezembro). Segmentando por região, o Porto regista o maior crescimento. Em termos futuros, um saldo líquido de +21% dos inquiridos espera que os preços subam nos próximos 12 meses.

O Índice de Confiança (uma medida combinada entre as expectativas de curto-prazo relativas aos preços e às vendas) devolveu um resultado de +11, em linha com a leitura do mês anterior e consistente como as expectativas gerais de otimismo moderado.

No mercado de arrendamento, o desencontro entre uma procura crescente a uma oferta em retração não parece ser agora tão determinante como há um ano atrás. Assim, ainda que as rendas continuem a subir por agora, as expectativas relativas ao comportamento das rendas a curto-prazo são agora de estabilização.

## Ricardo Guimarães, diretor da Confidencial Imobiliário, afirma:

*“Instabilidade é a palavra chave para todos os agentes que quiseram deixar comentários no inquérito de janeiro. Este sentimento refere-se à incerteza fiscal, às novas mudanças na lei do arrendamento ou às novas regras para o investimento internacional. O mercado está limitado por fatores exógenos e políticos que estão a ameaçar a sua atratividade para os novos investidores. Ainda assim, os operadores estão confiantes sobre o valor do mercado e não antecipam uma correção de preços como alternativa, especialmente no contexto do aumento de custos de licenciamento e de construção. Assim, as vendas estão a abrandar, ainda que num contexto de resiliência dos preços”.*

## Para Simon Rubinsohn, Chief Economist do RICS:

*“Os últimos resultados sugerem uma ligeira melhoria na dinâmica do mercado de compra e venda neste mês, com a procura por novos compradores a subir pela primeira vez em vários meses. Isto é consistente com a ligeira recuperação na confiança dos consumidores em realizar uma compra significativa no presente, de acordo com a Comissão Europeia”.*

The January 2020 RICS/Ci PHMS results point to a modest improvement in buyer demand over the month, the first time in several reports in which a positive trend has been cited. That said, sales volumes remain broadly flat at present, although expectations point to slight pick-up over the next three months.

At the headline level, new buyer enquiries increased in January, evidenced by a net balance of +13% of respondents noting a rise. This was up from a net balance of -17% in the previous month and marks the first positive return for this indicator since September 2018. For the time being however, sales volumes remain more or less flat, with the net balance standing in neutral territory, at -4%, in the latest survey period. Looking ahead, sales expectations are signalling a modest pick-up in transactions over the coming three months across all areas covered (Lisbon, Porto and the Algarve).

Meanwhile, respondents continue to report a fall in new instructions being listed on the sales market, albeit the rate of decline (in net balance terms) eased noticeably compared to the December results. The only region not to see a decline was the Algarve, where instructions were broadly steady over the month. In fact, for the Algarve, this represents the first occasion since March 2019 in which a decline in new instructions has not been reported.

In terms of house prices, respondents continue to note an increase at the headline level, with a net balance of +18% of contributors citing a rise in January (similar to the reading of +16% in December). When broken down, Porto is seeing the strongest growth across all regions at present. Going forward, a headline net balance of +21% of survey participants expect prices to rise over the coming twelve months.

The weighted confidence index (a combined measure of near term price and sales expectations) came in at +11, broadly in line with last month's reading and consistent with a marginally positive outlook overall.

In the lettings market, the mismatch between rising demand and falling supply does not appear to be quite as prominent now compared to much of last year. As such, even though rents continue to rise for the time being, near term rental expectations have turned largely flat.

## Ricardo Guimarães, Director of Ci:

*“Instability is the key word from all agents that left a comment along with their response to January's survey. This was either referring to fiscal uncertainty, to new lease law changes, or to international investment new rules. The market is constrained by exogenous and political factors that threaten its attractiveness to new investors. Nevertheless, agents are confident about its value and do not see price correction as an alternative, especially in a context of increasing costs from licencing and construction activities. Therefore, sales are slowing, in a context of prices' resilience.”*

## RICS Chief Economist, Simon Rubinsohn:

*“The latest results hint at a slight improvement in sales market momentum over the survey period, with buyer enquiries rising for the first time in several months. This is consistent with a modest pick-up in consumer confidence towards making a major purchase at present, reported by the European Commission.”*

# 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, Lda	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
António 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 Martins	Belas Clube de Campo	brunomartins@planbelas.pt	www.belasclubedecampo.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
Eduardo Lobo	ERA Braga Tribunal	gerencia.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.c	www.the-k-advisors.com
Fátima Carvalho	Personnalité Premier, S.L., L	geral@personnaliteimobiliaria.	personnaliteimobiliaria.com
Fátima Figueiredo	Cenário 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 Bacelar	Forma Régia - Med Imob Unip Ld	francisco.bacelar@vilalusa.pt	www.vilalusa.pt
Francisco Borges de Sousa	Jopredi, sociedade de mediação	franciscosousa@jopredi.pt	www.jopredi.pt
Francisco Costa Quintela	Quintela e Penalva Assoc	fquintela@quintelaepenvalva.pt	www.quintelaepenvalva.pt
Francisco Mendes	Só no Campo. Lda.	fmendes@sonocampo.pt	www.sonocampo.pt
Gilmar Brito Freitas	Interfax SMIL	interfax@interfax.pt	www.interfax.pt
Gonçalo Abreu	Creative Living	olisipo@century21.pt	www.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
Hugo Emanuel dos Santos Mourat	Golden Properties	hmoreira@golden-properties.pt	www.golden-properties.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	marketingest@mail.telepac.pt	
Joana Macedo	Meet Your Home	joanamacedo@meetyourhome.pt	https://www.meetyourhome.pt/
João Costa	Unyca Tejo	joacosta@unyca.pt	www.unyca.pt
João Martins	Predicema Proj. e Const. Lda	joaolamartins@gmail.com	
João Martins do Vale	Chebadol	jmval@netcabo.pt	
João Plmenta	ERA Santarém - Imperatriz Lda.	santarem@era.pt	www.era.pt/santarem
Joaquim Fernando de Sousa	Gaiphedra	joaquimsousa@gaiphedra.pt	www.gaiphedra.com
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 Miguel Casanova Quadrado	Evorhouse Mediação Imobiliária	comercial@evorhouse.com	www.evorhouse.com
José Peixoto	Remax Braga	braga@remax.pt	www.remax.pt/braga
Luís Azevedo	Medispace	comercial@medispace.pt	www.medispace.pt
Luís 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 - Med. Imob. Lda	imovelkekero@gmail.com	www.imovelkekero.pt
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
Marta Figueiredo	B. Prime	martaafp.figueiredo@gmail.com	www.bprime.pt
Maryse Ildefonso	Maxoja Med. Imb. Lda. REMAX Ta	mildefonso@remax.pt	www.remax.pt/tavira
Miguel Rocha	Century 21 Dreamline	miguel.rocha@century21.pt	http://century21.pt/dreamline
Miguel Serrão	Serlutie's	mserrao@serluties.com	www.serluties.com
Nélia Ferreira	Garvetur	apoiocliente@garvetur.pt	www.garvetur.pt
Nidia 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,Lda.	nunocampos@rotaplus.pt	www.rotaplus.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.pt
Paula Gonçalves	Paula Imobiliária	comercial@paulaimobiliaria.pt	www.paulaimobiliaria.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	admin@formulaprime.pt	www.formulaprime.pt
Pedro Gabriel	Gold Team - M. I., Lda.	pgabriel@casagold.pt	www.casagold.pt
Pedro Pinha	Novimed	ppinha@novimed.pt	www.novimed.pt
Pedro Pires	Openbook	pedro.pires@openbook.pt	www.openbook.pt
Pedro Saraiva	Expogroup Remax	pmsaraiva@remax.pt	
Raquel Vicente	Matriz Invicta Lda.	geral@matrizinvicta.pt	www.matrizinvicta.pt
Ricardo Bettencourt	RB real estate - Ricardo Bette	r.bettencout@rbrealestate.pt	www.rbrealestate.pt
Ricardo Garcia	Finsolutia	ricardo.garcia@nolon.pt	www.nolon.pt
Ricardo Saldanha Calico	Buyme Property	ricardo.calico@buymeproperty.p	buymeproperty.pt
Rosa Bica	Megamob, Lda.	megamob@megamob.com.pt	www.megamob.com.pt
Rui Alves	Predipovoa Imobiliária	imo@predipovoa.com	www.predipovoa.com
Rui Baía	Baia Homes	ruibaia@sapo.pt	www.baiahomes.pt
Rui Constantino	Medinegócios, Lda	ru.constantino@medinegocios.c	www.medinegocios.com
Soheil	BWA Group	soheil.n@bwagroup.com.pt	www.bwagroup.com.pt
Tiago Pinto	Addsolid	tpinto@addsolid.com	www.addsolid.com
Tissyane Scott	Marcela Properties	info@marcelaproperties.com	www.marcelaproprietade.com
Valdemar Santos	Valdana Imobiliária	vsantos@valdanaimobiliaria.pt	www.valdanaimobiliaria.pt
Valentim Costa	Urbinvest-Realvilla Lda	vcosta@urbinvest.pt	www.urbinvest.pt
Vasco Manacas	Central Lisbon	vasco.manacas@centrallisbon.pt	www.centrallisbon.pt
Victor da Costa	Herculano e Vitor Ida	gaia@comprarcasa.pt	www.comprarcasa.pt
Vitor Miranda	Habiaurea	geral@habiaurea.pt	www.habiaurea.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