



WWW.CONSTRUIR.PT

CONSTRUIR

O JORNAL DE NEGÓCIOS DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO

JANELAS, PORTAS
E FACHADAS COM



TOGETHER
FOR BETTER

Quinzenário - sai à sexta-feira - 7.50 euros

Director: Ricardo Batista

05 de Junho de 2020 ■ Ano XVI ■ Número 413

ARQUITECTURA

Architailors “reabilita” Hospital da Trindade



O projecto deste investimento, estimado em 10 M€, irá incidir nas condições estruturais da unidade hospitalar, mas também nas obras de beneficiação da Igreja, que passar a integrar um percurso museológico e um museu, assim como na recuperação das coberturas, fachadas e espaços exteriores **PÁG. 18**

CONSTRUÇÃO

BEI e UCI vão apoiar construção de edifícios sustentáveis

PÁGS. 04-05

ESPECIAL

Dossier: Portas, Janelas e Caixilharia

As empresas contactadas pelo CONSTRUIR, consideram que o tempo de confinamento veio reforçar necessidades básicas de conforto. Uma exigência a que o sector da janelas e portas diz estar preparado e com novidades ainda este ano **PÁGS. 32-38**

IMOBILIÁRIO

O regresso da Nexity a Portugal

A crise de 2008 afastou a Nexity mas, dez anos depois, a promotora imobiliária francesa regressou ao mercado com novos projectos e com um novo foco: a classe média. Em carteira estão investimentos na ordem de 160M€ **PÁGS. 20-21**

MATERIAIS

Pandemia potencia necessidades.

Empresas atentas

A pandemia por Covid-19 colocou em evidência um conjunto de necessidades ligadas à higienização e manutenção de materiais e equipamentos. Empresas estão atentas e reforçam a aposta neste “novo normal” **PÁGS. 28-31**

ALPHA

Um mundo de soluções para alumínio

ALU ALPHA
Fabrico e Comercialização de Ferragens, S.A.

219 612 434
www.alualpha.pt

SECIL **TEK**

DÁ FORMA ÀS IDEIAS

SABE QUEM ESTÁ A REABILITAR A NOVA CIDADE?

O respeito pelas pessoas na preservação do património está no centro das novas ideias de reabilitação.

Assim, um dos factos mais importantes da nova cidade é a maneira cada vez mais exigente como se encara a reabilitação.

As soluções de reabilitação SECILTEK estão em sintonia com as exigências crescentes de uma reabilitação consciente e sustentável.

A SECILTEK dá forma às ideias que estão a transformar a nova cidade.

seciltek.com

ADHERE
COLAGEM DE CERÂMICOS

REDUR
REVESTIMENTOS

REABILITA
REABILITAÇÃO E RENOVAÇÃO

HIDROSTOP
IMPERMEABILIZAÇÕES

MICRO ART
MICROCIMENTO

BETÃO-S
BETÃO SECO PRÉ-DOSEADO

B-REPARA
REPARAÇÃO DE BETÃO

ALVENARIA
ELEVAÇÃO DE PAREDES

PLAN
REGULARIZAÇÃO DE PAVIMENTOS

SCALA
PAVIMENTOS DECORATIVOS

ISODUR
REBOCO TÉRMICO

ECOCORK
ARGAMASSAS COM CORTIÇA

ISOVIT
SISTEMAS ETICS

O que se diz...

“Imagem positiva na gestão da covid pode atrair investidores estrangeiros”

João Pratas, presidente da Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios, 1 de Junho, Jornal de Negócios

“Ficámos a perceber que é possível desburocratizar mais, que por exemplo foi possível prescindir da apresentação de documentos originais, valendo cópias digitalizadas. Há que manter tais possibilidades”

Serena Cabrita Neto, Sócia e Co-Coordenadora da Área Fiscal da PLMJ, 1 de Junho, Observador

“Somos os primeiros interessados em dar segurança aos trabalhadores e a toda a população, que tem de continuar a confiar que nos estaleiros das obras se tem cuidado e se cumprem regras. Por isso, montámos um plano de contingência e de resiliência para todo o sector, a nível nacional, e queremos ser parceiros do Governo na sua aplicação”

Reis Campos, presidente da Associação dos Industriais de Construção Civil e Obras Públicas (AICCOPN), 31 de Maio, Público

“Eu espero que seja premiado pela inversão do banco”

António Ramalho, presidente do Novo Banco, 29 de Maio, Expresso

Mas e afinal?



Foto: Hugo Gamboa

Ricardo Batista
Director Editorial

Não há, nesta altura, como o negar, tal como não havia muita margem para dúvidas antes: estamos perante um cenário extremamente difícil que apesar de resultar de um sério problema sanitário, representa, efectivamente, muito mais que isso. E é bom que encontremos um caminho, enquanto sociedade, que nos leve a todos ao lugar certo. O Governo estimou recentemente que, em dois anos, seja possível regressar à conjuntura económica de 2019, antes da recessão gerada pela pandemia de Covid-19.

“Neste momento, a incerteza é extremamente elevada e é muito difícil dizer quando é que as economias regressarão ao nível que tinham, por exemplo, no ano de 2019, mas [...] penso que será possível em cerca de dois anos regressar” à conjuntura económica do ano passado, disse o secretário de Estado Adjunto e das Finanças, Ricardo Mourinho Félix.

Portugal tem sido encarado como aluno acima da média na forma como tem lidado com este sério problema e isso deve deixar-nos orgulhosos, de facto. Mas há sempre um “mas”. Que não sendo um pormenor, convém não ser tratado como um pormenor. Não há muitas coisas mais inimigas do compromisso que a ausência de regras claras. Ou pelo menos formas titubeantes de as promover. Foi assim com as máscaras, que de não serem necessárias e contraproducentes passaram a obrigatórias. E será assim com a importância dos testes. Ao dia de hoje, está ainda em cima da mesa (sem grande resposta prática por parte dos decisores) uma proposta por parte das associações do Sector da Construção para que todos os trabalhadores afectos a esta actividade respeitem um plano especial de testagem e sejam enquadrados num regime de identificação para que seja mais simples a sua identificação e controlo de mobilidade. Isto numa altura em que o País, regra geral, já saiu do seu confinamento forçado. Não tem grande sentido, pois não?

Propriedade

Workmedia - Comunicação SA

Detentores de mais de 5% do Capital

Francisco Pedro Fino
Pedro Miguel Fino

Gerência

Francisco Pedro Fino
Pedro Fino
Henrique Fino

Edição, Publicidade, Promoção e Redacção

Área Associativa - Comunicação e Serviços, Lda
Avenida D. Carlos I, 44 - 1º andar
1200-649Lisboa
geral@construir.pt | www.construir.pt

Directora-Geral (Workmedia Comunicação SA)

Margarida Magalhães - 210 994 101
mmagalhaes@meiosepublicidade.pt

Director Editorial

Ricardo Batista - 215 825 437
rbatista@construir.pt

Redacção

Cidália Lopes - 210 987 309
clopes@construir.pt

Manuela Sousa Guerreiro - 210 994 198
mguerreiro@construir.pt

Publicidade

Carmen Noronha - 211 318 725
cnoronha@construir.pt,
Cristina Rosa - 215 825 944
crosa@construir.pt

Departamento de Venda de Informação

Graça Dias (assinaturas) - 215 825 426
gdias@workmedia.pt

Estudo Gráfico Paula Dias

Produção Gráfica

Rui Camacho - rcamacho@construir.pt
Conceição Pedro - cpedro@anteprojectos.com.pt

Impressão GRAFISOL - Artes Gráficas, Rua das Maçarocas, Abrunheira Business Center n.º03 - Abrunheira 2710-056 Sintra
Periodicidade Quinzenal. Sai à sexta-feira

Tiragem 5.000 exemplares

Registo no ICS n.º 124191 - NIF 504081217 -
Depósito Legal n.º 194726/03

Todos os direitos reservados. Interditada a reprodução, mesmo que parcial, de textos, fotografias ou ilustrações sob quaisquer meios e para quaisquer fins, designadamente comerciais.

Estatuto Editorial www.construir.pt

Membro da

VISAPRESS

O que vai encontrar

Construção

págs. 04-09

Engenharia

págs. 10-13

Arquitectura

págs. 14-19

Imobiliário

págs. 20-27

Materiais

págs. 28-31

Especial

págs. 32-38

Investimento

O BEI e Unión de Créditos Inmobiliarios vão financiar a construção de novos edifícios de apartamentos com elevada eficiência energética e a reabilitação de imóveis residenciais já existentes na Península Ibérica. O projecto criará 1 230 postos de trabalho durante a fase de execução e contribuirá para uma poupança energética de 43,7 GWh por ano

Ricardo Batista
rbatista@construir.pt

O Banco Europeu de Investimento e a União de Créditos Imobiliários (UCI) estão a promover um conjunto de medidas que apoiam processos de construção mais sustentáveis, não só por incidirem sobre a construção de novos edifícios de apartamentos com elevada eficiência energética como sobre a reabilitação de imóveis residenciais já existentes, tanto em Portugal como em Espanha. Segundo adiantam as organizações, estes investimentos serão possíveis porque a UCI disponibilizará créditos à habitação e empréstimos pessoais para melhorar a eficiência energética dos edifícios. O acordo, segundo as mesmas fontes, permitirá à UCI gerar uma nova carteira de financiamento ecológico no valor de, pelo menos, 100 milhões de euros em Espanha e Portugal, que inclui hipotecas e empréstimos a particulares e a associações.

Melhoria de financiamento da UCI

Para o efeito, o BEI irá participar na tranche de prioridade superior de um título garantido por créditos hipotecários residenciais («RMBS»), com um montante total de aproximadamente 100 milhões de euros. A carteira titularizada foi originada pela UCI e é composta por empréstimos hipotecários portugueses existentes. De acordo com o comunicado assinado pelos responsáveis do BEI e da UCI, esta

BEI e UCI investem na construção de edifícios sustentáveis



D.R.

operação “irá revigorar as capacidades de financiamento da UCI, para lançar e comercializar activamente novas linhas de produtos no domínio das energias renováveis, alargando assim a capacidade financeira da UCI para conceder empréstimos à eficiência energética na região”.

Carteira de novos empréstimos

Trata-se do primeiro projecto apoiado pelo BEI que envolve a constituição de uma carteira de novos empréstimos para a eficiência energética, que cumprem os requisitos estabelecidos pelo Banco da UE e pelo Plano de Acção para Hipotecas com Eficiência Energética («Energy Efficiency Mortgage Action Plan», EeMAP), uma iniciativa desenvolvida pela Federação Hipotecária Europeia e apoiada pela Comissão Europeia (CE). O apoio do BEI permitirá à UCI financiar a construção de edifícios de balanço energético quase nulo, bem como a reabilitação energética de imóveis residenciais em Portugal e Espanha, tendo como beneficiários finais os clientes par-

ticulares e as associações de proprietários. O projecto ajudará a cumprir os objectivos de acção climática e poupança energética da região, e a atrair investimentos no domínio da eficiência energética, promovendo em simultâneo o mercado de capitais para os títulos garantidos por créditos hipotecários residenciais («Residential Mortgage-Backed Securities», RMBS) na Península Ibérica, especialmente em Portugal, onde a actividade de investimento neste domínio tem sido moderada desde a última crise financeira. Estima-se que serão construídos novos edifícios com uma área aproximada de 25 000 m² e reabilitados imóveis com uma área total de 450 000 m² em Portugal e Espanha. Mais de 3 000 pessoas beneficiarão destes investimentos, prevenindo-se uma poupança energética total de 43,7 GWh por ano, após a finalização do projecto. Além disso, estima-se que os subprojectos venham a criar 1 230 postos de trabalho durante o período de construção.

Foco nos objectivos

Emma Navarro, vice-presidente do

BEI responsável pela actividade em Espanha e Portugal e pela Acção Climática do Banco, assegura que “apesar das circunstâncias difíceis que todos enfrentamos e de os nossos esforços estarem concentrados no combate à COVID-19, não perderemos de vista o objectivo do BEI de apoiar a transição da Europa para uma “economia e uma sociedade com baixas emissões de carbono”. No entender de Navarro, “é com grande satisfação que o BEI apoia esta operação inovadora, que estimula investimentos na eficiência energética em Portugal e Espanha e torna patente o compromisso do Banco de continuar a promover projectos ecológicos”. “O BEI envia os seus melhores esforços para assegurar que a recuperação europeia após a emergência de saúde seja centrada no clima e no ambiente”, assegura ainda aquela responsável. Já o director executivo a UCI sublinhou que “a nossa colaboração com o BEI no âmbito do projecto EEMI da Federação Hipotecária Europeia permitir-nos-á continuar a promover a eficiência energética e casas mais sustentáveis em Portugal e Espanha”. Roberto Colomer explica que “a reabilitação de casas e edifícios na Europa é essencial para conseguirmos cumprir os objectivos do plano Horizonte 2030 para o desenvolvimento sustentável na UE, uma meta que a UCI está totalmente empenhada em atingir”. Já Luca Bertalot, secretário-geral da Federação Hipotecária Europeia, defende que “a recuperação da crise provocada pela COVID-19 deve assentar num novo paradigma ecológico, que garanta novas atitudes a nível económico e social. O ponto de partida será uma reavaliação do espaço e do ambiente em que vivemos, de uma forma totalmente diferente e, acima de tudo, sustentável”. “O investimento ecológico em edifícios será a peça central de um mecanismo que promoverá uma nova cultura no mercado”, conclui. A UCI irá disponibilizar quatro linhas

Investimento

de produtos diferentes: empréstimos pessoais ecológicos para a reabilitação de condomínios; empréstimos pessoais ecológicos para a reabilitação de imóveis particulares; empréstimos hipotecários ecológicos para imóveis novos (classes energéticas A e B); e empréstimos hipotecários ecológicos para imóveis existentes (aquisição e reabilitação).

Informações gerais sobre o BEI

O Banco Europeu de Investimento (BEI) é a instituição de financiamento a longo prazo da União Europeia, cujo capital é detido pelos Estados-Membros. É o maior financiador multilateral da acção climática em todo o mundo. Tem como objectivo liderar a mobilização do financiamento necessário para limitar o aumento da temperatura média global a 1,5 °C em relação aos níveis pré-industriais, com vista a cumprir os objectivos estabelecidos no Acordo de Paris. Em 14 de Novembro de 2019, o Conselho de Administração do BEI



DR.

aprovou os novos objectivos climáticos e a nova política de financiamento no sector da energia do Banco. Até 2025, o Banco aumentará gradualmente para 50 % o financiamento dedicado a objectivos climáticos e ambientais, a fim de garantir que o Grupo BEI mobiliza, pelo menos, 1 bilião de EUR na década crítica entre 2021 e 2030 para promover investimentos que ajudem a concretizar estes objectivos. O Banco anunciou também a sua

intenção de harmonizar todas as actividades do Grupo BEI com o Acordo de Paris. Neste sentido, o BEI deixará de financiar projectos baseados em combustíveis fósseis a partir do final de 2021. Já a Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) é uma instituição financeira com mais de 30 anos de experiência, que está presente em Espanha, Portugal, na Grécia e no Brasil (neste último país sob a forma de uma empresa comum com o Grupo Pro-

víncia). A empresa tem mais de 600 funcionários, um saldo pendente superior a 10 000 milhões de EUR e mais de 350 000 clientes. A UCI proporciona acesso à habitação e contribui para a renovação do parque imobiliário, a fim de tornar as cidades mais sustentáveis através dos seus empréstimos hipotecários, bem como através de empréstimos pessoais destinados a obras de reabilitação, disponíveis para particulares e condomínios. Desde 2015, a UCI emitiu mais de 2 000 milhões de EUR em obrigações titularizadas RMBS da mais elevada qualidade, através do seu programa Prado, em Espanha.

A Iniciativa de Hipotecas com Eficiência Energética (EEMI), liderada pelo EMF-ECBC juntamente com uma coalizão de partes interessadas relevantes do mercado das jurisdições europeia e global, tem como objectivo projectar e fornecer um produto de hipoteca com uso eficiente de energia (EEM) e uma estrutura de acompanhamento, juntamente com recursos de colecta e divulgação de dados do EEM. ■

PUBLICIDADE

REABILITAÇÃO URBANA



CARPILUX

A TECNOLOGIA ALIADA À TRADIÇÃO DA MADEIRA



20 ANOS

JANELAS EFICIENTES

MADEIRA
MADEIRA-ALUMINIO
PVC







WWW.CARPILUX.COM

262 569 190

CARPILUX@CARPILUX.COM

CARPILUX

Grupo Casais passa a ser parceiro do CREE Buildings



D.R.

“A orientação e as soluções de madeira híbrida sustentável da CREE estão em sintonia com o nosso posicionamento presente e futuro na indústria da construção. A nossa missão é construir de forma responsável, incorporando práticas sustentáveis, que criem valor para os nossos clientes”, asseguram os responsáveis da Casais

Ricardo Batista
rbatista@construir.pt

O Grupo Casais “sempre procurou assentar o seu crescimento no conhecimento e inovação”. É desta forma que o grupo de Braga introduz a formalização da parceria, para o mercado português, com a CREE Buildings, uma rede internacional de empresas com know-how na construção com madeira híbrida, para, de uma forma inovadora e sustentável, desenvolver grandes volumes de construção em prazos curtos e com grandes níveis de eficiência.

De acordo com a empresa, estas soluções, acessíveis aos seus representantes, em países como Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Japão, Luxemburgo, Singapura, Suíça, e agora, Portugal, permitem a construção de edifícios

híbridos de madeira de alta qualidade, sendo um produto confiável e com baixo risco execução.

Esta é mais uma aposta do Grupo Casais no crescimento da industrialização e na implementação de soluções de construção mais sustentáveis, que foi apresentada durante a visita às instalações industriais da construtora, em Braga, dos secretários de Estado do Planeamento e das Infraestruturas, José Gomes Mendes e Jorge Delgado, respectivamente.

“A orientação e as soluções de madeira híbrida sustentável da CREE estão em sintonia com o nosso posicionamento presente e futuro na indústria da construção. A nossa missão é construir de forma responsável, incorporando práticas sustentáveis, que criem valor para os nossos clientes e para a sociedade como um todo a longo

prazo”, explica António Carlos Rodrigues, CEO da Casais.

Por sua vez, Hubert Rhomberg, CEO e cofundador da CREE Buildings, afirma que o sistema que ajudou a criar “está a mudar a face da indústria da construção. Ao estabelecermos colaborações com parceiros autorizados como o Grupo Casais, estamos a acelerar este processo de mudança”.

No âmbito desta licença, o Grupo Casais “assume um papel pioneiro na indústria e no mercado nacional”, assegura a empresa em comunicado.

No essencial, o sistema CREE baseia-se numa matéria-prima natural renovável, a madeira, para pré-fabricar componentes individuais padronizados, como painéis de tecto e de fachada, pilares e estruturas. Estes podem ser rapidamente montados no local da obra, reduzindo as emissões de carbono, o ruído e as poeiras e permitindo economizar tempo, recursos, e criar valor ao maximizar processos que reduzem o custo global e contribuem de forma directa para a redução de resíduos. “Hoje, precisamos de construir edifícios que se adaptem às necessidades e que acompanhem as mudanças dos negócios, das empresas e das pessoas. Por essa razão, precisamos de edifícios que sejam

cada vez mais flexíveis, mas também duradouros, e o sistema CREE permite-nos isso”, concretiza António Carlos Rodrigues.

Industrialização como ferramenta

A industrialização tem vindo a ser a ferramenta da Casais para aumentar a eficiência, que considera essencial para a transição do sector da construção, no qual a tendência será cada vez mais assente em produtos e sistemas pensados e produzidos de uma forma integrada, permitindo assim transformar a construção num processo de montagem de componentes que podem ser configurados de diferentes formas para atingir o resultado final. Nesta vertente, a construtora integra 13 empresas – Socimorcasal, Socimorcasal Angola, Probetão, HidroCNT, Undel, Carpin Wood & Metal, Metalser, EIA – Electro Ideal Angola, Carpinangola, Ampere Energy Portugal, Hidroangola, Quadrina e RMCasais – que lhe permitem assumir um posicionamento verticalizado.

Numa perspectiva de edifício “carbono zero”, e na lógica dos “Nearly Zero Energy Buildings” (NZEB), a Casais assumiu a linha da frente desta transição para uma construção mais sustentável em 2008, com o lançamento da marca GO GREEN BUILDINGS e o projecto Olympo Solutions. Posteriormente, a empresa desenvolveu e registou a marca EPA (Edifícios de Alto Perfil Ambiental), destinada à promoção de edifícios sustentáveis e que pretende ser o instrumento de suporte ao negócio e contribuir para a fidelização dos clientes numa perspectiva de criação de valor conjunto.

Agora, com esta tecnologia de construção, a Casais prepara a segunda fase da sua unidade industrial, onde projecta produzir os componentes deste sistema construtivo, dando assim escala ao crescimento da sua mais recente unidade, a BluFab. Esta tem vindo a dar corpo à transformação do negócio numa visão de construção “industrializada”, onde são já produzidos elementos num processo integrado de construção off-site. ■

JANELAS

EMPRESA FABRICANTE

ID CLASSE+: JA11002500453425



NÍVEL DE CONFORTO



JANELA
Transmissão
Térmica

1,85
(W/m²K)

VIDRO

Fator Solar 0,59

Transmissão
Luminosa 80%

PERMEABILIDADE AO AR

Classe
4

ATENUAÇÃO ACÚSTICA

33 dB

CAIXILHO:

VIDRO:



Saiba mais sobre a sua janela e como esta contribui para a sua poupança de energia e para a melhoria do conforto em www.classemais.pt ou através do QR CODE.



Ao pedir propostas ou orçamentos para as suas janelas novas, exija a simulação da etiqueta CLASSE+ para conhecer a respetiva classe de desempenho energético. No final da obra, peça a etiqueta energética CLASSE+ definitiva de cada janela e use o respetivo identificador único para conhecer os detalhes técnicos em www.classemais.pt

Poupança e conforto na sua casa,
com etiqueta **CLASSE+** para janelas eficientes

“É possível ter edifícios de elevado desempenho construídos com custos controlados”



D.R.

João Gavião
Arquitecto e fundador
da Associação Passivhaus Portugal

“É no projecto de arquitectura que se dão os passos fundamentais para a implementação da Passive House com a optimização do custo benefício das soluções”

A conferência “Passive House Para Todos”, organizada pela Associação Passivhaus Portugal e pela Homegrid, que inicialmente estava marcada como evento presencial, acabou por acontecer, nos dias 19 e 20 de Maio e juntou, online, arquitectos, engenheiros, professores e investigadores de diferentes áreas ligadas à Passive House em Portugal que divulgaram diferentes abordagens e estudos de implementação desta prática construtiva

Construir
www.construir.pt

Ao CONSTRUIR, João Gavião, Arquitecto e fundador da Associação Passivhaus em Portugal fez um balanço da Passive House no nosso País e do caminho que ainda falta percorrer. À semelhança do que acontece noutros países, devia haver uma maior aposta deste conceito na construção e reabilitação da habitação social e equipamentos colectivos.

Quais foram, no fundo, os objectivos da conferência?

A conferência Passive House Para Todos estava inicialmente marcada para Lisboa, como evento presencial. O cenário de pandemia fez alterar os planos e procurámos manter as apresentações que estavam previstas, mas num formato diferente.

O grande objectivo passa por divulgar diferentes abordagens e estudos da implementação da Passive House em Portugal num grande evento no primeiro semestre.

Que balanço fazem da vossa actividade em Portugal?

O balanço é claramente muito positivo. Quando foi criada a Associação Passivhaus Portugal, em final de 2012, a Passive House simplesmente não existia. Partimos do zero. Hoje existe uma rede Passive House em Portugal que permite a implementação de qualquer projecto no nosso território. Há centenas de profissionais formados, dezenas de fabricantes com soluções adequadas, perto de uma centena de projectos construídos, em construção e em fase de desenvolvimento. Convém também salientar que, até aqui, todo este trabalho de implementação e disseminação da Passive House realizado foi feito sem recurso a qualquer euro de fundos públicos ou comunitários.

Que medidas deveriam ser tomadas para que os critérios de uma Passive House fossem de acesso generalizado?

Tudo tem de começar pelo bom projecto. O projecto tem de ser entendido na sua globalidade, englobando o trabalho de arquitectura, das especialidades, de coordenação e preparação da obra. Mas é no projecto de arquitectura que se dão os passos fundamentais para a implementação da Passive House, desde logo pela optimização do custo-benefício das soluções.

Uma Passive House pode ser identificada como um edifício sem falhas de desempenho e assente nos princípios da física das construções, assegurando deste modo ambientes saudáveis, confortáveis, sem patologias e com baixas necessidades de energia.

O que dificulta este passo? É uma questão de custo?

Não. É uma questão de fazer bem as coisas e à primeira. Custa o mesmo orientar bem o edifício ou orientar mal na fase de projecto. Há muitos outros aspectos em que um projecto com esta inteligência incorporada permite até ter um custo inferior, nomeadamente na definição e dimensionamento da envolvente transparente e do sombreamento, na definição dos sistemas e equipamentos, entre outros aspectos. Para isso é fundamental a formação. Por isso temos feito um esforço muito grande na procura de dotar os profissionais no sector com as competências necessárias para projectar e construir Passive Houses.

A questão do custo acaba por ser uma falsa questão. Em Espanha, por exemplo, em várias regiões estão a ser construídas algumas centenas de unidades de habitação social com certificação Passive House. Ou seja, é possível ter edifícios de elevado desempenho construídos com custos controlados.

Que incentivos fiscais ou outros deveria o Estado implementar?

Ao nível dos incentivos uma proposta objectiva que fazemos é a de atribuir um incentivo, por exemplo de valor idêntico aos incentivos para a aquisição de um carro eléctrico, para quem construir uma Passive House certificada. Na operação duma Passive House podemos estar a falar de muitas toneladas de emissões de CO2 evitadas ao fim de 10 anos em comparação com um edifício convencional.

Primeiramente, o Estado deveria liderar pelo exemplo. Uma das medidas que propomos passa por ter a construção e a reabilitação de acordo com a Passive House do parque edificado de habitação social em Portugal.

Sendo a pobreza energética uma realidade ainda em Portugal, de que forma é que a implementação dos critérios de uma NZEB poderia contribuir para esta redução e com custos mais reduzidos?

Em relação à definição do nZEB



D.R.

em Portugal também somos muito claros: o nZEB deveria ter um desempenho similar à Passive House ou, pelo menos, caminhar para assim ser no futuro. A realidade não é essa na definição do nZEB para os edifícios de serviços e desconfiamos que também não seja para os edifícios residenciais.

Se tivermos um parque edificado com melhor desempenho, estamos obviamente a mitigar o efeito da pobreza energética. A energia em Portugal continuaria a ser cara, mas já não seria tão necessária para que as pessoas habitassem com conforto e dignidade.

Mais do que nunca, os aspectos de uma habitação saudável fazem sentido. Considera que a actual pandemia poderá contribuir para um concretizar de acções ou de maior consciencialização desta necessidade?

Por um lado, neste período de pandemia estamos todos mais alerta em relação a todos os aspectos que têm influência na nossa saúde. Por outro lado, passamos mais tempo em casa e prestamos mais atenção à qualidade dos ambientes interiores que habitamos. Para nós, esta é uma preocupação de sempre e pretendemos contribuir para que este tema seja discutido. Nesta procura por ambientes interiores mais saudáveis, a Passive House dá uma resposta inigualável.

De que forma os arquitectos e engenheiros estão alertas para esta realidade?

Em relação aos arquitectos e uma vez que estamos num processo eleitoral na Ordem dos Arquitectos, estamos a promover a discussão desta estratégia Passive House Para Todos

junto das quatro listas concorrentes. O projecto de arquitectura é e continuará a ser a ferramenta fundamental para termos edifícios mais confortáveis, saudáveis e sustentáveis. Como arquitecto, considero que é imprescindível que os arquitectos reconheçam essa importância e chamem a si uma maior quota de responsabilidade na definição dos ambientes interiores que vivemos. A qualidade de um espaço não se mede apenas pela sua fotogenia.

Verificamos com satisfação que há uma preocupação cada vez maior por parte dos projectistas em Portugal porque reconhecem a mais valia da Passive House e porque cada vez mais os clientes finais e os promotores pedem Passive Houses. Há ainda muito trabalho a fazer na disseminação da Passive House por isso a aposta muito grande que fazemos nos eventos (workshops, seminários e conferências) e na formação oficial Passive House. Temos um programa de eventos muito alargado e que está acessível no nosso site (www.passivhaus.pt).■

PUBLICIDADE



PRATA RIVERSIDE VILLAGE

SISTEMAS INTELIGENTES DE PROTECÇÃO SOLAR

Os sistemas de protecção solar aplicados na envolvente dos edifícios desempenham um papel fundamental para uma eficaz eficiência térmica e controle de luz. Quer se trate de caixilharias simples ou fachadas a Cruzfer possui uma panóplia de soluções adequadas a cada situação, bem como o know-how necessário para assessorar projectistas e donos de obra na procura de melhores soluções. Visite-nos em www.cruzfer.pt

CRUZFER

Tecnologia ao serviço do cliente.



Bruno de Carvalho Matos

Board Member do RICS
Portugal, Engº Civil Sênior
MSc PMP e MBA pela
Católica | Nova
(<https://www.linkedin.com/in/bjscmatos/>)

“Os gestores de projeto podem - e devem - assumir um papel relevante na liderança e governance da gestão da informação”

O BIM e a Gestão de Projetos

Atualmente, os gestores de projeto tendem a assumir um papel limitado na implementação e utilização do BIM (Building Information Modelling) como parte do processo de desenvolvimento dos projetos de construção e infraestruturas. Para maximizar o potencial desta metodologia, requer-se uma maior proatividade e entendimento sobre as implicações e possibilidades que o BIM pode proporcionar ao ambiente construído.

O gestor de projetos pode influenciar na forma como os processos são adaptados e nos requisitos necessários para facilitar a implementação BIM. Deverá assim participar na tomada de decisão desde cedo, capitalizar sobre a sua experiência em comunicação, coordenação e colaboração, e estar ciente das vantagens e desafios desta abordagem, que no final do dia tem apenas o seguinte objetivo: melhorar a forma como os projetos são desenvolvidos e como os ativos são geridos, facilitando, para todas as partes interessadas, o acesso à informação correta, da entidade correta, na forma correta e no tempo correto.

A gestão BIM deve ser assegurada por uma entidade independente e respeitar os requisitos da ISO19650, a norma internacional para gerir a informação ao longo do ciclo de vida de um ativo construído utilizando BIM. Nesta norma encontramos a descrição do processo de gestão a seguir para cada fase de contratação deste tipo de serviços, ao longo do desenvolvimento dos projetos.

A utilização do BIM evolui ao longo do ciclo de vida do ativo, variando desde a conceção, mais orientada para a produção de informação, até à construção e exploração, onde existe um maior foco na extração e utilização da informação. A importância da coordenação de projetos é frequentemente reconhecida apenas quando algo de errado acontece, existindo a tendência de transferir erros de conceção, medição e outros para a fase de construção. Os gestores de projeto têm a oportunidade de mitigar estas ineficiências por recurso à metodologia BIM, desde que previamente definidos os requisitos contratuais apropriados para promover a colaboração entre as equipas de conceção e construção.

Os gestores de projeto podem assumir uma posição líder na gestão da mudança requerida para a implementação desta abordagem inovadora, alinhando a sua estratégia em 3 níveis chave: organização-ativo-projeto. A mudança organizacional deverá iniciar com o apoio da gestão de topo, passando por iniciativas intra- e inter-organizacionais, até atingir um estágio de melhoria contínua.

Não obstante, o BIM não é ainda a panaceia que a indústria tem vindo a procurar. A falta de normalização específica; a escassez de recursos humanos reunindo conhecimento e experiência combinada em BIM e na indústria da construção; a dificuldade em definir objetivos SMART (“specific, measurable, actionable, relevant and timely”); e a complexidade em realizar análises custo-benefício, recorrendo ao conceito de custo de oportunidade, baseadas em potenciais erros, omissões, incompatibilidades e outras ineficiências, são alguns dos desafios mais significativos, além da natural resistência humana.

NOTA: O CONSTRUIR manteve a grafia original do artigo



VEKA SPECTRAL

Quando um perfil de PVC
torna-se *Arte*

INOVAÇÃO, DESIGN e DESEMPENHO definem o **VEKA SPECTRAL**. Uma nova tecnologia de acabamento para sistemas de perfil em PVC VEKA que alia a perfeição do design e uma excelente técnica para desenvolver projetos capazes de estimular os sentidos.

O **VEKA SPECTRAL** combina laqueado e folhado, obtendo um aspecto ultra-forte de acabamento sedoso, irresistível ao tato, que repele impressões digitais e a sujeira, e lhe confere alta resistência a intempéries, arranhões e abrasão.

Este acabamento superficial exclusivo possui uma ampla variedade de cores para atender a qualquer requisito do design, de acordo com as novas tendências arquitetônicas.

O **VEKA SPECTRAL** é o fruto de um trabalho inovador do **Grupo VEKA** que constitui um ponto de viragem na fabricação e no design de perfis em PVC.

Ferrovias

Portugal no topo dos que mais perderam rede ferroviária

Portugal, a par com França, foi o país europeu que mais rede ferroviária perdeu entre 1990 e 2017, num total de 17% de decréscimo, de acordo com dados divulgados pela Autoridade da Mobilidade e dos Transportes (AMT)

Ricardo Batista
rbatista@construir.pt

Num relatório sobre o sector, relativo ao ano de 2018, a AMT concluiu que, segundo dados do IRG-Rail, um grupo de reguladores ferroviários europeus, “a rede nacional tem uma taxa de electrificação acima da média europeia (64%) e uma densidade abaixo da média, quer em termos de área, quer de população”, sendo que “no período entre 1990 e 2017, Portugal foi, a par com a França, o país que mais viu a sua rede diminuir em termos percentuais (-17%)”, lê-se num comunicado.

Segundo a AMT, no que diz respeito “ao investimento em Infraestruturas de Longa Duração (ILD), registou-se um ligeiro crescimento em 2018, para 92 milhões de euros, mas continua longe dos níveis de investimento realizado durante o período 2002-2011 que registou níveis médios anuais de 354 milhões de euros”.

Por outro lado, a procura no transporte ferroviário de passageiros “registou, entre 2017 e 2018, um aumento na ordem de 3,9% em termos de passageiros e 2,2% em termos de PKm [passageiros-quilómetro]”, o que mostra a manutenção da “tendência de crescimento da procura verificada nos anos anteriores, que ascende a +17% (passageiros) e +23% (PKm), entre 2013 e 2018”, indicou a AMT.

Segundo o relatório, a rede é, maioritariamente, de via larga (i.e., bitola ibérica, de 1668mm), via única e electrificada. Nas últimas 3 décadas tem-se verificado uma redução da rede total em exploração (encerramento de linhas e ramais), mas um aumento da rede electrificada, correspondendo actualmente a 64% do total (contra 14% em 1990). A rede ferroviária nacional é utilizada

maioritariamente para serviços de transporte de passageiros (83% dos CKm). Comparativamente com os outros países europeus a rede ferroviária nacional pode ser considerada de reduzida dimensão, não só em termos absolutos de extensão (24% da média) como também em termos de densidades relativas: por área (55% da média) e por 1 Para os exercícios de benchmarking apresentados foram seleccionados os países com melhor classificação no Índice Europeu de Desempenho da Ferrovias, calculado pela consultora BCG, mais especificamente os países população (43% da média). Destaca-se contudo, a percentagem de electrificação da rede portuguesa (64%), o que a coloca acima da média das suas congéneres. De notar, igualmente, que entre 2016 e 2018, o volume de actividade do transporte ferroviário de mercadorias em Portugal manteve-se constante em termos de comboios realizados e toneladas transportadas, tendo existido, no entanto, um aumento das distâncias percorridas (+6,9% em CKm e +9,8% em TKm). Relativamente aos principais grupos de mercadorias e utilizando a nomenclatura NST 2007, o transporte ferroviário de mercadorias realizado em território nacional caracterizou-se, em 2018, à semelhança dos anos anteriores, por uma predominância do transporte de contentores (NST 18) com 51% dos TKm realizados (era de 32% em 2017), de coque (derivado do carvão) e produtos petrolíferos refinados (NST 7) com 16% (27% em



D.R.

2017) e da fileira de madeira e pasta de papel (NST 6) com 12% (15% em 2017). Em termos de variações mais significativas, entre 2017 e 2018 registou-se um aumento de +65% no transporte de contentores (NST 18) e uma redução no transporte de coque e produtos petrolíferos refinados (-39%, NST 7).

Ainda assim, realçou o regulador, “Portugal era, em 2018, um dos países que menos utilizava o trans-

porte ferroviário e dos poucos onde a quota de mercado da ferrovia não crescia nos últimos anos” no universo europeu, segundo o mesmo relatório.

No segmento das mercadorias, destaca-se “o aumento de 65% no transporte de contentores” bem como uma “redução de 39% no transporte de coque e produtos petrolíferos refinados”, indicou a AMT.

A transportadora Medway, antiga CP Carga, “aumentou para 86% a sua quota-parte do transporte total de mercadorias por modo ferroviário, sendo o maior operador na generalidade dos grupos de mercadorias”, indicou a AMT, realçando ainda que “Portugal é dos poucos [países europeus] que tem

Segundo o relatório, a rede é, maioritariamente, de via larga (i.e., bitola ibérica, de 1668mm), via única e electrificada

o mercado de transporte ferroviário de mercadorias 100% privado”. A AMT analisou ainda a regularidade e pontualidade do transporte ferroviário, tendo concluído que “os serviços de transporte de passageiros, em 2018, registaram um aumento acentuado do número de comboios suprimidos, bem como um aumento da percentagem de comboios com atraso devido, essencialmente, à ocorrência de greves e à indisponibilidade de material circulante”. Relativamente ao investimento em Infraestruturas de Longa Duração (ILD), registou-se um ligeiro crescimento em 2018, para 92 milhões de euros, mas continua longe dos níveis de investimento realizado durante o período 2002-2011 que registou níveis médios anuais de 354 milhões de euros.

Reclamações a crescer

Nesse ano, houve um crescimento de 21% nas reclamações, “essencialmente na CP”, de acordo com o regulador.

Por outro lado, “em matéria de se-



D.R.

gurança, o ano de 2018 registou um decréscimo do número de acidentes significativos (-24% que no ano anterior)”, adiantou a AMT. O regulador deu ainda conta da 'performance' financeira e operacional do sector, concluindo que os resultados operacionais, incluindo o gestor da infraestrutura e quatro

operadores, “cifraram-se, em 2018, em 76 milhões de euros negativos e os resultados antes de imposto em 139 milhões de euros negativos”, sendo que estes valores correspondem a um “agravamento de 25 milhões de euros nos resultados operacionais e seis milhões de euros nos resultados antes de im-

postos”, lê-se na mesma nota. O regulador contabilizou também que, em 2018, “as transferências do Estado para as empresas do ecossistema ferroviário foram de 384 milhões de euros, dos quais 298 milhões para a IP [Infraestruturas de Portugal]” e 86 milhões de euros para a CP. ■

PUBLICIDADE



navarra
a marca do alumínio

www.navarraaluminio.com



FOLHA OCULTA
SISTEMA DE BATENTE COM
RUTURA DE PONTE TÉRMICA

N14 600
SISTEMA DE BATENTE COM
RUTURA DE PONTE TÉRMICA

N18 200
SISTEMA DE BATENTE COM
RUTURA DE PONTE TÉRMICA

N17 100
SISTEMA DE BATENTE MINIMALISTA
COM RUTURA DE PONTE TÉRMICA

N17 000
SISTEMA DE BATENTE MINIMALISTA
COM VEDAÇÃO CENTRAL

N25 400
SISTEMA DE CORRER MINIMALISTA
COM RUTURA DE PONTE TÉRMICA

Plataforma online

O Architect Your Home nasceu há oito anos para ser virtual e une, em rede, vários gabinetes de arquitectura de Norte a Sul do País, num trabalho que já ultrapassou as fronteiras nacionais

CONSTRUIR

www.construir.pt

A pandemia em que vivemos mudou a forma como trabalhamos e como as empresas se relacionam com os clientes. As reuniões de negócios são feitas à distância, as consultas são feitas em rede e a formação é online. O Mundo abrandou, mas rapidamente está a ganhar (im) pulso, através do recurso às novas tecnologias.

Se é verdade que para muitas empresas esta é uma nova forma de trabalhar, para outras há que nada disto é novidade. É o caso do Architect Your Home (AYH), o gabinete de arquitectura que nasceu há oito anos para ser virtual e cuja facturação, em 2019, ultrapassou os três milhões de euros. Uma história de sucesso que une, em rede, vários gabinetes de arquitectura de Norte a Sul do País e cujo trabalho já ultrapassou as fronteiras nacionais.

A história do AYH começa justamente com uma crise. “Em 2012, a construção e a arquitectura atravessavam uma fase menos boa e muitos gabinetes estavam a fechar, o AYH soube reinventar a fórmula, introduzindo um novo posicionamento, provando que era possível juntar arquitectura, decoração e reabilitação a um processo criativo, desenhado à medida de cada cliente”, conta o fundador André Rodrigues da Silva, arquitecto e sócio do Architect Your Home.

A consultoria e o apoio ao cliente são feitos online. “Todos os projectos são iniciados com a presença do cliente, numa reunião onde o processo criativo arranca com a tradicional realização de esboços/desenhos que ajudam à melhor solução para cada espaço”, explica André Rodrigues da Silva. A distância física elimina os riscos de contágio e o trabalho é assegurado pelas plataformas online. Acresce

Arquitectura à distância de um click



DR



que, nos últimos oito anos, o AYH ampliou a sua rede de arquitectos e designers de interiores. “Cada gabinete é único, mas estamos unidos sobre uma mesma marca que coordena e dá o apoio ao cliente e permite uma colaboração interna entre arquitectos muito positiva, em que se partilha uma metodologia de trabalho (o sistema Architect Your Home) - que permite ter uma resposta consistente e uma entrega ajustada às necessidades de cada projecto. Para além disso todos têm certas características em comum, como o sentido prático e a facilidade de comunicação. São arquitectos que trabalham muito proximamente com o cliente procurando incorporar activamente as ideias destes nos projectos”, reforça André Silva.

Hoje, o AYH conta com 12 ateliês espalhados pela zona da Grande Lisboa, Grande Porto e Algarve, e 27

arquitectos “Faz sentido ter alguém local, que conheça as regras de cada câmara, que conheça os empreiteiros e fornecedores, e que pode, de facto, ajudar as pessoas a pôr em marcha as coisas. Desde 2012 e até à data de hoje, já passámos a barreira dos 300 projectos, maioritariamente de reabilitação, mas com uma tendência crescente para a habitação nova”, acrescenta o arquitecto.

O maior crescimento do AYH aconteceu entre 2013 e 2015, mas a situação de pandemia pode propiciar um novo ênfase a uma plataforma que até 2019 tinha um volume de facturação de três milhões de euros. “A introdução de consultorias online foi uma adaptação e divulgação de um serviço que sempre prestámos aos nossos clientes que estavam fisicamente distantes, em que através do nosso Portal do Cliente, das múltiplas plataformas online, videoconferência e chats, é possível estar a desenhar em Lisboa um projecto para Luanda. Tirando partido dos oito anos de experiência que temos a trabalhar à distância, achámos que era mesmo importante divulgar esta forma de trabalhar que permite o distanciamento social pedido actualmente. A flexibilidade e adaptação ao contexto estão sem dúvida no ADN do Architect Your Home pelo que certamente em conjunto encontraremos novas formas de responder

aos novos desafios que surjam”, reconhece André Silva.

Internacionalização da marca é o próximo passo

A sede do Architect Your Home planifica o trabalho, organiza os planos de marketing e comunicação que dão depois lugar a um conjunto de acções, presença em feiras e publicações. Um trabalho de fundo que dá projecção à marca e potencia a angariação de clientes, seja no online seja através do contacto presencial em feiras e em parceiros. “Apostamos também fortemente no estabelecimento de parcerias com key players da área mas hoje, ao fim de 8 anos de actividade, já temos muitos clientes que vêm por recomendação boca-a-boca”, garante o fundador da marca.

A coordenação e distribuição dos trabalhos é feita pela sede, distribuindo-os consoante a área geográfica e capacidade de resposta do gabinete associado. “Existem também situações que os trabalhos são partilhados entre mais do que um atelier, tirando-se efectivamente partido do trabalho em rede”, garante André Silva. Grande parte dos projectos realizados pela marca localizam-se no mercado interno. Contudo, a maioria dos clientes do AYH são estrangeiros. Ainda que o mercado nacional seja o foco da atenção da marca, André Silva admite que o futuro poderá passar pela internacionalização da marca. “Temos tido boas experiências no exterior, nomeadamente no Reino Unido, Jordânia e Angola. A internacionalização do Architect Home parece-nos ser a trajectória adequada para a empresa. É um conceito que se adapta a qualquer país, uma vez que o sistema é flexível, ajustando-se à escala e orçamento existente para cada projecto, conseguindo ir ao encontro das necessidades de qualquer cliente. Citando a minha sócia, a arquitecta Mariana Pedroso, ‘estamos em Portugal há sete anos e mudámos muita coisa do conceito original, adaptámos ao nosso mercado, que hoje é feito de muitos clientes estrangeiros, investidores e promotores, que procuram imóveis para reabilitar’”, sublinha. ■



openspace®

sliding doors by GOSIMAT

Há 15 anos a oferecer-lhe a melhor solução para portas de correr!

A partir do conceito de economia de espaço interior surgiu, em 2005, a **OPENSACE**, uma marca dedicada ao desenvolvimento, produção e comercialização de soluções e sistemas para portas de correr.

Com uma vasta gama de sistemas de embutir e de aplicação à parede, a **OPENSACE** disponibiliza soluções para portas de madeira, vidro ou alumínio e que se adaptam a todos os ambientes e estilos de decoração. Fabricação própria GOSIMAT!

MADE IN PORTUGAL

**NOVO CATÁLOGO!
NOVAS SOLUÇÕES!**

15
anos



**SERVIÇO ALTAMENTE
PERSONALIZADO!**

**ACOMPANHAMENTO TÉCNICO
PRÓXIMO EM OBRA!**

**VASTO LEQUE DE
PRODUTOS COMPLEMENTARES!**

Comprar na GOSIMAT é apoiar uma Indústria Portuguesa, que cria emprego, que tem os seus recursos, as suas economias e o seu Futuro em Portugal!



Prémio

Stu.dere com dois MUSE

A edição de 2020 do MUSE Design Awards distinguiu em duas categorias o atelier Stu.dere. Fomos conhecer um pouco o trabalho desta ainda jovem oficina de arquitectura e design

Manuela Sousa Guerreiro
mguerreiro@construir.pt

A **Stu.dere** - Oficina de Arquitectura e Design, foi duplamente distinguida com o prémio MUSE Design Awards 2020, a competição internacional que junta anualmente milhares de projectos realizados por criadores de todo o Mundo. Este ano não foi excepção. Nele participaram 3820 projectos, provenientes de meia centena de países. Fundado pelo arquitecto Ulisses Costa, o jovem atelier, localizado em Vila Meã, Amarante, viu o projecto do próprio escritório **stu.dere** reconhecido com o Gold Award na Categoria de Escritórios e o projecto da Lavandaria Morinha, com Silver Award, na Cate-



DR

goria Comércio. “Ao concorrer a este tipo de prémios, assumimos à partida desenvolvemos um bom trabalho e que este poderia ser reconhecido. No entanto, não deixamos de ficar um pouco surpreendidos quando rece-

bemos a notícia. É sempre com muita satisfação que vemos o nosso esforço e empenho colocado em cada desafio proposto por um cliente, ser reconhecido depois de avaliado por um júri composto por mais de 13 profissionais da área, de

oito nacionalidades distintas”, refere Ulisses Costa. Apesar das características distintas de cada projecto, Ulisses Costa reconhece-lhes um traço comum já que, em ambos, “imperam a harmonia e até mesmo a simplicidade dos espaços, com atenção ao detalhe”, explica o fundador e director criativo da oficina. “O escritório foi pensado para ser um espaço de destaque, diferenciador na região e, simultaneamente, reflectir no seu próprio espaço os ideais da equipa e os valores que acredita serem essenciais para responder aos desafios de cada cliente”. Já com o projecto minimalista da Lavandaria Morinha, “pretendeu-se criar um ambiente actual e inovador, espelho do evoluir da sociedade que procura soluções práticas para a gestão do seu dia a dia, contudo, com apontamentos que nos lembram os antigos lavadouros comunitários”. Com apenas três anos de actividade, o gabinete tem-se dedicado essencialmente a novas construções do tipo residencial, incluindo reabilitação e remodelação de interiores. ■

PUBLICIDADE

ALPHA

Um mundo de soluções para alumínio

Linha Global

Oscilobatente Global

Multipontos

Fecho de correr

ALU ALPHA
Fabrico e Comercialização de Ferragens, S.A.

Estrada do Concelho - Terrugem
2705-572 S. João das Lampas | Portugal
T. +351 219 612 434 | F. +351 219 615 902
info@alualpha.pt | www.alualpha.pt

Descubra a melhor solução de conforto SGG CLIMALIT PLUS® para as suas janelas



SGG CLIMALIT® PLUS

ENCONTRE EM CLIMALIT.PT

CATÁLOGOS | Espaço CLIMALIT
Encontre os nossos produtos



PROCURAR FABRICANTES
Encontre o seu fabricante
SGG CLIMALIT PLUS®



RECOMENDAÇÕES PARA MONTAGEM DOS VIDROS
Encontre em Documentação



GUIA DE MANUTENÇÃO
Encontre em Documentação



GARANTIA | 10 Anos
Conheça a garantia de
SGG CLIMALIT PLUS® em "O que é?"



Para mais informações:



www.saint-gobain-glass.com



www.climalit.pt

Reabilitação

O projecto deste investimento, estimado em 10 M€, irá incidir nas condições estruturais da unidade hospitalar, mas também nas obras de beneficiação da Igreja, que passar a integrar um percurso museológico e um museu, assim como na recuperação das coberturas, fachadas e espaços exteriores



DR

Architailors assina reabilitação do Hospital Ordem da Trindade

CONSTRUIR

www.construir.pt

No ano em que celebra o seu 265º aniversário, a Ordem da Trindade, no Porto, prepara-se para entrar numa nova fase de actividade. Aquela que é uma das mais antigas instituições da Invicta, iniciou no início deste ano a reabilitação de uma das suas principais estruturas, cujo projecto arquitectónico tem a assinatura de Eduardo Cruz, da Architailors.

Com um montante de investimento superior a 10 milhões de euros, a Ordem da Trindade conta com financiamento para a reabilitação através do IFRRU e uma outra parte destinada ao financiamento do investimento através do programa JESSICA.

A obra foi adjudicada à empresa Grow Engineering, que deverá concluir a empreitada em finais de Maio de 2021.

Qualidade e Funcionalidade

Composto por dois edifícios principais – a Igreja da Trindade e o Hospital – a obra visa

“reabilitar todo o conjunto edificado da Ordem da Trindade”, ainda que o foco principal seja a unidade hospitalar, que irá sofrer uma “remodelação profunda”. Além da necessidade de dotar o hospital de “melhores condições estruturais e meios técnicos de vanguarda”, houve também a preocupação do atelier Architailors em “aumentar a qualidade dos serviços prestados e a capacidade de resposta aos cidadãos”. A par do hospital, haverá um grande esforço nos Cuidados Continuados. “Sendo uma unidade de referência da Rede Nacional de Cuidados Continuados Integrados (RNCCI) e a única inserida no concelho do Porto, vamos aumentar a

capacidade em mais 30 camas, disponibilizando aos portuenses uma inovadora Unidade de Cuidados de Convalescência, a alojar nos pisos 5, 6 e 7 da ala Norte, voltada para a Estação do Metro da Trindade”, refere a Francisco Miranda Duarte, director-geral da Ordem da Trindade.

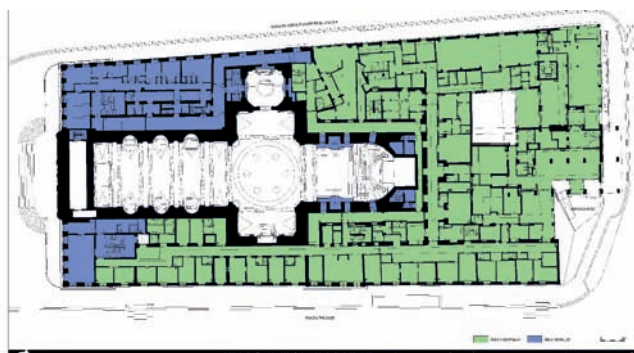
Futuro museu

A Igreja da Trindade, considerada a maior igreja do Porto, com capacidade para 500 pessoas, irá sofrer “obras de beneficiação e de consolidação estrutural”. Além disso, irá integrar um percurso museológico a definir e a construção do futuro Museu da Igreja da Trindade. “Será um espaço cultural relevante para a

cidade e para os cidadãos em geral, com utilização de soluções tecnológicas digitais, mas que, também, incluirá o extraordinário acervo de arte sacra com 265 anos de história”. Serão, ainda, recuperadas todas as coberturas e panos das fachadas, mas também uma intervenção “impactante” na reabilitação dos espaços exteriores, com “uma preocupação acrescida” nas questões de mobilidade e acessibilidade dos cidadãos.

Para recordar

O início da construção da Ordem da Trindade remonta a 14 de Maio de 1755, data em que Papa Bento XIV assinou a bula que permitiu erigir aquela instituição com fins de natureza “assistencial” e de “solidariedade social, sob a denominação inicial de “Arquiconfraria da Santíssima Trindade e Redenção dos Cativos”. Já a sua existência legal e a denominação actual foram implementadas em 1781, com a concessão do Benelplácito Régio da rainha D. Maria I. Hoje, a Ordem conta com um importante espólio de património, composto pela Igreja da Trindade, considerada a maior Igreja da cidade do Porto, com capacidade para mais de 500 pessoas, está “encravada” em todo o quarteirão edificado, aberta desde 5 de Junho de 1841 (ainda sem capela-mor) e inaugurada ao público em 5 de Junho de 1892 e o Hospital da Trindade, cuja origem se confunde com a da história da cidade. Inaugurado em 1852 integra, actualmente, as valências de Bloco Operatório, Internamento, Consulta Externa, Atendimento Programado, Hospital de Dia, Imagiologia e Laboratório de Análises; uma farmácia comunitária, anterior ao próprio hospital e inaugurada em 22 de Agosto de 1824, uma Unidades de Cuidados Continuados e uma Estrutura Residencial para Idosos (ERPI), inaugurada a 11 de Maio de 1930. Ao longo dos anos, a Ordem desenvolveu actividades no sentido de manter o compromisso de auxílio à comunidade, e por isso, criou a “Sopa Económica”, que continua a existir ainda hoje com a distribuição de uma refeição diária aos mais carenciados, e de um “Lar de Idosas” para as irmãs mais carenciadas. Estes dois serviços funcionam em complementaridade com a ERPI e a UCC.■





VIDROLUZ
-QUALIDADE TRANSPARENTE-



À 35 anos no mercado, somos a marca de inovação, exigência e qualidade na transformação de vidro plano.

Somos representantes da marca Guardian Select, na fabricação de vidro duplo.

A nossa equipa está ao seu dispor para aconselhamento técnico!

Focamo-nos no seu conforto!



TEMPERADOS/LAMINADOS

Escadas em Vidro

Guarda-corpos

Proteções de Duche

Varandas

Piso em vidro



HIDROCUT

O serviço corte a jato de água dispõe a possibilidade de cortes perfeitos em materiais como o vidro, metais e pedra.



FALE CONNOSCO

comercial@vidroluz.pt / geral@vidroluz.pt / orcamentos@vidroluz.pt

Rua do Sobreiro nº26, Fonte Grada 2560-249 Torres Vedras

Telefone: 261 331 405

WWW.VIDROLUZ.PT



Investimento

O regresso da Nexity a Portugal

A crise de 2008 afastou a Nexity mas, dez anos depois, a promotora imobiliária francesa regressou ao mercado português com novos projectos e com um novo foco: a classe média



Vasco Costa, director-geral da Nexity Portugal

“A Polónia, Itália, Bélgica e Alemanha são já mercados fortes para a promotora, onde esta tem em curso 21 novos projectos residenciais. Portugal é o mercado que se segue e, também aqui, a empresa irá manter o foco sobretudo no mercado residencial”

CONSTRUIR
www.construir.pt

A pandemia veio complicar um pouco os planos, mas nos últimos dois anos a empresa fez o trabalho de casa, preparou a sua entrada e os primeiros projectos estão agora prontos a arrancar e nem o covid-19 faz atrasar a agenda da promotora imobiliária francesa. Maio foi o mês oficial do arranque oficial da Nexity em Portugal com a apresentação dos três primeiros projectos residenciais da empresa: dois localizados em Leça da Palmeira e um terceiro na área metropolitana de Lisboa, no Dafundo (Algés), que no conjunto representam um investimento global de 68 milhões de euros. Mas o pipeline de investimento da promotora francesa previsto para o mercado nacional é mais vasto e na calha estão já outros projectos em desenvolvimento, em Lisboa, Porto e Algarve, destinados ao quer ao mercado residencial e de

Residências Sénior, que representam um investimento de 160 milhões de euros.

O grupo, cotado na bolsa de Paris, que fechou 2019 com cerca de 11 mil funcionários, um volume de negócios de 4,5 mil milhões e um EBITDA de 573 milhões de euros, centra a sua atenção no crescimento internacional. A Polónia, Itália, Bél-

gica e Alemanha são já mercados fortes para a promotora, onde esta tem em curso 21 novos projectos residenciais. Portugal é o mercado que se segue e, também aqui, a empresa irá manter o foco sobretudo no mercado residencial, “com o objectivo de contribuir para a mudança do paradigma da habitação em Portugal, através do desenvolvimento de pro-

jectos de larga escala, com qualidade. Acima de tudo, a empresa ambiciona implementar projectos adaptados às necessidades dos portugueses, com a finalidade de criar cidade para todos”, anunciou a Nexity em meados de Maio.

A, reconhecida, carência do mercado nacional por uma oferta residencial dirigida à classe média está no centro da estratégia da promotora francesa. “Através dos nossos projectos, queremos ser parte da solução para um problema que é a falta de oferta na habitação a preços ajustados às capacidades das famílias portuguesas. Queremos, por isso, representar uma verdadeira mudança, construindo casas junto dos grandes centros urbanos onde, neste momento, essa oferta é praticamente inexistente no País e a preços que os portugueses possam pagar. Temos a convicção que iremos transformar a oferta de habitação nacional”, confirma Fernando Vasco Costa, director-geral da Nexity Portugal.



Projectos residenciais em larga escala

No Dafundo, a empresa vai investir 24 milhões de euros num empreendimento com uma área bruta de construção de 6.733m², num total de 61 habitações (T0 a T4+1, entre 40 e 213 m²) e dois espaços comerciais.

Em Leça da Palmeira, a Nexity tem previsto um investimento de 24 milhões de euros para a construção de 108 apartamentos (T0+1 a T4 Duplex, entre 40 e 165 m²) e espaços comerciais, que representam uma área bruta de construção de 12.200 m². Um segundo projecto localizado também em Leça da Palmeira, sobre o qual a empresa não adiantou ainda pormenores, está orçado em 20 milhões de euros. A empresa adquiriu o ano passado oito dos nove lotes, inseridos então no projecto urbanístico Nova Facar, numa área total de construção acima do solo de 60.000 m².

Com décadas de experiência, a Nexity caracteriza-se “por apresentar uma oferta diferenciadora”. A em-



D.R.

presa pretende afirmar-se pela inovação,” criando apartamentos mais eficientes, reduzindo áreas com design inteligente. Por isso, todos os espaços são pensados ao pormenor, mais abertos, com áreas estrategicamente planeadas”.

“As nossas casas são totalmente pensadas para todas as fases da vida, com um design racional, o

que permite preços mais ajustados. Acreditamos que, com criatividade, empenho, qualidade arquitectónica e trabalhando com sistemas de construção inovadores, a Nexity será uma empresa que vai marcar a diferença, não só no sector, mas também, no processo de transformação das áreas urbanas. Criamos cidades para todos, essa é a nossa

promessa”, destacou Fernando Vasco Costa.

Uma nova abordagem ao mercado e que difere da estratégia adoptada na primeira década de actuação da empresa em Portugal e que ficou marcada pela construção em 2004 do edifício de escritórios Amoreiras Plaza, localizado no “coração” da capital. ■

PUBLICIDADE



PROTEÇÃO SOLAR

TELAS EXTERIORES

Conheça o sistema **FIXSCREEN®**, uma solução para proteção solar de exterior única em todo o mundo, ajustável a qualquer janela ou porta, podendo alcançar dimensões até 22m².

A tecnologia utilizada assegura que a tela permaneça bem tensionada, graças a um sistema de fecho “zip” simétrico colocado no remate da tela, e que mantém toda a estrutura firme nas guias laterais. A oscilação, o ruído e o desgaste das telas exteriores deixam de ser uma preocupação.

O **FIXSCREEN®** combina eficiência energética e conforto térmico com a excelência de telas exteriores altamente resistentes ao vento, à chuva e à prova de insetos.

Proteja a sua casa eficientemente, impedindo o sobreaquecimento do espaço interior e desconforto visual, preservando a visibilidade para o exterior.



represtor
Uma visão de futuro

Entrevista

A mudança é imperativa no Imobiliário

O sector imobiliário precisa reinventar-se, e a crise provocada pela pandemia veio acelerar essa mudança, afirma o presidente da Keller Williams ao CONSTRUIR



Eduardo Garcia e Costa
presidente da Keller Williams

“É importante que todos entendam que este vai ser um ciclo de mudança mundial. Já temos várias áreas e sectores de actividade a reinventar-se, criando novos modelos de fazer acontecer. É isto que nos vai acontecer também”

Manuela Sousa Guerreiro
mguerreiro@construir.pt

Nos últimos anos, a Keller Williams investiu mais de mil milhões de USD no desenvolvimento de nova tecnologia que vai permitir a virtualização dos processos de procura e compra de casa. Este é

momento ideal para lançar a nova ferramenta, segundo revela ao CONSTRUIR o presidente da companhia em Portugal, Eduardo Garcia e Costa.

Uma das primeiras reacções que a KW teve à pandemia foi a de disponibilizar o livro SHIFT. Porquê? É possível comparar

esta crise à de 2008?

O livro SHIFT é um guia para a sobrevivência nos mercados em mudança, onde é possível encontrar modelos de actuação para o mercado imobiliário que ajudam e apoiam os consultores nessa mudança.

O que se pretende mostrar é que, numa situação complicada, como o caso da crise de 2008, é possível conseguirmos superar as situações mais complicadas e difíceis, tendo para isso que assumir essa dificuldade como um facto. Não ficar parado à espera que passe, perceber como podemos mudar a nossa atitude e o nosso comportamento e procurar novas soluções e novos caminhos.

Esta crise, que todos vamos encontrar, terá repercussões maiores, até porque a necessidade de distanciamento social altera a forma de se realizar alguns negócios. Mas, ainda assim, é importante olhar em frente, pois já nada será como antes.

O poder de nos adaptarmos às mudanças é limitado por aquilo que não podemos de todo mudar. Não podendo mudar o cenário de pandemia, o que pode o sector afinal mudar?

O sector tem que encontrar novos modelos de actuação. É imperativo mudar. Neste mercado, como em outros, vamos ter situações muito delicadas, sendo inevitável que alguns não consigam superar as dificuldades.

É importante que todos entendam que este vai ser um ciclo de mudança mundial. Já temos várias áreas e sectores de actividade a reinventar-se, criando novos modelos de fazer acontecer. É isto que nos vai acontecer também.

Na KW temos a vantagem de ter um grupo sólido e de podermos contar com a experiência dos USA onde, ao longo dos anos, se foram adaptando, tendo em conta as várias dificuldades com que se foram deparando. E mudar o SHIFT é isso mesmo, é procurar novas formas de actuar.

Por isso o lançamento do Consultor Digital?

O Consultor Digital vai permitir a cada consultor estar mais perto dos seus clientes. Com esta abordagem, vai ser possível de forma estruturada realizar todos os serviços necessários à compra e venda de propriedades. Falamos de serviços como mostrar uma casa virtualmente com detalhe e pormenor, fazer angariações, etc. Isto vai ser possível para um cliente ou para mais do que um, se falarmos de

open houses. Mais à frente, será possível, ir mais além e fazer os contratos de promessa compra e venda, entre outras situações que até aqui se exigia um contacto presencial. É fundamental sair da nossa zona de conforto e perceber como podemos fazer mais e melhor.

Setembro pode ser o mês de relançamento da actividade. Concorda? Que efeitos isso poderá ter de uma forma transversal no sector?

Setembro pode ser um mês de baliza. Pode acontecer antes ou depois, mas não fazemos cenários. Até porque só conseguimos controlar a nossa actuação. Por isso, estamos focados em melhorar, adaptar, alterar aquilo que conseguimos e controlamos para continuar a manter a qualidade e nível de serviço que os nossos consultores oferecem aos seus clientes. Isto porque continuaram a existir pessoas que precisam de comprar e vender casas.

O lançamento do vosso consultor digital foi uma reacção? Esta crise veio antecipar algumas mudanças, esperadas, no sector?

O conceito Consultor Digital não é uma ferramenta, mas uma abordagem estruturada que pretende dotar os consultores KW da melhor formação e proposta de serviços adaptada às necessidades de hoje que obrigam a uma proximidade digital. A Keller Williams preparou-se para um momento como este ao investir mil milhões de dólares em tecnologia que permita a virtualização dos processos de procura e compra de casa para além da formação e demais comunicação entre consultores e seus clientes. O mundo e os negócios vão ter que se adaptar às novas formas de viver. E todas as ferramentas digitais, seja para formação e/ou venda, vão ser essenciais para os consultores. Até porque irá permitir de forma muito rápida um maior contacto com os clientes.

Qual a vossa perspectiva de adesão a esta ferramenta? Em especial do lado do comprador/investidor?

Estamos a acompanhar os nossos consultores na aplicação desta abordagem, com várias formações. Contamos, por isso, que a adesão seja muito boa por parte de todos. É uma nova realidade e, como em tudo, vamos ter clientes mais receptivos e outros menos. No entanto, este será o caminho e o futuro. Daqui a algum tempo, vamos estar a fazer o balanço e perceber que esta era a solução que há muito se esperava. ■

cicodoor 
Luxury Doors

QUALIDADE,
DESIGN
E CONFORTO
EM PERFEITA
HARMONIA

“ MUITO MAIS DO QUE UM
PONTO DE PASSAGEM
UMA PEÇA DE DECORAÇÃO
DE EXTREMA IMPORTÂNCIA ”

Procuramos a conjunção entre a cuidada seleção de materiais, a correta escolha do modelo e a perfeição dos acabamentos, para resultar na harmonia, no conforto e no bem-estar de cada espaço.

INOVAÇÃO . CONFORTO . HARMONIA



T. +351 540 720 | E. geral@cicomol.pt | www.cicomol.pt
Zona Ind. de Ourém, Rua B, Lt 6 - Painel | Apdo 180 · 2494-909 OUREM

Investimento

Mexto assinou a escritura de aquisição do lote destinado à construção dos 86 apartamentos. Miguel Saraiva é o arquitecto que assina o projecto que aposta forte na localização estratégica, na zona oriente da cidade de Lisboa, a poucos passos do Parque das Nações



A Mexto vai instalar nos Olivais, em Lisboa, um projecto para a classe média

Mexto avança para novo projecto em Lisboa

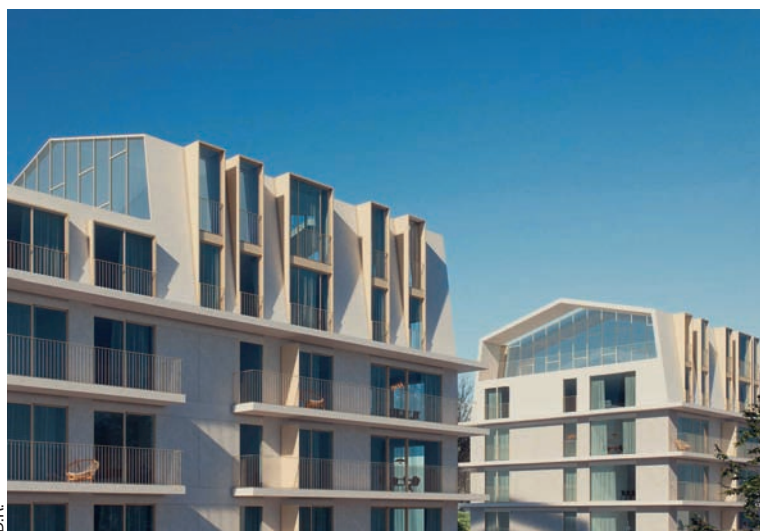
Construir
www.construir.pt

A Mexto, empresa de investimento imobiliário especializada no segmento de luxo, assinou a escritura para aquisição de um lote, nos Olivais, destinado à construção do seu primeiro projecto de mass market em Portugal. O O'LIVING, dividido em dois edifícios, terá um total de 86 apartamentos. Composto por tipologias de T1 a T3 duplex, com áreas entre os 70m² e os 180m² e garagem individual, o novo projecto da Mexto pretende dar uma clara resposta à falta de oferta destinada ao mercado residencial nacional. Assinado pelo arquitecto Miguel Saraiva, o projecto contempla também cinco unidades de retalho com áreas entre os 97m² e os 198m². A configuração não descarta a possibilidade de loja única, podendo acomodar um supermercado ou outra estrutura de comércio

para servir não só os residentes como a comunidade local. Um dos pontos fortes do O'LIVING será a sua localização estratégica, na zona oriente da cidade, a poucos passos do Parque das Nações, permitindo acessibilidades rápidas tanto para norte, pela A1, como para sul, pela Ponte Vasco da

Gama. O empreendimento situar-se-á muito próximo do Aeroporto, do metro e da Gare do Oriente, beneficiando da oferta existente de comércio de rua, centros comerciais, boas escolas publicas e privadas, parques e equipamentos de lazer nas zonas envolventes. A poucos minutos do Rio Tejo e de

uma das mais procuradas zonas de escritórios da cidade, o O'LIVING pretende "dar a melhor resposta possível ao mercado português, com uma oferta de qualidade, com uma arquitectura versátil e com preços em linha com a procura nacional. Temo-nos apercebido do in-



Um dos pontos fortes do O'LIVING será a sua localização estratégica, na zona oriente da cidade, a poucos passos do Parque das Nações

Investimento



DR.

teresse crescente por este tipo de produto imobiliário e por isso fez todo o sentido enquadrar a qualidade da Mexto neste segmento, que apresentará todo o conforto, detalhe e sofisticação que tão bem caracterizam a marca” assegura Elson Angélico, General Director & Partner da Mexto.

O projecto O'LIVING terá ainda em consideração boas práticas e princípios de sustentabilidade, desde a arquitectura à construção, recorrendo, sempre que possível, a fornecedores e materiais nacionais, o que, segundo Elson Angélico, “permite o investimento da marca na economia portuguesa, com uma crença profunda na capacidade das indústrias e na qualidade que apresentam. Estamos certos de que a aposta em produtos nacionais é um dos factores decisivos para a recuperação desta pandemia, e é com satisfação que escolhemos parceiros portugueses para nos ajudarem a tornar real mais um projecto especial da Mexto.”

A Mexto é uma empresa de investimento imobiliário, especializada no segmento de reabilitação residencial de luxo que prima pela qualidade e inovação dos seus produtos. Presente há três anos em Portugal, a Mexto conta já com 10 projectos desenvolvidos em território nacional, os quais se incluem no vasto portefólio da empresa, composto por 242 apartamentos, 51.000m2 de área de construção e um volume de investimento na ordem dos 200 milhões de euros.

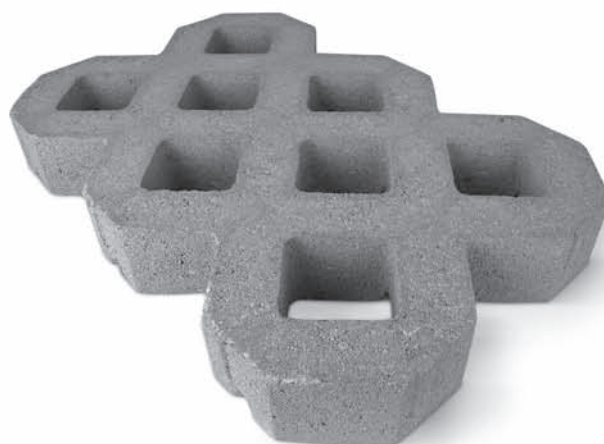
A Mexto procura investir nas melhores localizações, reabilitando cada edifício com o máximo de respeito pela sua história e carisma, num equilíbrio perfeito com o maior e mais actual conforto e luxo.■



GRELHA

RESISTÊNCIA E PERMEABILIDADE

A GRELHA, é um acessório em betão vibro-prensado mono camada. Destinada à execução de pavimentos em espaços exteriores, é utilizada frequentemente como um acessório de jardim. Proporciona elevada permeabilidade e a resistência necessária às zonas de circulação de veículos ligeiros.



Possibilidade de diversas soluções e excelentes resultados, consoante os pavimentos e acessórios conjugados.



ECOPAVÊ



LANCIL



RÚSTICO

PAVIMENTOS



Elevada Rentabilidade



Montagem Simples



Elevada resistência mecânica



Elevado índice de permeabilidade

ärtebel[®]

ARTEFACTOS DE BETÃO, S.A.



T +351 236 949 180 . www.artebel.pt





Tiago Mendonça de Castro

Sócio e coordenador da área de Imobiliário



Rita Alarcão Júdice

Sócia na área de Imobiliário, Urbanismo e Turismo PLMJ Imobiliário e Construção

“Construção A.C./D.C.”

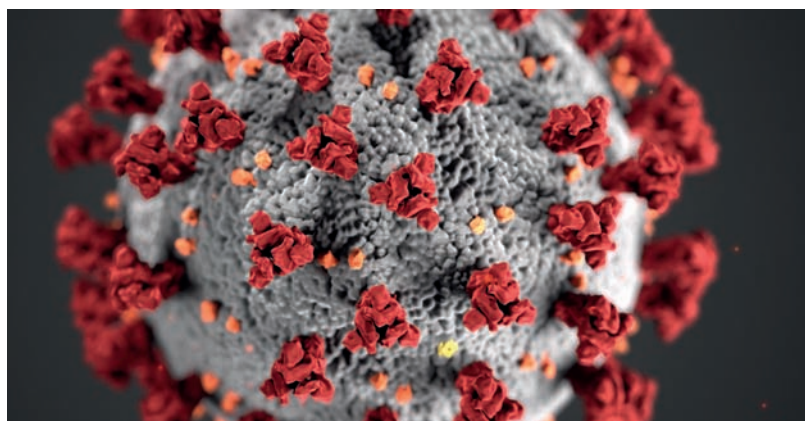
Há um setor da construção “A.C.” - Antes do Covid-19 e outro “D.C.” - Depois do Covid-19, e promotores e empreiteiros têm estado, também eles, na linha da frente do “Portugal que trabalha”, para estarmos hoje, nesta nova era, como nos prometerem que iríamos ficar: (quase) bem.

Na verdade, construtores e promotores rapidamente perceberam que estavam juntos nesta crise e que, mais do que nunca, tinham de se preparar e encontrar entendimentos para evitar cenários de disputa em que todos, sem exceção, perderiam.

Recuando a meados de Março deste ano, quando Portugal inteiro começou a fugir para dentro de suas casas para iniciar um confinamento de duração incerta, não podemos deixar de recordar, como Advogados, o mar de solicitações que nos surgiram, dia e noite, quando entre nós ainda imperava a perplexidade e incerteza quanto à forma de atuar perante o avanço desta ameaça imprevisível, no âmbito das cláusulas de força maior destinadas a regular o impensável: guerras, revoluções, terremotos... epidemias.

Neste tempo excecional, que deixou as vidas de todos em suspenso, os mais variados investidores, promotores, empreiteiros e fornecedores avaliaram com as suas equipas legais dos contratos e compromissos futuros assumidos por aqueles na era da Construção A.C., para avaliarem o que fazer aos investimentos, projetos e obras em curso e obter uma resposta à pergunta “e agora, o que fazemos?”.

Nestas análises, foram rescapados e esmiuçados conceitos como o da alteração das circunstâncias, impossibilidade de cumprimento, alocação de riscos e outros, na procura de soluções legais adequadas para lidar com situações imprevisíveis e assim, trazer alguma luz aos caminhos que, promotores e empreiteiros, poderiam trilhar para acomodar todas as incertezas e impactos que a pandemia poderia trazer às obras em curso.



Na verdade, nestes momentos em que e tudo o vírus levou, não se sabia se haveriam condições para continuar: a eventual escassez de mão de obra com o recolhimento generalizado, a incerteza quanto ao fornecimento de materiais, o fantasma das fronteiras e fábricas a fechar ou, em ultima análise, a eventual falta de fundos, caso este ou aquele investidor ou promotor decidissem ficar por ali, perante a sombria falta de visibilidade quanto ao dia de amanhã.

Mas as obras não pararam. E, agora, olhando para trás, temos por certo que quem tivesse parado obras nessa altura, por motivos de força maior ou outros, teria corrido um sério risco de ver os seus projetos “morrer”. Decisão essa, aliás, que seria fácil de tomar num ambiente de total incerteza e insegurança, nada cómodo para quem investe.

Para quem, como nós, preparou um sem número de contratos com cláusulas destinadas a lidar com situações de imprevisibilidade, que regra geral conduzem à suspensão ou cessação de obrigações, a verdade é que – e assim o escrevemos em notas informativas então circuladas – o caminho era, sem dúvida, o de pôr as partes a dialogar.

O sentimento é de que foi isso que foi feito. Acertaram-se posições, reafirmaram-se compromissos de continuidade e de recuperação de atrasos de obras, não se exploraram fragilidades e trabalhou-se em conjunto para seguir em frente, o que foi decisivo para que se pudesse dar continuidade aos milhares de obras que, num mercado imobiliário em alta, estavam em curso e assim continuaram ao longo destes longos meses de confinamento.

O milagre português também ajudou, mas se assim não fosse, a tempestade perfeita que se avizinhava poderia, em última análise, ter levado a que acontecesse em Portugal o que aconteceu em Espanha, Itália e França: obras paradas e que continuam ainda hoje paradas sine die, por abandono, desistência ou inviabilidade da sua prossecução. Por tudo isto, é preciso não esquecer na era da Construção D.C., que também aqui Portugal fez melhor e demarcou-se positivamente pela diferença.

No meio das cidades vazias, os mais variados promotores e empreiteiros estiveram lá fora a preparar as nossas futuras casas, escolas, hospitais e escritórios.

Fica assim, sonoramente neste texto, o nosso merecido aplauso a todos vós, pela vossa coragem em andar para frente.

Construtores e promotores rapidamente perceberam que estavam juntos nesta crise e que, mais do que nunca, tinham de se preparar e encontrar entendimentos para evitar cenários de disputa em que todos, sem exceção, perderiam

PUBLICIDADE



CAIXILHARIAS DE ALUMÍNIO A PVC,
SEMPRE COM O MELHOR
ACOMPANHAMENTO TÉCNICO E
ESPECIALIZADO.

DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES DE
SERRALHARIAS MAIS ADEQUADAS AO SEU
PROJETO.

ESTRUTURAS METÁLICAS, DAMOS FORMA
AOS SEUS OBJETIVOS.



CARLOS ALBERTO ALVES PEREIRA & C^a S.A.

Rua da Felga, 567
4510-548 Fânzeres, Gondomar

Telefone: 224 854 390
Email: geral@caap.pt

www.caap.net

Covid-19



A OLI, especialista na produção de autoclismos aposta habitualmente no desenvolvimento de novos produtos

DR.

Os novos mercados que a pandemia criou

Prevenção! Esta é a palavra do momento. A pandemia alterou hábitos, criou outros mas nunca como hoje a higiene, a saúde e a prevenção de doenças, em particular o Covid-19, estiveram tão em voga

Construir
www.construir.pt

Esta necessidade levou as empresas a reinventarem-se, a adaptarem-se e a dar preferência a produtos e serviços que melhor se adequam aos tempos que vivemos. A pandemia criou novos nichos de mercado e, pasme-se, muita da nova tecnologia e dos produtos que são hoje anunciados já existiam. Mas, por razões diversas, entre as quais a falta de mercado, não estavam no topo das prioridades das estratégias empresariais. Mas isso mudou.

Em Portugal, a Sociedade Transformadora de Alumínios (STA), em conjunto com a Biocant, uma divisão da Universidade de Coimbra, está a trabalhar há mais de quatro anos na aplicação de nanopartículas no tratamento de superfícies simultaneamente antiviral, antibacteriano e antifúngico. Constituída em 1989 em parceria com o grupo belga Sobinco, a STA é uma empresa especializada no desenvolvimento e

produção de sistemas para portas e janelas, em particular para caixilharias de alumínio.

O resultado do trabalho de investigação dos últimos anos resultou na criação de um novo produto: o Nanocoat. “Encontramos uma solução viável em 2016 e começamos os testes oficiais em organismos notificados para validar os nossos resultados. Entretanto, desenvolvemos o nosso processo produtivo e a aplicação do Nanocoat nos nossos diversos acabamentos, pintura líquida, anodização e lacagem”, explica Eric Van Den Bruel, director geral da STA.

O produto foi apresentado pela primeira vez na feira BAU, na Alemanha, em 2017 e, actualmente, a empresa portuguesa é o único fornecedor de puxadores de porta e janela com Nanocoat em todo o mundo. Mas apesar do sucesso na investigação do produto, a procura não justificava, então, a criação de uma linha produção dedicada, mas isso pode estar prestes a mudar e dar um impulso à empresa.

Portugal começou há algumas se-

manas o seu processo de desconfinamento, mas o perigo de uma nova vaga da doença e o crescimento do número de infectados é ainda muito real, sobretudo numa altura em que as empresas preparam o seu regresso e há um maior fluxo de pessoas a circular pelos edifícios. Antecipando este facto a Schmitt+Sohn, que se dedica há 65 anos a produzir, instalar e a fazer a manutenção multimarca de elevadores, lançou um novo leque de soluções. “O Be Safe by S+, tem um duplo objectivo garantir a segurança de utilização de elevadores transformando-os em agentes acti-

vos de prevenção. Este leque de soluções de prevenção de contágio integra uma proposta completamente inovadora, que é a Be Safe Touchless by S+, um sistema de chamada remota de elevadores através do smartphone de cada utilizador, prescindindo da necessidade de utilizar os botões dos equipamentos”, avança Miguel Franco, administrador do grupo em Portugal. Lançado há cerca de um mês, este leque de soluções está a ter uma excelente aceitação por parte do mercado. “Sabemos que estes equipamentos são centrais nessa mobilidade e, portanto, um leque de soluções tão abrangente e com uma eficácia bastante elevada como o que lançamos é uma proposta de valor acrescentado”, sustenta o responsável.

Aposta no reforço da posição do mercado

As soluções Be Safe by S+ abrangem ainda desde intervenções clássicas de higienização e desinfecção das cabinas dos ascensores, a sistemas mais avançados de desinfecção por ionização, ozonização ou ultravioleta, este último também disponível para escadas e tapetes rolantes. O centro de competências da Schmitt+Sohn estudou ainda soluções técnicas e de gestão complementares a estes sistemas de prevenção de contágio, como a limitação da carga do elevador, aplicação de películas de higienização ou sinalética especializada.

O lançamento destas soluções de forma integrada, sob uma mesma designação, o Be Safe, é uma novidade, assim como o lançamento do Be Safe Touchless by S+, que é novo no mercado. Mas as outras soluções que integram o Be Safe já existiam antes, porque, como explica Miguel Franco, “como todos sabemos, as necessidades de higienização não

A STA é o único fornecedor de puxadores de porta e janela com Nanocoat em todo o mundo

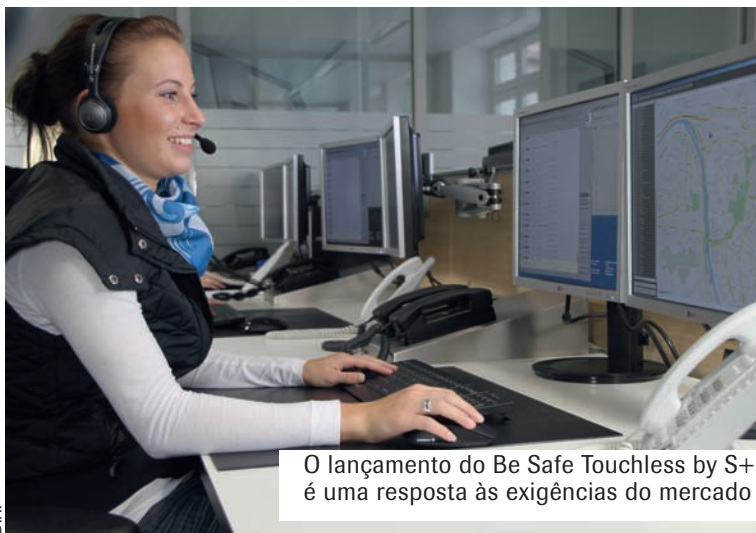


DR.

Covid-19

são de hoje”. “Estes tipos de soluções não se limitam ao “combate” específico deste vírus. Na Schmitt+Sohn desenvolvemos o Be Safe by S+ para dar resposta aos desafios de saúde que, é verdade que se tornaram mais evidentes com este vírus, mas que serão centrais para o futuro das cidades”, acrescenta.

A empresa está há 65 anos em Portugal, garante mais de 470 postos de trabalho e exporta cerca de 80% do que produz para os mercados internacionais onde o Grupo Schmitt+Sohn actua. “Temos em curso investimentos de cerca de 10 milhões de euros para o reforço da capacidade produtiva em Portugal. Dito isto, obviamente que a pandemia traz efeitos à economia e, entre outros impactos, atrasa o desenvolvimento de projectos, o que acabará por também ter efeito no planeamento da nossa actividade de fornecimento de equipamentos. Mas, estamos muito bem preparados e durante o confinamento imposto, conseguimos não interromper a nossa produção nem fornecimento



O lançamento do Be Safe Touchless by S+ é uma resposta às exigências do mercado

DR:

de serviços, com um plano de contingência que salvaguardou a saúde de todos os nossos colaboradores e manteve os níveis de serviço junto dos nossos clientes”, adianta Miguel Franco.

A preocupação com a higiene é algo que faz parte do ADN da OLI. A sua gama de produtos respondem de forma eficaz às exigências trazidas pela pandemia, em especial no que

aos espaços públicos diz respeito. “Falamos de placas de comando que fazem activar a descarga do autoclismo sem a necessidade de toque, ou as placas com revestimento final antibacteriano, permitindo assim a inibição do crescimento de microorganismos como bactérias, fungos ou algas. Dispomos ainda de outros produtos, que dadas as suas características são indicados para garan-

tir uma higienização adequada da casa de banho”, refere a empresa. A especialista na produção de autoclismos aposta habitualmente no desenvolvimento de novos produtos e admite que “as preocupações com a higiene e a segurança de utilização do espaço do banho, em particular os espaços de utilização pública e intensa, serão uma oportunidade de crescimento para estes produtos”. Para já a estratégia é de observar a evolução do mercado e apostar no que o mercado exige. “Vamos promover mais os produtos que referimos e que são mais adequados aos tempos de hoje, sem descurar os produtos mais tradicionais, mas ainda não conseguimos ter uma ideia de como será o resto do ano”. A OLI juntou-se ainda ao esforço na luta contra o Covid-19 e está a produzir, fora do seu core business, equipamentos de protecção individual tais como viseiras para protecção facial ou adaptador para elásticos das máscaras de forma a proteger as orelhas de quem usa máscaras por períodos prolongados. ■

PUBLICIDADE

A CATEDRAL
carpintaria e marcenaria

Traga-nos a sua ideia, que nós executamo-la.

www.acatedral.pt

A CATEDRAL
CARPINTARIA MARCENARIA, LDA
Antigo Convento de SubSerra | Apartado 57 | 2601-906 Castanheira do Ribatejo | Telf.: 263 285 150 | Fax: 263 285 158 | E-mail: acatedral@acatedral.pt

Covid-19

Delabie reafirma aposta em soluções para espaços públicos

Até ao final do ano, a empresa irá manter o foco no lançamento de novos produtos com soluções adaptadas às necessidades dos estabelecimentos que recebem público

Construir

www.construir.pt

Os espaços públicos são a principal preocupação no que à transmissão do Covid-19 diz respeito. “Com a pandemia e o cumprimento das medidas de prevenção, a frequência da lavagem das mãos triplicou e o tempo de lavagem duplicou. É imperativo instalar equipamentos sanitários (torneiras, sanitas, urinóis, acessórios, etc), em todos os locais públicos que proporcionem tanto a máxima higiene como a poupança de água”, refere Cláudia Roque, responsável de marketing e comunicação da Delabie.

O Grupo Delabie tem como principal objectivo criar e desenvolver produtos sustentáveis e com design, “que apresentem como resultado evidente, economia de água e de energia e acima de tudo garantir o conforto do utilizador e a anteci-



D.R.

pação das normas de higiene. É uma verdadeira cultura de empresa que nos permite a cada dia, acompanhar os espaços sanitários das colectividades e dos estabelecimentos de cuidados de saúde, assim como todos os locais que recebem público, nos seus novos desafios”,

A estratégia da empresa, nesta fase,

assenta na comunicação das soluções da marca que melhor se adequam ao momento actual. Desde torneiras electrónicas para lavatório, doseadores de sabão/gel hidroalcoólico electrónicos, sistemas electrónicos de descarga para urinóis e para sanitas, todas elas soluções sem contacto manual. “O nosso maior desafio, é inovar cons-

tantemente, com o melhor desempenho possível, design apelativo e funcional, que favoreçam a higiene e que sejam sustentáveis na sua utilização. Ao conseguirmos a união de todos estes factores estaremos a corresponder às demandas de um mercado cada vez mais exigente e, que neste momento está a ser “obrigado” a adaptar as suas instalações sanitárias”, reforça a responsável.

Os estabelecimentos hospitalares fazem parte da carteira de clientes da empresa, a marca tem uma “uma gama hospitalar muito diversificada e perfeitamente adaptada a todos os constrangimentos na prevenção e propagação de germes e bactérias. Soluções como, misturadoras electrónicas de lavatório com bica removível equipadas com uma bica filtrante antibacteriana BIOFIL, filtros e cartuchos antibacterianos, que permitem uma protecção imediata dos seus utilizadores. Não é de actualidade que falamos, mas sim de mais de 20 anos de experiência comprovada e tema de discussão com propostas neste sentido”, sustenta. ■

Isopan desenvolve módulos hospitalares



D.R.

Construir

www.construir.pt

A solução integra a utilização dos painéis de isolamento para telhado e fachadas de outra empresa do grupo italiano, a Isopan. O projecto é o resultado da sinergia entre profissionais e empresas do sector da saúde e assenta no processo de

pré-fabricação industrializado de estruturas hospitalares, que supera o desempenho de hospitais de campanha ou contentores de construção que se transformam em instalações sanitárias temporárias. Criada desde a fase de planeamento para incorporar todas as melhores práticas e normas específicas para o sector de saúde. O módulo para 18 camas inclui 2 camas

isoladas, 125 m2 de salas técnicas e 770 m2 de área operacional. A estrutura é entregue 90% já pré-montada e não necessita de fundações, garantindo assim tempos de montagem bastante rápidos. O processo completo, desde o fabrico até ao funcionamento total, demora apenas 69 dias.

O sistema foi criado com uma estrutura de suporte em aço que não precisa de fundações. Esta estrutura adapta-se aos sistemas de revestimento a seco: painéis sandwich isolantes por fora e paredes com acabamento em placas por dentro. Tudo isso para garantir a qualidade, durabilidade e rapidez de instalação.

Segundo a empresa, os painéis metálicos isolantes são uma solução que permite obter resultados personalizados e garantir um elevado desempenho de isolamento tér-

mico, insonorização, estanqueidade e reacção ao fogo, de acordo com as mais diversas necessidades. São leves, versáteis e fáceis de montar. Os painéis são acoplados a uma estrutura de aço, um material reciclável e antissísmico, fabricada pela empresa Manni Sipre.

A unidade modular centra-se nos cuidados intensivos e responde às necessidades da emergência da COVID-19. No entanto, as suas características fazem com que seja adequada para várias aplicações no sector de saúde, expandindo o seu potencial a longo prazo. Cada módulo estrutural é projectado para ser independente do ponto de vista da instalação e é aplicado por um sistema de ar condicionado controlado por computador; capaz de gerir também a pressurização e despressurização de cada box e que ajuda a conter a propagação infecciosa. ■

Vicaima reforça Linha Hospitalar

A pandemia criou urgência na resposta da construção e renovação das unidades hospitalares. Neste contexto, a Vicaima aposta no desenvolvimento da sua linha hospitalar

Construir
www.construir.pt

A pandemia da COVID-19 tem provocado uma necessidade extraordinária de soluções para a área da saúde em todo o mundo. Incluindo na área dos materiais de construção. A portuguesa Vicaima tem apostado no contínuo desenvolvimento e investimento na sua Linha Hospitalar, que hoje inclui uma vasta oferta de performances



D.R.

específicas e certificadas, nas vertentes de corta-fogo, acústico, segurança e corta-radiações, com diversas opções de configuração, revestimentos e design.

A empresa, tem vindo a colaborar com as empresas de construção que continuam a trabalhar na renovação, ampliação e construção de hospitais ou centros médicos. Neste contexto, a marca foi seleccionada para responder de forma célere a projectos na área da saúde, através do fornecimento de produtos da sua

linha hospitalar, que englobam diversas soluções técnicas Portaro (porta e aro prontos a instalar) e outros, como painéis de revestimento. Entre os projectos fornecidos consta, a norte, a recém-inaugurada ala de Cuidados Intensivos do Hospital Pedro Hispano, em Matosinhos, que foi equipada com painéis ignífugos para revestimento de paredes. Estes painéis, indicados para locais onde a resistência ao fogo é um factor preponderante, foram revestidos a Dekordor HD, um lami-

nado de pressão contínua, de elevada resistência física e química.

No Funchal, um conjunto vasto de propostas da Linha Hospitalar da Vicaima, foi igualmente requerido para equipar a nova ala de internamento do Hospital Dr. Nélio Mendonça. De entre as quais se destacam o Portaro com resistência ao fogo até 30 minutos, de abrir e vai-vém, bem como soluções não fogo, todas elas também com revestimento Dekordor HD, ideal para locais sujeitos a um uso intensivo.

Com cerca de 95% da sua produção dirigida para a exportação, a empresa coloca-se entre os principais players europeus no design e produção de soluções de portas de interior, portas técnicas, aros, roupeiros, painéis e peças para mobiliário. Inovadora e criadora de tendências, a Vicaima tem uma preocupação constante pela sustentabilidade, sendo a primeira empresa portuguesa do sector a obter a certificação FSC. ■

PUBLICIDADE

 **ALUTAIPAS**
sistemas de alumínio

**AS MELHORES MARCAS,
PARA A MELHOR OFERTA!**

 +351 253 570 334/5

 www.alutaiipas.pt

 geral@alutaiipas.com

Pandemia não alterou estratégia de investimento e lançamento de novos produtos

Cerca de 70% das empresas manteve a sua actividade, de acordo com os dados da ANFAJE. Os prejuízos não são ainda quantificáveis, contudo a associação do sector aponta para quebras no volume de vendas rondarem os 50%. Ainda assim, as empresas contactadas pelo CONSTRUIR, consideram que o tempo de confinamento veio reforçar necessidades básicas de conforto térmico e acústico, com um foco cada vez maior nas habitações pós-Covid. Uma exigência a que o sector da janelas e portas diz estar preparado e com novidades ainda este ano

Construir
www.construir.pt

Perante a paragem forçada, as empresas foram obrigadas a encontrar alternativas para manter os seus negócios e postos de trabalho. À semelhança com outros sectores da área da construção, também o das Janelas, Portas e Caixilharias e produtos associados apontaram as ferramentas tecnológicas como o principal aliado. Ao CONSTRUIR, as empresas revelaram como o teletrabalho levou a um necessário ajuste nos métodos de trabalho, com as necessárias reuniões online, mas que o principal desafio foi manter a actividade em funcionamento. Formação online para colaboradores e clientes, assim como um maior investimento nas vendas online e reforço logístico ocuparam as empresas no período de maior confinamento. Outras empresas optaram por avançar com a produção de encomendas pré-Covid ou reforçar o stock para que conseguissem dar resposta às encomendas, no caso de eventualmente não o conseguirem através das empresas no estrangeiro.

Quebra nas vendas

A redução da actividade económica, além da subsequente quebra nas vendas, irá levar a uma diminuição das facturação. Esse é um facto já assumido pelas empresas que contactámos. Contudo, sendo uma das poucas actividades que não parou na sua totalidade, aguardam com expectativa o retomar da normalidade no sector das obras. Sendo um problema à escala global torna-se mais difícil prever o comportamento da economia e do sector na sua generalidade, cujos efeitos poderão perder a médio e a longo prazo. “Tudo aponta que os grandes projectos em curso continuarão conforme previsto pelo que, a curto prazo,



D.R.

Cortizo (Cor Vision)

penso que não sentiremos uma retracção significativa. A dúvida reside nos investimentos que estão ainda em projeto e se chegarão, ou não, a sair do papel”, considera Ricardo Vieira, director-geral da Reynaers Aluminium Portugal.

Mais optimista, a Schüco Portugal considera que “o crescimento da carteira de projectos e pedidos de clientes nos últimos anos permitiu minimizar o impacto no volume de negócios”, cuja actividade se ressentiu principalmente em Madrid, onde a empresa tem os seus armazéns e que tiveram de fechar durante um período de duas semanas. Ainda assim, a expectativa é que as consequências da pandemia sejam “sentidas mais a médio prazo que a curto prazo”.

“As obras em execução não vão parar, ainda que possam sofrer alguns atrasos, mas é possível que se adiem os inícios de novas promoções imobiliárias durante os próximos meses”, reforça António Paulo Pinto, director comercial da Schüco Portugal.

Já a Tecofix aponta para uma quebra nos objectivos na ordem dos 15% a 20%, cuja recuperação irá depender

se “o mercado reabrir de forma positiva”. Para isso irá também contribuir “o aumento da segurança” para “reduzir o receio de investimento que ainda se faz sentir no mercado”, afirma Ana Monteiro, directora de marketing da empresa.

Trabalhar durante o isolamento

A Deceuninck, por exemplo, aproveitou esse período “para formar os seus clientes em diferentes áreas: comercial, técnica, gestão empresarial, assim como de uso de redes sociais para incrementar o negócio”, explica Giorgio Grillo, director-geral da empresa.

Apesar de “privilegiar o contacto directo com o cliente” para a Cicomol esta fase foi uma “oportunidade para reforçar a sua resposta no atendimento telefónico e na loja online, com o reforço de colaboradores”, afirmou Mário Gil, CEO daquela empresa.

Já a Reynaers antecipou o Estado de Emergência e, mesmo antes de este ter sido decretado, “os trabalhadores, cujas funções o permitiam, foram colocados em teletrabalho”, explica Ricardo Vieira, director

geral. Ainda assim, “serviços logísticos e a área produtiva mantiveram-se em funcionamento para assegurar os compromissos assumidos, embora sujeitos a um plano de contingência apropriado ao contexto”.

E se, por um lado, a saúde está em primeiro lugar, esta foi, também, “uma oportunidade para acelerar a implementação de um conjunto de projectos na área da transformação digital que já tinham em curso”, explica Ricardo Vieira.

Com uma vasta experiência no fornecimento de soluções integradas de colagem, isolamento e estanquicidade para janelas, foi no mês de Abril que a Soudal sentiu uma maior “quebra na comercialização dos produtos para a instalação da janela em obra, sobretudo nas obras particulares e renovações”. Isto porque, explica Rui Salgueiro Alves, Industry Business Unit Director & STEP Coordinator Soudal Portugal, “os clientes não queriam os instaladores nas suas obras”. Contudo, vendo-se forçados a adiar a instalação das janelas nas obras já em curso, muitos dos fabricantes de janelas optaram por aproveitar esse período para dar seguimento à carteira de encomen-

vicaima[◊]
UNEXPECTED HARMONY



Protegido.

Portaro[®] Vicaima para Entrada de Habitações.
A primeira linha de defesa em qualquer projeto.

Siga-nos:



vicaima.com



Cicomol - Porta 1F Carvalho Serrado



Reynaers (MasterLine 8 SoftTone)

das que tinha já do período pré-Covid. “Este efeito provocou um aumento do consumo dos selantes para vidro duplo e das soluções de colagem e selagem utilizadas no fabrico de janelas. Como resultado final, uma parte acabou por praticamente compensar a outra”, afirmou Salgueiro Alves.

Também para a Tecofix a actividade não parou, já que actuam no comércio de ferramentas e materiais de fixação, e, com as medidas de contenção necessárias, mantiveram a actividade das lojas físicas. Ainda assim, cerca de 60% dos colaboradores da Tecofix deram continuidade ao seu trabalho a partir de casa. Ana Monteiro aponta maiores dificuldades nas primeiras duas semanas, “dado a redução significativa de clientes nas lojas e a impossibilidade da nossa equipa comercial continuar a realizar as regulares visitas aos clientes”. Para contornar esta situação, a empresa desenvolveu um plano assente no reforço da comunicação online. “De forma a combatermos o impacto desta retracção no nosso negócio, reduzimos as nossas compras, adiámos os lançamentos de novos artigos, e ao mesmo tempo, aumentámos a nossa comunicação online. Já estávamos a desenvolver um novo website, mas como ainda não estava concluído, acabámos por reforçar o nosso e-mail marketing, e a comunicação através das nossas redes sociais”, explica Ana Monteiro. Com o objectivo de “proteger os próprios empregados, bem como clientes e fornecedores”, a Schüco também antecipou as indicações governamentais de confinamento, “tendo iniciado o trabalho a partir de casa antes que tais medidas se tenham tornadas obrigatórias ou recomendadas pelo Ministério da Saúde”.

De acordo com director comercial,

António Paulo Pinto, o grau de digitalização da empresa, com quase 70 anos de existência, “tem sido um factor diferenciador, ao longo dos anos”, o que permitiu que durante este período o trabalho online não fosse muito diferente do que já é feito num dia normal de trabalho, entre acompanhamento de projectos, clientes, parceiros e fornecedores”. Foi, ainda, para a Schüco Portugal uma oportunidade para “estar em contacto com clientes e outros parceiros de forma online, através de eventos, formações e reuniões”.

Com uma das suas principais fábricas em Espanha, na Galiza, a Cortizo viu-se confrontada com a possibilidade de não conseguir responder às encomendas já solicitadas em Portugal, devido ao encerramento deste tipo de actividades. Ainda assim, por se encontrar numa das regiões menos afectadas, a fábrica apenas encerrou durante oito dias. Para contornar esta situação e minimizar o impacto nas encomendas em Portugal, a Cortizo Portugal optou por “aumentar em 150% o stock de perfis de alumínio e PVC,



Deceuninck thermofibra

ferragens, vedantes, acessórios e painel compósito” que abasteceram os centros logísticos da empresa em Vila do Conde e Rio Maior. “Isto permitia-nos assegurar o fornecimento de materiais ao mercado português no caso de o transporte de mercadorias entre Espanha e Portugal ser restringido”, afirmou José Santos, responsável comercial da Cortizo Portugal.

Eficiência e Sustentabilidade

A instalação de janelas e portas com recurso a materiais eficientes e que promovam uma maior redução energética pode diminuir o consumo de energia por parte dos edifícios em cerca de 55%. Este dado levou a que nas últimas décadas este seja o segmento com maior número de certificações ambientais e de sustentabilidade e com maior investimento ao nível do desenvolvimento de novas tecnologias. Por isso, falar de eficiência e sustentabilidade já não é visto como uma mais-valia para o sector, mas sim como algo que está inerente à actividade para qualquer empresa que queira colocar-se no mercado, tanto nacional como internacional e que fazem esse o seu core business. Como nos explica a Reynaers, já “não se trata de uma aposta mas sim de um premissa basilar do desenvolvimento de produto e da nossa missão corporativa. A Reynaers é eficiência e é sustentabilidade. Ponto”.

Não deixa, porém, de ser um factor diferenciador no que diz respeito a estar presente no mercado e em projectos de maiores dimensões. Este é, ainda, um elemento que reforça a resiliência das empresas em situações como a pandemia do Covid-19, em que as empresas precisam de se readaptar rapidamente.

“Nenhuma empresa consegue com-

petir a nível internacional se não fizer uma clara aposta no desenvolvimento de soluções que permitam minimizar os efeitos nocivos dos edifícios no Planeta”, reforça Giorgio Grillo. “Há mais de 10 anos que a Deceuninck trabalha no sentido de aumentar as prestações dos seus produtos, mantendo a competitividade económica e apostando em soluções 100% recicláveis”, afirma e aponta a ThermoFibra como o resultado desse esforço e que integra o novo sistema da marca, Elegant.

Também para a Cicomol esse tem sido um percurso de “vários anos” de investimento e que culminou na colecção de portas ecofriendly apresentadas em 2015, assim como a certificação da empresa com referência ao FSC e a certificação ambiental com o referencial normativo NP EN ISO 14001.

“A aposta na inovação sempre foi uma das principais características da identidade da

Cortizo”, indica José Santos. Uma estratégia que irá manter-se seguramente, garante, de forma a responder a todo um sector, nomeadamente os arquitectos, que assim o exigem. “No nosso sector a arquitectura vai continuar a solicitar sistemas de janelas e portas que contribuam para reduzir o consumo energético das habitações, que melhorem o conforto de quem as habita e que maximizem a superfície de vidro por forma a incrementar a entrada de luz natural nas várias divisões”. Este último aspecto tornou-se ainda mais importante perante a pandemia “devido à necessidade de confinamento da população que acabou por transformar as nossas habitações em lugares para permanecer muito tempo, para actividades de lazer, trabalho e não como espaços de passagem como eram concebidos, principalmente nos últimos

SOUDAL



SOUDAL WINDOW SYSTEM



ATRÁS DE UMA GRANDE JANELA, HÁ SEMPRE UM GRANDE SISTEMA DE INSTALAÇÃO.

ESPECIALISTAS EM SISTEMAS PARA O FABRICO
E INSTALAÇÃO DE JANELAS EFICIENTES.

SOUDAL PORTUGAL

Estrada Terras da Lagoa
Centro Empresarial Solbar - Armazém 4, Albarraque
2635-060 Rio de Mouro - Portugal

Telefone: +351 219 244 803
Email: portugal@soudal.com
www.soudal.com

www.facebook.com/SoudalPortugal
[linkedin.com/company/soudal-portugal](https://www.linkedin.com/company/soudal-portugal)



anos”, afirma José Santos.

A procura de soluções e inovações tecnológicas tem caracterizado, também, a estratégia da Schüco para o mercado da construção. “Mais do que mais-valia, é uma atitude”. Desde há vários anos que a empresa tem cooperado com a WWF e é membro fundador da Aluminium Stewardship Initiative desde 2014, com “o objectivo de desenvolver “standards” válidos a nível mundial para toda a cadeia de fornecimento, incluindo a certificação por terceiros, para fabricar o alumínio de forma sustentável”.

“A Schüco tem colocado a fasquia dos seus produtos em níveis superiores não só ao de outros produtos disponíveis no mercado, como inclusive às exigências actuais definidas em documentos normativos e leis, ainda que tenham disponíveis produtos para todo o tipo de consumidores e necessidades”, reitera António Paulo Pinto.

Isso significa que nos sentimos preparados para fazer face a estas exigências, tendo produtos que cumprem totalmente com os mais elevados requisitos, por exemplo para certificações Passiv Haus, BREAM, LEED, Cradle to Cradle, DGNB. Muitos dos produtos Schüco têm, também, a devida certificação C2C, Cradle to Cradle, base da economia circular, tendo em conta aspetos como a saúde, a reutilização em vez do desperdício”.

Uma das áreas onde a Soudal tem sido mais activa ao nível da eficiência energética e da sustentabilidade é no sector das janelas. De acordo com Rui Salgueiro Alves, a Soudal “está presente em todas as fases da cadeia de valor, não só com soluções que satisfazem todas as exigências do mercado, mas também com abordagens inovadoras que trazem valor agregado para todos os intervenientes do processo: arquitectos e projectistas, fabricantes, instaladores e cliente

ADENE: QUEREMOS QUE A ETIQUETA CLASSE + “CONSTITUA A PRIMEIRA REFERÊNCIA DOS CONSUMIDORES”

As janelas foram identificadas como o produto de maior valor acrescentado para as empresas e com maior impacto positivo para os moradores ou utilizadores dos imóveis. Neste contexto, a ADENE – Agência para a Energia, em colaboração com várias associações empresariais e de I&D sectoriais, desenvolveu o sistema de etiquetagem energética de produtos Classe+. Tendo como base um sistema semelhante ao já utilizado na etiqueta energética dos electrodomésticos, o Classe + permite “contribuir para a valorização dos elementos dos edifícios que não dispõem de etiqueta energética europeia, como janelas, isolamentos, películas de vidro, entre outros, que permita às empresas, de forma voluntária, classificar e valorizar os seus produtos numa escala da F (menos eficiente) a A+ (mais eficiente)”, refere a Agência. Em colaboração com a ANFAJE, as janelas foram o primeiro produto a ser classificado segundo este sistema. A substituição de uma janela vulgar, de vidro simples e sem corte térmico, por uma janela com etiqueta Classe+ com classificação “A+” permite reduzir em, pelo menos, 55% as perdas de energia associadas a esse elemento. Neste sentido, a ADENE, em conjunto com a ANFAJE, avançou para a classificação das janelas de acordo com este sistema, sendo o primeiro produto a integrar esta mesma classificação. “Com a etiquetagem de janelas Classe+ queremos desmistificar e simplificar a escolha de investimentos no mercado de reabilitação energética. Ou seja, que a etiqueta energética constitua a primeira referência dos consumidores quando procuram e avaliam as melhores soluções para a suas novas janelas”, reforça, ainda, a ADENE. Além do site www.classemais.pt, onde está disponível toda a informação, foram lançados, recentemente, dois guias de apoio ao consumidor: o guia “3 Passos para Janelas Eficientes”, para orientação na consulta às empresas e na avaliação dos orçamentos, e o “Guia Técnico de Janelas Eficientes CLASSE+”, onde é possível conhecer mais em detalhe os aspectos técnicos a considerar na aquisição de janelas. O objectivo passa por promover “uma maior aplicação das janelas eficientes quer em obras de reabilitação quer em obras novas, já que estas são elementos dominantes nas fachadas, e um dos principais contribuintes para o desempenho energético dos edifícios”.

final”, com destaque para as soluções selantes para o fabrico de vidro duplo isolante e as soluções para a instalação eficiente de janelas eficientes. Esta estratégia levou inclusive à “ruptura” na forma de instalação tradicional de janelas em Portugal, “propondo soluções integradas ao nível do isolamento térmico e acústico e estanquidade ao ar e à água, com claras melhorais no desempenho da janela instalada”, reforça aquele responsável.

Novidades

As estratégias de lançamento de novos produtos é um dos pontos altos de qualquer empresa e, mesmo num período de incerteza e em plena pandemia, as empresas preparam algumas novidades que deverão estar

no mercado até ao final do ano. Criatividade e inovação são os pontos chave para uma indústria competitiva e que se destaca pela capacidade de acrescentar sempre algo mais aos seus produtos.

Dentro de poucas semanas a Decuninck irá lançar no mercado o novo sistema Elegant. Trata-se de “uma plataforma versátil graças ao revolucionário conceito iCOR, com a sua estética exterior nunca antes vista em janelas e portas de PVC, de altas prestações graças à ThermoFibra”, afirma Giorgio Grillo. A estes, “juntamos o Protex 2.0, a evolução da actual caixa de estore com altas prestações térmicas e acústicas e com a inovadora forma de fabrico que permite oferecer ao usuário final uma caixa de altas prestações, por um preço bastante competitivo, e 100% reciclável.

Ao nível das portas, a Cicomol prevê “apresentar novos modelos, especialmente na área técnica com melhoramentos na questão da acusticidade e da resistência ao fogo, para além de que aumentaremos também os acabamentos disponíveis em todas as colecções”, refere Mário Gil.

Quem também está a apostar na inovação é a Veka. A companhia está a promover o Spectral, uma nova tecnologia de acabamentos para sistemas de perfis em PVC. “Pioneira em relação ao desenho e tacto superficial, combina a lacagem e folheação numa única e inovadora solução de superfícies sem perder rendimento e manutenção das qualidades estéticas inerentes aos perfis de PVC VEKA”, assegura a empresa, acrescentando que essa condição resulta da “combinação do desenho e uma excelente

SchAeo (Tueren_06_Buero_03)



D.R.



D.R.



Soudal

técnica nunca vista até hoje, é criada uma estética única de alto valor que proporciona às superfícies de janelas uma nova dimensão capaz de desenvolver projectos que estimulam os sentidos”. “As suas fantásticas características técnicas proporcionam ao perfil uma grande durabilidade e resistência à intempérie, aos riscos e à abrasão de modo a cumprir as exigências mais altas, mantendo um aspecto impecável ao longo de toda a vida útil da janela. Esta nova tecnologia, única no mercado, consegue uma superfície sem reflexos que repele as marcas e a humidade e é fácil de limpar, basta um pano húmido”, assegura a empresa.

Também José Santos, da Cortizo, revelou que se encontram a trabalhar com a equipa de Investigação, Desenvolvimento e Inovação (I&D+i) para apresentar algumas novidades aos clientes até ao final do ano que vão ao encontro das novas tendências pós-Covid para as habitações e nas quais as “janelas têm um grande protagonismo, como elemento arquitectónico que, simultaneamente, nos conecta e isola do exterior”.

Ricardo Vieira, da Reynaers reforçou, também, que “a pandemia em nada veio mudar os recursos que



Sistema de fixação Tecofix Spit Paslode

D.R.

alocamos à investigação, desenvolvimento de produto e inovação de serviços ou processos”. “Esta decisão aplica-se também ao mercado português que está a sair desta crise de saúde pública com uma imagem muito positiva aos olhos dos investidores estrangeiros”, acrescentou.

“Os projectos já iniciados de desenvolvimento de novos produtos irão também ter continuidade na Schüco, tanto a nível central como na filial para a Península Ibérica”, afirmou António Paulo Pinto. Trata-se não só de dar continuidade à responsabilidade de “inovar e elevar o nível do

mercado”, como também “uma responsabilidade para o mercado da construção e para com os nossos parceiros que fabricam e instalam sistemas Schüco”, reforça o director comercial que aponta ainda este ano e 2021 para que algumas dessas inovações estejam disponíveis no mercado. “A estratégia da Soudal para o sector das janelas não sofrerá alteração”, confirmou, também Salgueiro Alves que recorda que “a abordagem da Soudal a este mercado não se centra em produtos, mas em sistemas integrados de produtos que em conjunto valem do mais que o somatório das partes”. A aposta continuará, por isso, no sentido de “trabalhar conjuntamente com os nossos parceiros (detentores de sistemas, fabricantes de vidro duplo e de janelas, instaladores e cliente final). Nesta área pretendemos reforçar a nossa imagem de especialistas em “Soluções do Vidro à Parede”. Este ano será, ainda um ano de novidades para a Tecofix, que “irá manter os objetivos e novidades/lançamentos previstos”. O destaque vai para o reforço da comunicação digital dessas mesmas novidades e cujo lançamento deverá ser antecipado no novo website recentemente concluído. ■

PUBLICIDADE



SYTALMAD

Inovamos na construção da sua janela

A SYTALMAD surge no ano de 2007 afirmando-se desde logo como uma empresa de referência no setor da construção e produção de sistemas de Alumínio e Alumínio-Madeira. A sua atividade é desenvolvida de acordo com as tendências do mercado, oferecendo deste modo soluções minimalistas.

Para a SYTALMAD, todo o significado em torno de cada janela é traduzido num símbolo de harmonia e de conforto, bem como numa solução única e altamente personalizada no que diz respeito à componente estética e decorativa do seu lar.



João Ferreira Gomes
arquitecto e presidente da
Associação Nacional dos
Fabricantes de Janelas
Eficientes (ANFAJE)

“De acordo com o inquérito que a ANFAJE realizou juntos das empresas Associadas, conclui-se que as quebras no volume de vendas, entre Março e Abril, foram entre 25 e os 50% para cerca de 40% das empresas, enquanto que 25% destas viram o seu volume de vendas diminuir em mais de 50%”

Covid-19: um momento de dificuldades, mas também de enormes desafios e oportunidades para o sector

Metade das empresas do Sector das Janelas, Portas e Fachadas não recorreu, nem pensa vir a recorrer, às medidas de apoio disponibilizadas pelo Governo para combate à pandemia Covid-19, ainda que considerem que estas estão à altura das expectativas. Durante o Estado de Emergência, quase 70% das empresas do sector mantiveram-se em funcionamento. Das que mantiveram em funcionamento, cerca de 30% recorreram ao “lay-off” parcial, enquanto que mais de 50% não tiveram necessidade de recorrer. As empresas do sector continuam expectantes face ao futuro mais próximo, relativamente à evolução da pandemia e dos seus efeitos, esperando que a retoma no segmento dos clientes particulares poderá demorar mais, devido à perda de confiança e de rendimento das famílias.

Ainda de acordo com o inquérito que a ANFAJE realizou juntos das empresas Associadas, conclui-se que as quebras no volume de vendas, entre Março e Abril, foram entre 25 e os 50% para cerca de 40% das empresas, enquanto que 25% destas viram o seu volume de vendas diminuir em mais de 50%. O sector registou piores percentagens nos pedidos de orçamento, tendo-se verificado uma diminuição entre 10 e 50% em 50% das empresas, e apenas 18% não registaram menos pedidos de orçamentos para a substituição ou aquisição de janelas eficientes. O inquérito permite concluir ainda que o pior se passou ao nível das adjudicações de orçamentos com cerca de 90% das empresas a registarem quebras em comparação com os primeiros dois meses do ano (Janeiro e Fevereiro de 2020). Dessas quebras, 75% registaram-se no mercado das obras particulares.

Neste contexto, nos meses de Março e Abril, cerca de 75% das empresas inquiridas dizem ter registado uma quebra na produção entre 10 a 50% e cerca de 80% não conseguiu instalar as janelas, quer devido às limitações impostas pelo Estado de Emergência, quer devido às desistências de grande parte dos clientes particulares.

Do inquérito resulta ainda alguns dados positivos: mais de 60% das empresas demonstrou não ter tido problemas na cadeia de abastecimento; 25% não teve quebras na exportação e nenhuma empresa encerrou totalmente a sua actividade.

Questionados sobre os desafios que antecipam para os próximos seis meses, os Associados da ANFAJE destacam a gestão de tesouraria, liquidez e recebimentos dos clientes, a redução nos pedidos e adjudicações de orçamentos e a incerteza socioeconómica. Recordando que o Sector das Janelas, Portas e Fachadas não parou face às ameaças da pandemia, os Associados da ANFAJE mantêm-se na expectativa perante a incerteza socioeconómica, com uma forte confiança e vontade de “virar o jogo”, arregaçando as mangas. Acreditamos que é tempo para repensar as estratégias das empresas, as quais deverão passar por uma adaptação ao mercado e às novas formas de abordar e interagir com os clientes. Estas mudanças que vieram para ficar, impõem uma aceleração da digitalização como forma de promoção de produtos e serviços junto dos clientes, com a criação de showrooms virtuais, recurso à realidade aumentada e um reforço do posicionamento das empresas nas redes sociais e web. Cremos que serão necessárias uma capacidade de liderança forte, persistência e uma enorme motivação para vencer as adversidades do percurso. No entanto, estamos confiantes de que os investimentos no Sector da Construção e do Imobiliário vão manter-se, o que terá efeitos positivos no Sector das Janelas, Portas e Fachadas.

Até porque a Covid-19 não trouxe só aspectos negativos ao Sector das Janelas, Portas e Fachadas eficientes; trouxe também oportunidades, uma vez que o confinamento e o teletrabalho levaram as pessoas a valorizar mais aspectos como o conforto térmico e acústico das suas casas, bem como a qualidade do ar interior, a luz natural e a eficiência energética para não verem disparar as suas facturas energéticas. E as características das janelas, portas e fachadas eficientes respondem positivamente a todas estas novas necessidades.

Sob o lema «Todos Juntos na defesa do Sector das Janelas, Portas e Fachadas», a ANFAJE disponibilizou, desde o primeiro momento, toda a informação útil para as empresas e seus trabalhadores, acompanhando a permanente actualização de medidas e programas que foram sendo lançados pelo Governo português, elaborando igualmente, vários documentos com recomendações e orientações. Em suma: a ANFAJE considera que manter a actividade das empresas e o sector a funcionar, será fundamental para uma recuperação mais rápida dos impactos da pandemia Covid-19. ■

NOTA: O CONSTRUIR manteve a grafia original do artigo

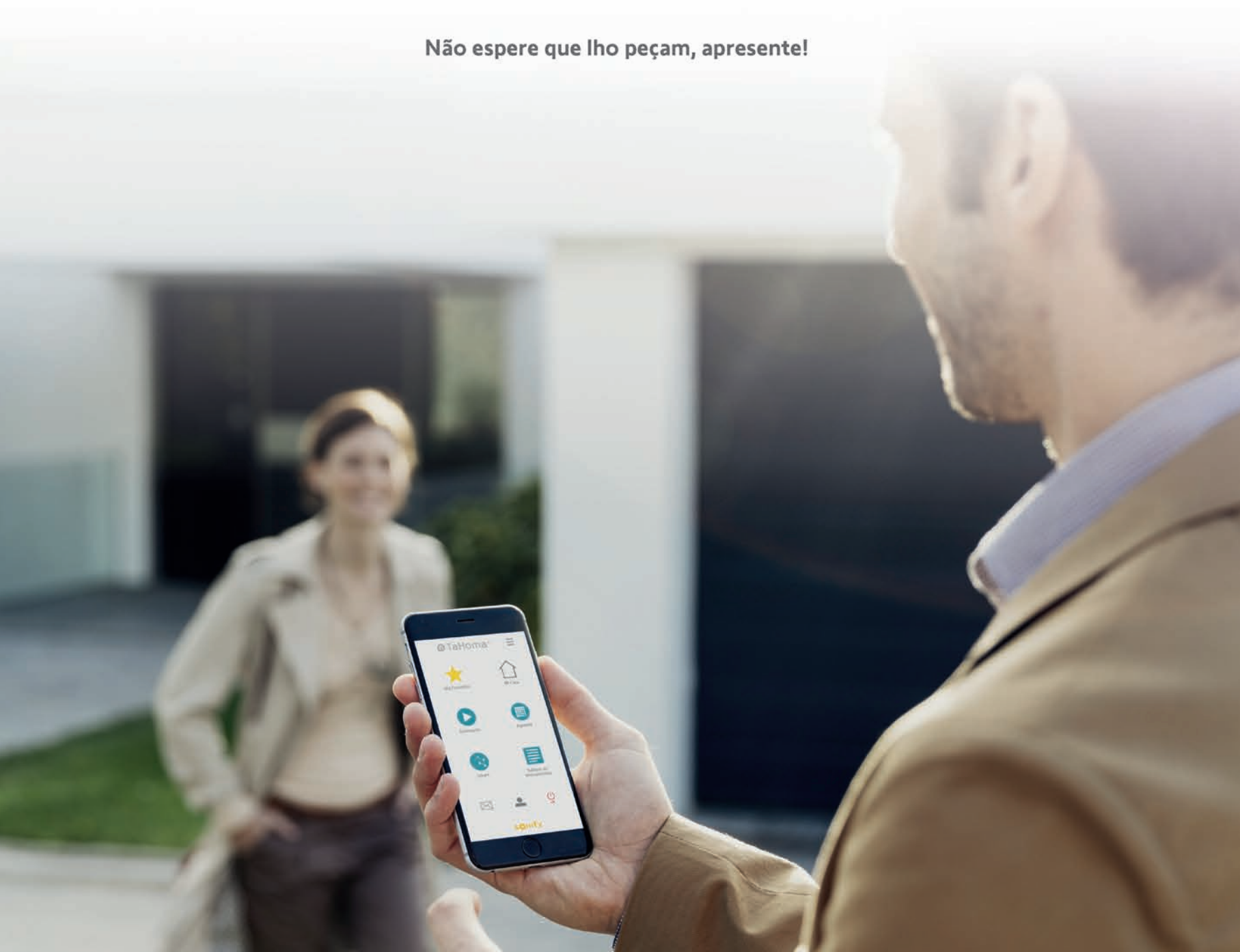
Já conectas

as tuas portas e persianas?

De correr, batente ou de garagem, ao motorizar e conectá-las com o **TaHoma** da Somfy adquirem INTELIGÊNCIA (centralização, automatização, geolocalização, controle remoto...) para otimizar mais a eficiência e conforto do seu lar, sem imprevistos.

A combinação com outros equipamentos conectados tais como as persianas, a fechadura, a iluminação, uma câmara ou um alarme, criará todo um ecossistema para garantir que os seus clientes possam gerir as suas entradas e saídas comodamente e com plena liberdade.

Não espere que lho peçam, apresente!



UM SISTEMA - MUITAS VARIANTES



vario-slide

VARIÁVEL, TAL COMO VOCÊ PRECISA

As superfícies de vidro desempenham hoje um papel importante na construção de casas. Generosas portas de correr abrem a sala de estar para o jardim e grandes janelas trazem luz para a casa.

O sistema de deslizamento aluplast vario-slide oferece-lhe um grau de liberdade particularmente elevado!

- + QUADRO DE 2 OU 3 VIAS
- + ESPESSURA DO VIDRO DE 4 A 24 MM
- + 70MM DE PROFUNDIDADE DE CONSTRUÇÃO
- + MOLDURA COM MUITOS PERFIS DE LIGAÇÃO
- + EXCELENTE ESTÁTICA PARA ELEMENTOS ALTOS
- + VARIEDADE DE DECORAÇÃO COM ALUDEC E WOODEC

NOVO



Encontrará mais informações em
www.aluplast.net


aluplast[®]
Kunststoff-Fenstersysteme