

Portuguese Housing Market Survey

EN PT



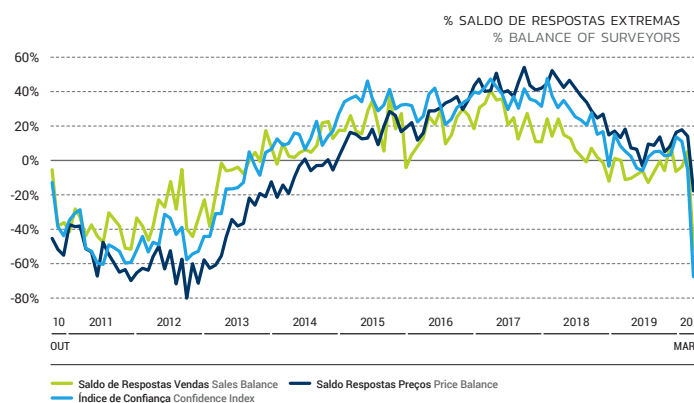
OPERADORES ESPERAM REGRESSO À NORMALIDADE EM 12 MESES

- Atividade enfraquece de forma acentuada
- Expectativas de vendas e preços com queda abrupta
- Inquiridos sentem que, em média, as vendas poderão demorar 12 meses a recuperar

RESPONDENTS SENSE MARKET RECOVERY COULD TAKE TWELVE MONTHS

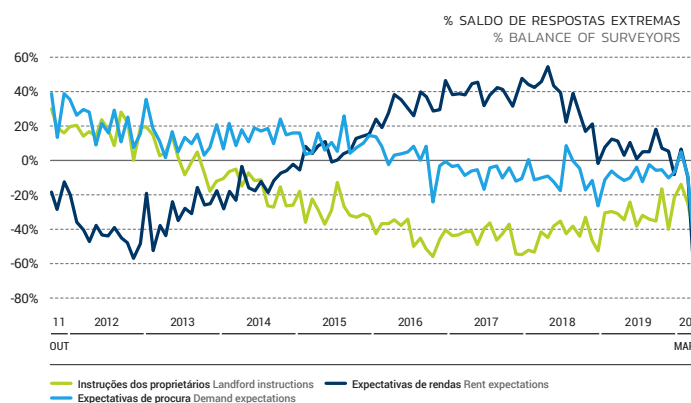
- Activity weakens sharply
- Price and sales expectations tumble
- Respondents, on average, feel sales may take twelve-months to recover

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:



Portuguese Housing Market Survey



Inquérito de Confiança e Expectativas

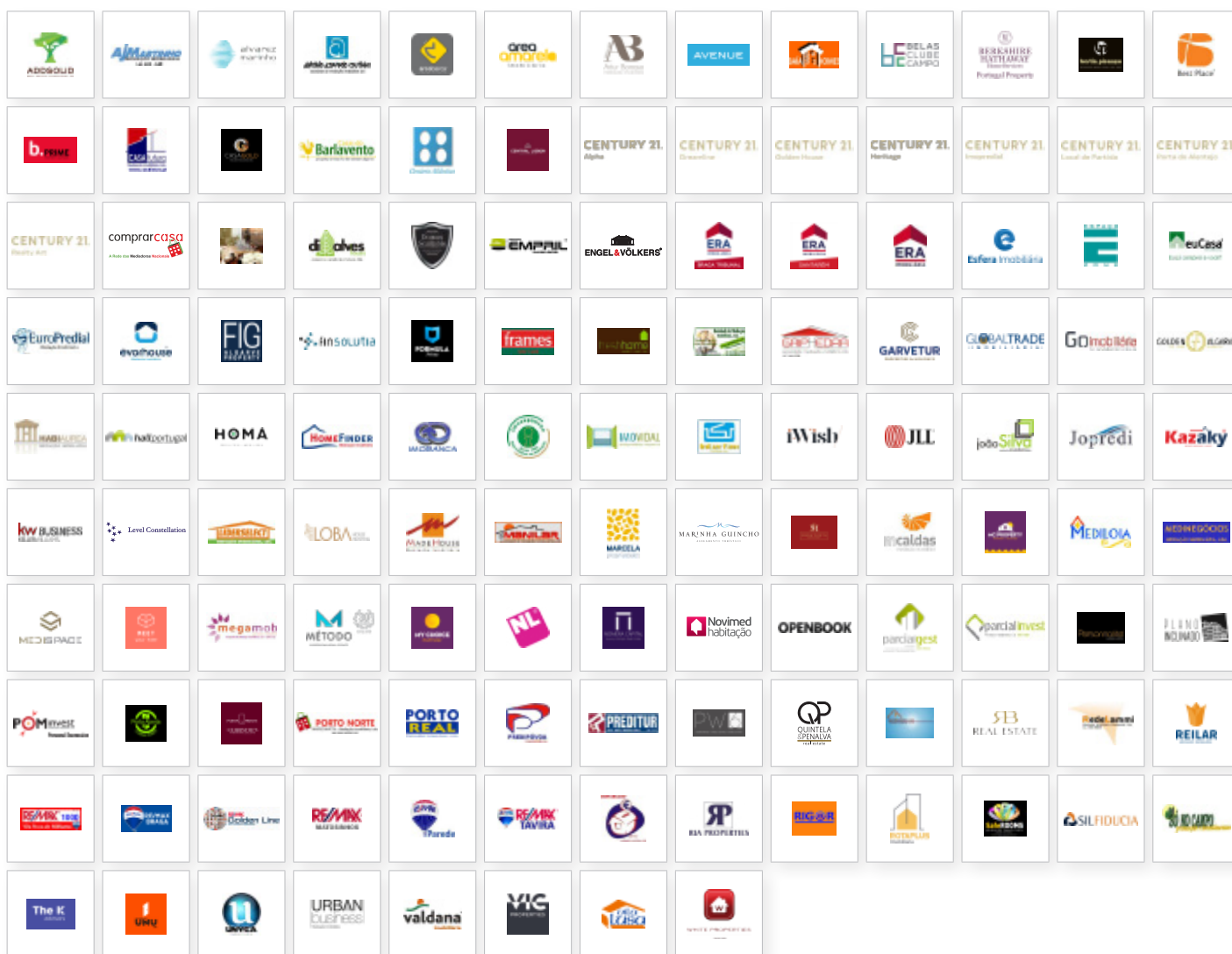
Quais as tendências de preços e vendas do mercado?
Quais as expectativas nos próximos 3 meses?
Como evoluem as rendas e a procura no arrendamento?

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

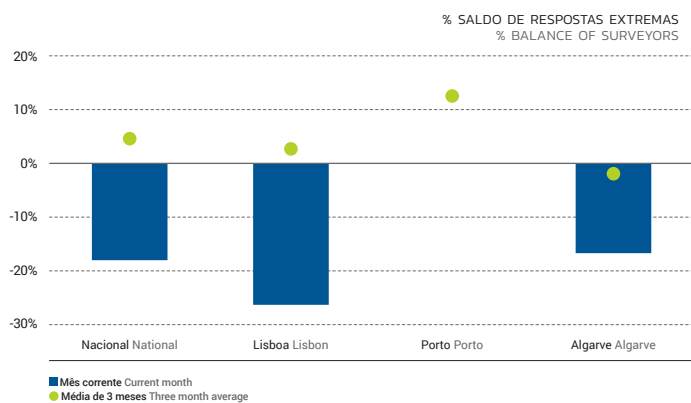
Participam no PHMS:



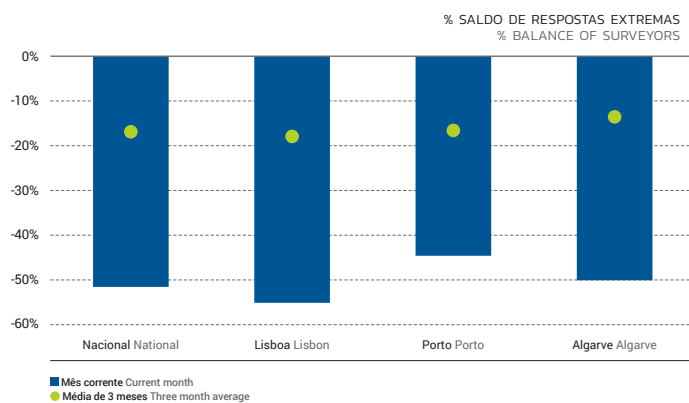
APOIOS:



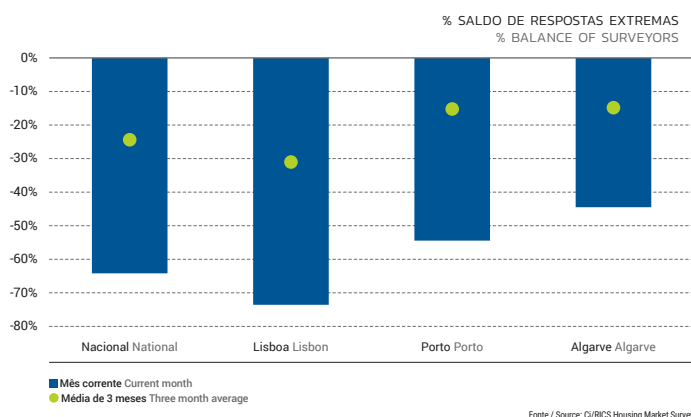
EVOLUÇÃO DOS PREÇOS (ÚLTIMOS 3 MESES) PRICES (LAST THREE MONTHS) BY REGION



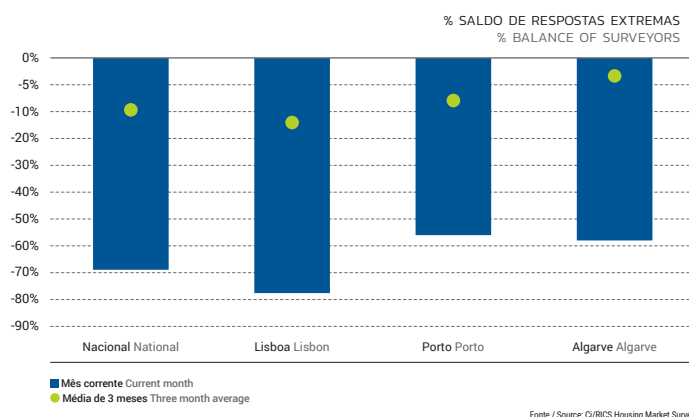
VENDAS EM NEGOCIAÇÃO (ÚLTIMOS 3 MESES) PROMISED SALES (LAST THREE MONTHS) BY REGION



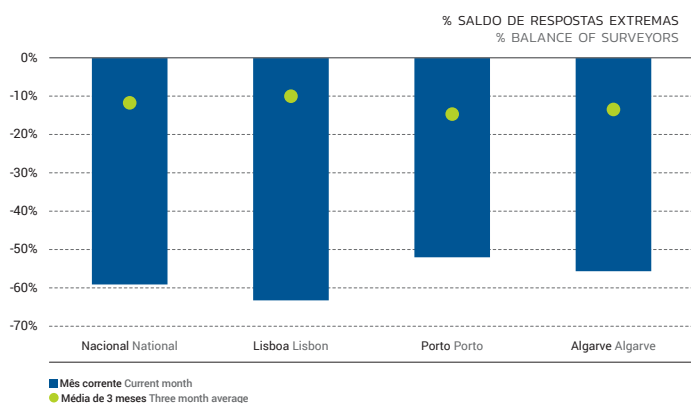
EXPECTATIVAS DE PREÇOS (PRÓXIMOS 3 MESES) PRICE EXPECTATIONS (NEXT THREE MONTHS) BY REGION



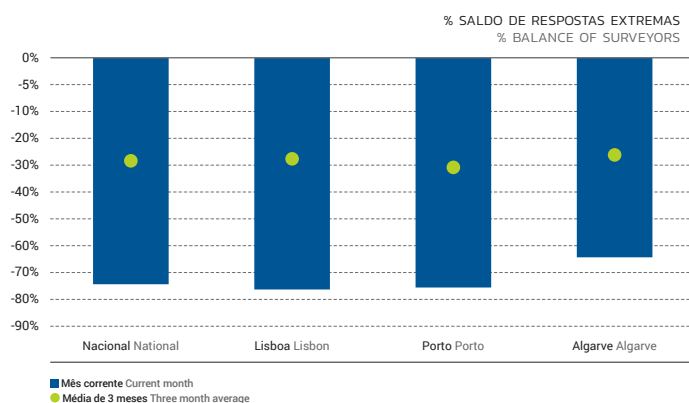
EXPECTATIVAS DE VENDAS (PRÓXIMOS 3 MESES) SALES EXPECTATIONS (NEXT THREE MONTHS) BY REGION



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.

Sem surpresas, os resultados do RICS/Ci PHMS de março de 2020 apontam para uma deterioração abrupta no sentimento dos operadores a atuar no mercado habitacional, com as medidas adotadas para combater a propagação do coronavírus a restringir fortemente as expectativas relativas às vendas. Da mesma forma, no mercado de arrendamento as expectativas quer relativas ao crescimento das rendas quer aos volumes de contratação caíram de forma significativa.

Depois de dois aumentos mensais consecutivos, as consultas por novos compradores caíram em março, com um saldo líquido de -59% dos inquiridos a reportar uma queda. Sem surpresas, a procura caiu nas três regiões cobertas pelo inquérito (Lisboa, Porto e Algarve). Ao mesmo tempo, o volume de vendas também diminuiu de forma acentuada durante o mês de março, com um saldo líquido de -52% dos respondentes a notar um declínio. Com as medidas de distanciamento social a deverem manter-se nos próximos meses, as expectativas de vendas de curto-prazo estão agora firmemente em território negativo. De facto, um saldo líquido de -71% dos inquiridos espera que os níveis de transações caiam no curto-prazo.

No inquérito de março foi incluída uma questão adicional aos operadores, perguntando quanto tempo consideram necessário para que as vendas regressem aos níveis pré-crise. Assim, e uma vez que o surto esteja controlado, em média os inquiridos esperam que as vendas demorem até 12 meses a recuperar, ainda que haja no mercado opiniões muito variadas.

Em termos de preços, um saldo líquido de -18% dos inquiridos registou um declínio em março (muito abaixo do saldo de +14% que registou um aumento em fevereiro). Em termos futuros, as expectativas quanto aos preços são negativas para todas as regiões quer num horizonte de 3 meses quer de 12 meses. Em termos nacionais, espera-se uma descida de preços de pouco mais de 7% no próximo ano. Uma vez mais, os inquiridos foram questionados sobre as suas perspetivas quanto ao tempo que pode demorar até que os preços recuperem o terreno perdido durante o surto. Em média, e uma vez que a pandemia esteja controlada, os participantes consideram que os preços poderão demorar 14 meses até regressar ao anterior ponto.

No mercado de arrendamento, o impacto na atividade foi igualmente acentuado, com um saldo líquido de -37% dos respondentes a ver um declínio na procura por parte dos inquilinos durante março (a primeira leitura negativa desde 2014). Em termos futuros, um saldo líquido de -63% dos inquiridos antecipa uma queda nas rendas no curto-prazo.

Ricardo Guimarães, diretor da Confidencial Imobiliário, afirma:

“É natural a baixa nas expectativas de curto-prazo, refletindo a incerteza sobre o fim da crise do Covid-19. Esse é um fator crítico, por razões de saúde e económicas. Ainda assim, as opiniões para o pós-crise são menos pessimistas e antecipam uma recuperação 12 meses após o surto estar controlado. Alguns operadores notam que já anteriormente havia uma desaceleração do mercado, motivada pelas alterações legais aos regimes dos RNH e Vistos Gold. Há uma perceção de que a retoma irá depender do impacto da crise na economia, no rendimento das famílias e na disponibilidade das empresas em voltar a investir.”

Para Simon Rubinsohn, Chief Economist do RICS:

“A descida sentida nos indicadores da atividade atual bem como nas expectativas futuras claramente refletem as medidas emergência adotadas para limitar a propagação do coronavírus. O feedback também sugere que o legado do Covid-19 poderá ser de tal dimensão, que qualquer retorno ao que pode ser chamado de “normalidade” na economia vai levar tempo e que as famílias vão manter-se cautelosas também por um bom tempo.”

The March 2020 RICS/Ci PHMS results predictably point to an abrupt deterioration in sentiment across the housing market, with measures put in place to combat the spread of coronavirus heavily restricting the outlook for sales activity. Likewise, in the lettings market, expectations for both rental growth and leasing volumes have fallen significantly.

Following two successive monthly increases, new buyer enquiries slipped in March, evidenced by a net balance of -59% of respondents reporting a fall. Unsurprisingly, demand declined in each region covered by the survey (Lisbon, Porto and the Algarve). At the same time, sales volumes also dropped back sharply during March, as a net balance of -52% of contributors noted a decline at the headline level. With social distancing measures unlikely to be lifted in the next couple of months at least, near term sales expectations are firmly entrenched in negative territory. Indeed, a net balance of -71% of survey participants expect transaction levels to fall in the near term.

In an extra question included in the March survey, respondents were asked how long they feel it might take before sales return to pre-crisis levels. Once the outbreak has subsided, respondents on average expect it could take up to twelve months for sales to recover (although opinions were highly varied).

In terms of prices, a net balance of -18% of respondents saw a decline during March (down from a balance of +14% seeing an increase in February). Looking ahead, price expectations are negative at both the three and twelve month time horizons across all regions. At the headline level, prices are seen slipping by just over 7% over the coming year. Again, respondents were asked for their views on how long it might take prices to regain any ground lost during the outbreak once it has passed. On average, survey participants were of the opinion that it could take 14 months to reach that milestone.

In the lettings market, the toll on activity is similarly steep, with a net balance of -37% of respondents seeing a decline in tenant demand during March (the first negative reading since 2014). Going forward, a net balance of -63% of contributors anticipate rents will fall in the near term.

Ricardo Guimarães, Director of Ci:

“It’s quite natural that shortterm expectations are low, reflecting the uncertainty about when the “covid-crisis” will end. That’s critical, for health and economic reasons. Opinions on the post-crisis period, nevertheless, are less pessimistic and anticipate a recovery within 12 months after it has been controlled. Some point out that a deceleration was already in place due to legal changes in ARI and NHR regimes. Even so, there’s a global perception that all will depend on the extent to which the economy suffers and the eventual impact on families’ income and companies’ willingness to invest again.”

RICS Chief Economist, Simon Rubinsohn:

“The downturn noted in current activity metrics as well as forward looking indicators clearly reflects the emergency measure in place to slow the spread of the coronavirus. The feedback also suggests that the legacy of covid-19 could be such that any return to what might be described as ‘normality’ in the economy will take time and households will remain cautious for a while.”

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

Carlos Carvalho	Tatica Deslumbrante Lda	carlos.m.carvalho@century21.pt	century21.pt/heritage
João Martins do Vale	Chebadol	jmvale@netcabo.pt	
Manuel Pereira	Caisnorte	manuel.pereira@caisnorte.com	www.caisnorte.com
Fernanda Santos	UBMI Portugal	fernanda.santos@ubmi.pt	www.ubmi.pt
Joaquim Fernando de Sousa	Gaiphedra	joaquimsousa@gaiphedra.pt	www.gaiphedra.com
Sandra Viana	Loba	sandra@loba.house	www.loba.house
Armando Januário Augusto	Porto Real Med IMob Unip Lda	ajanuario@portoreal.pt	www.portoreal.pt
Vasco Manacas	Central Lisbon	vasco.manacas@centrallisbon.pt	www.centrallisbon.pt
Pedro Saraiva	Expogroup Remax	pmsaraiva@remax.pt	
Patricia Salgueiro	Berkshire Hathaway HomeService	patricia.salgueiro@portugalproperty.com	https://www.portugalproperty.com
Miguel Rocha	Century 21 Dreamline	miguel.rocha@century21.pt	https://www.century21.pt/agencias-imobiliarias/dreamline/
Artur Barroso	Artur Agostinho Barroso Silva	arturbarroso67@gmail.com	www.itmimobiliaria.pt
Ana Paula Gonçalves	Paula Imobiliária	comercial@paulaimobiliaria.pt	www.paulaimobiliaria.pt
João Costa	Unyca Tejo	joacosta@unyca.pt	www.unyca.pt
Nuno Vidal	Imovidal	nuno.vidal@imovidal.pt	www.imovidal.pt
Fernando Moutinho	Arcobarca Lda	geral@arcobarca.pt	www.arcobarca.pt
Maryse Ildefonso	Maxoja Med. Imb. Lda. REMAX Ta	mildefonso@remax.pt	www.remax.pt/tavira
Ana Machado	Imoexpansão, Lda.	info@imoexpansao.pt	www.imoexpansao.pt
Antonio Azevedo Coutinho	Antonio Azevedo Coutinho, Lda.	aac.azevedocoutinho@gmail.com	www.azevedocoutinho.com
Marco Carvalho	HomeFinder	comercial@homefinder.pt	www.homefinder.pt
Ricardo Bettencourt	RB real estate - Ricardo Bette	r.bettencourt@rbrealestate.pt	www.rbrealestate.pt
António Nunes	Remax Siimgroup Capital	aanunes@remax.pt	www.remax.pt/capital
Justino Barbosa	Grau12 Mediação Imobiliária, L	grau12@gmail.com	www.grau12.pt
Miguel Goncalves	White Properties Lta	imobiliaria@whiteproperties.pt	www.whiteproperties.pt
Afonso Henriques	Rentabilizar Lda	afonso@rentabilizar.com	www.rentabilizar.com
Ana Perestrello	Claustro Lda	ap@claudio.com.pt	www.claudio.com.pt
Anabela Flores	Frames, Lda	anabelflores@frames.pt	www.frames.pt
António Carvalheira	Madehouse	a.carvalheira@madehouse.pt	www.madehouse.pt
Armando Alves	Imopredial	gerencia.imopredial@c21.pt	www.imopredial.pt
Bertin Hervé Matias Picanço	Bertin Picanço-Med.Imob.Un.Lda	geral@bertinpicanco.pt	www.bertinpicanco.pt
Carla Runa	Alvarez Marinho	geral@alvarezmarinho.pt	alvarezmarinho.net
Carla Santos	Go Imobiliária, Lda.	go@goimobiliaria.com	www.goimobiliaria.com
Carlos Figueiredo	Maxidomus Lda	cfigueiredo@remax.pt	www.remax.pt/pareda
César Neto	César Neto	cesarsilvaneto@gmail.com	
Eduardo Lobo	ERA Braga Tribunal	gerencia.bragatribunal@era.pt	www.era.pt/bragatribunal
Estela Baixia	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, SI Lda	geral@personnaliteimobiliaria.	personnaliteimobiliaria.com
Fatima Figueiredo	Cenario Atlantico	cenario.atlantico@sapo.pt	properties-villas-portugal.eu
Fernando Maximino	FIG Algarve Property	fmaximino@figalgarveproperty.com	www.figalgarveproperty.com
Fernando Silva	Rigor Mediação Imobiliária	fernandosilva@rigor.pt	www.rigor.pt
Fernando Gamboa	Sétimo Ambiente	dir@setimoambiente.com	www.setimoambiente.com
Francisco Bacelar	Forma Régia - Med Imob Unip Lda	fjbacelar@gmail.com	www.vilalusa.pt
Francisco Mendes	Só no Campo Lda	fmendes@sonocampo.pt	www.sonocampo.pt
Francisco Mexia Alves	Nolon	francisco.mexia@finsolutia.com	www.nolon.pt
Francisco Quintela	Quintela & Penalva Associados	fquintela@quintelaepenalva.pt	www.quintelaepenalva.pt
Helder Silva	João Silva Med. Imob. Lda	joaosilva@imoguia.com	www.joaosilva-imobiliaria.com
Henrique Rocha	Ria Properties	henrique.rocha@riaproperties.pt	www.riaproperties.pt
Idalina Gomes	Valor Permanente unipessoal Ld	idalina@eucasa.pt	www.eucasa.pt
Isabel Pinho	Acrosscoast Med Imob	acrosscoast1@gmail.com	www.acrosscoast.pt

Jack Rebelo	Marketingeste Lda	marketingest@mail.telepac.pt	
João Andrade	SBF6 Investments, Lda	sbf6joao@gmail.com	
João Martins	Predicema Proj. e Const. Lda	joaolamartins@gmail.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 Peixoto	Remax Braga	braga@remax.pt	www.remax.pt/braga
José Miguel Quadrado	Evorhouse Mediação Imobiliária	comercial@evorhouse.com	www.evorhouse.com
Luís Azevedo	Medispace	comercial@medispace.pt	www.medispace.pt
Luís Mário 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	Oimovelkero - Med. Imob. Lda	imovelkero@gmail.com	www.imovelkero.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	BPrime	marta.figueiredo@bprime.pt	www.bprime.pt
Miguel Serrão	Serlutie's	mserrao@serluties.com	www.serluties.com
Nélia Ferreira	Garvetur	vendas@garvetur.pt	www.garvetur.pt
Noémia Inácio	Mediloia Lda	geral@mediloia.pt	www.mediloia.pt
Nuno Anjos	Anjos, Guia & Vitorino - S.M.I	nanjos.penicheobidos@era.pt	www.era.pt/penicheobidos
Nuno Paulo Ferreira Campos	Rotaplus -Mediação Imobiliária	nunocampos@rotaplus.pt	www.rotaplus.pt
Nuno Rocha	Plano Inclinado	nuno.rocha@plano-Inclinado.pt	www.plano-Inclinado.pt
Patricia Barão	JLL	patricia.barao@eu.jll.com	www.residential.jll.pt
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 Pinha	Novimed	ppinha@novimed.pt	www.novimed.pt
Rafael Ascenso	Porta da Frente	rascenso@portadafrente.pt	www.portadafrente.pt
Raquel Coutinho	Matriz Invicta Lda	geral@matrizinvicta.pt	www.matrizinvicta.pt
Ricardo Saldanha Calico	Erainveste	ricardo.calico@buymeproperty.pt	buymeproperty.pt
Rosaria	Porta Aberta	rosaria-araujo@hotmail.com	www.portaaberta.pt
Rui Alves	Predipova Imobiliária	imo@predipova.com	www.predipova.com
Rui Baía	Baía Homes	ruibaia@sapo.pt	www.baiahomes.pt
Rui Constantino	Medinegócios, Lda	rui.constantino@medinegocios.com	www.medinegocios.com
Soheil	BWA Group	soheil.n@bwagroup.com.pt	https://bwagroup.com.pt/pt-pt/
Tiago Cerdeira Pinto	Addsolid	tpinto@addsolid.com	www.addsolid.com
Tissyane Scott	Marcela Properties	info@marcelaproperties.com	https://pt.marcelapropriedades
Valentim Costa	Urbinvest-Realvilla Lda	vcosta@urbinvest.pt	www.urbinvest.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