

IMOBILIÁRIO

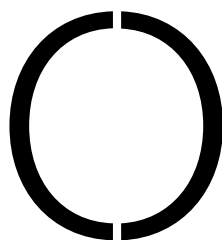


APOIOS:



IMPULSIONADOR DA ECONOMIA

MESMO EM PANDEMIA, O MERCADO IMOBILIÁRIO PORTUGUÊS TEM-SE MOSTRADO RESILIENTE E CONTINUA A SER BASTANTE ATRACTIVO, TANTO PARA INVESTIDORES NACIONAIS COMO ESTRANGEIROS



consumidor é muito mais digital, procura um perfil de produto diferente, mas, como costuma dizer Luís Mário Nunes, director-geral da Rede ComprarCasa, «no final do dia não deixaremos de ser pessoas a encontrar soluções para outras pessoas». Este responsável tem a “certeza absoluta” que o profissionalismo, a qualidade de serviço do agente imobiliário, acabará por ser, sempre, o verdadeiro elemento disruptivo e acelerador do negócio. «No caso da Rede ComprarCasa fomos muito céleres a desenvolver ferramentas digitais de aproximação comercial, plataformas que possibilitam, em última análise, que toda a cadeia de valor do imobiliário possa ser concretizado digitalmente com total garantia de segurança para as partes envolvidas», acrescenta.

Mesmo em pandemia, o mercado imobiliário português tem-se mostrado resiliente e continua a ser bastante atractivo, tanto para investidores nacionais como estrangeiros. Para João Sousa, CEO da JPS Group, o imobiliário continua a ser um

excelente activo para se investir. «E a prova disso é que vendemos toda a primeira fase dos apartamentos do projecto Green Valley Oeiras Residence, já em tempo de pandemia, e vendemos agora no fim de Março praticamente toda a primeira fase dos apartamentos do nosso projecto Terraços de São Francisco em apenas uma semana, e ainda antes mesmo do lançamento oficial. O sector



imobiliário foi na anterior crise o grande impulsionador da economia, e acredito que também o seja nesta fase mais difícil, não apenas para a economia nacional, como também para a economia mundial», diz.

Sabe-se que a construção do futuro é seguramente mais sofisticada, complexa e exigente, mas é também mais motivadora e mais gratificante porque é possível fazer



APEMIP

COMPARANDO A VENDA DE IMÓVEIS EM JANEIRO COM O MÊS ANTERIOR, 77,4% DOS INQUIRIDOS CONFIRMAM UMA QUEBRA NAS TRANSACÇÕES, CONTRA 18% QUE INDICAM QUE O NEGÓCIO SE MANTEVE, E 4,6% QUE DECLARAM QUE TERÁ AUMENTADO



mais e melhor, nomeadamente, consumindo menos recursos naturais, usando mais fontes renováveis, executando edifícios mais flexíveis e adaptados às necessidades do dia-a-dia, bem como utilizando sistemas e técnicas de construção que permitam maior valor acrescentado. «Somos construtores de organização e de empreitadas. Sabemos montar, desmontar e adaptar. Há mais de

MESMO EM PANDEMIA, O MERCADO IMOBILIÁRIO TEM-SE MOSTRADO RESILIENTE E CONTINUA A SER BASTANTE ATRACTIVO, TANTO PARA INVESTIDORES NACIONAIS COMO ESTRANGEIROS

60 anos que construímos casas e edifícios técnicos, entre eles alguns dos mais avançados do Mundo. Trabalhamos em muitas latitudes, sempre pautados pela inovação e tecnologia ao serviço da construção, exportando conhecimento e saber português para todos os continentes!», explica António Carlos Fernandes Rodrigues, CEO do Grupo Casais.

BARÓMETRO

Num inquérito realizado junto dos profissionais imobiliários a operar em Portugal, a APEMIP aferiu as consequências da pandemia e do novo confinamento junto do sector. Comparando a venda de imóveis no mês de Janeiro com o mês anterior, 77,4% dos inquiridos confirmam uma quebra nas transacções, contra 18% que indicam que o negócio se manteve, e 4,6% que declaram que terá aumentado. Já em comparação com o período homólogo (Janeiro de 2020), 82,4% apontam para uma quebra no negócio, 13% referem a sua manutenção e 4,6% o seu aumento.

Também a procura reflecte já o impacto da situação pandémica, com 71% dos profissionais a assinalar o seu decréscimo face ao mês anterior, que sobre para 84,8% quando a comparação é efectuada com igual período do ano anterior. Para o presidente da APEMIP, Luís Lima, estes números são desanimadores, e retratam as consequências do confinamento que entrou em vigor a 15 de Janeiro, impedindo as empresas de mediação imobiliária de desenvolver a sua actividade normalmente, por não poderem realizar visitas presenciais.

«Se no ano passado as empresas demonstravam algum optimismo apesar das circunstâncias, em 2021 a fadiga e as dificuldades que enfrentam é espelhada nos resultados deste barómetro: por um lado, a quebra da procura começa a ser notória, por outro, as empresas continuam impedidas de fazer visitas e de desenvolver a sua actividade, o que se reflecte no seu grau de optimismo para o desempenho do presente ano», declara o presidente da APEMIP, que confirma a ineficácia das visitas virtuais para a concretização de negócios. «61% dos profissionais declararam nunca ter efectuado qualquer negócio através de visitas virtuais, e 15,3% afirmaram não ter à sua disposição meios para o fazer, o que comprova que este recurso serve apenas nichos muito específicos do mercado», afirma Luís Lima, apelando ainda a que o sector imobiliário seja integrado logo na primeira fase de desconfinamento. ●



GRUPO CASAIS

CRIAÇÃO DE VALOR

O GRUPO CASAIS ESTÁ COMPLETAMENTE FOCADO NO DESENVOLVIMENTO DE INFRA-ESTRUTURAS DE QUALIDADE, DE CONFIANÇA, SUSTENTÁVEIS E RESILIENTES

Sabe-se que a construção do futuro é seguramente mais sofisticada, complexa e exigente, mas é também mais motivadora e mais gratificante porque é possível fazer mais e melhor, nomeadamente, consumindo menos recursos naturais, usando mais fontes renováveis, executando edifícios mais flexíveis e adaptados às necessidades do dia-a-dia, bem como utilizando sistemas e técnicas de construção que permitam maior valor acrescentado. «Somos construtores de organização e de empreitadas. Sabemos montar, desmontar e adaptar. Há mais de 60 anos que construímos casas e edifícios técnicos, entre eles alguns dos mais avançados do mundo. Trabalhamos em muitas latitudes, sempre pautados pela inovação e tecnologia ao serviço da construção, exportando conhecimento e saber português para todos os continentes!», explica António Carlos Fernandes Rodrigues, CEO do Grupo Casais.

Para o responsável, as habitações e os edifícios em geral necessitam de soluções que os permitam ser: mais saudáveis, mais confortáveis, mais sustentáveis e mais desejáveis. Em relação ao primeiro ponto, é fundamental a garantia da qualidade do ar interior, com controlo da toxicidade dos materiais (“source



control”) e dos níveis de poluentes resultantes da utilização do espaço (biofluentes), graças à operação de sistemas de ventilação eficientes.

Sobre o segundo ponto o destaque vai para a garantia de conforto acústico, lumínico e de temperatura no interior da habitação, tendo em conta as variações inerentes às estações do ano e características da localização, otimizando a utilização dos recursos locais e colmatando as restantes necessidades através de equipamentos eficientes.

Sobre a sustentabilidade, é imprescindível a construção com visão integrada do ciclo de vida do edifício, considerando os recursos

necessários à construção e operação para o horizonte temporal e o tipo de utilização definidos pelo cliente, reduzindo o consumo energético e garantindo um grau adequado de independência energética. Por último, uma construção que corresponde ao seu estilo de vida e antecipa a regulamentação europeia de edifícios, garantindo assim a preservação do valor do seu investimento.

INDUSTRIALIZAÇÃO

A industrialização é a ferramenta da Casais para aumentar a eficiência e será essencial para a transição da construção onde, cada vez mais,



COVID-APTO

SÃO SOLUÇÕES E PRODUTOS QUE PERMITEM TORNAR OS ESPAÇOS MAIS SEGUROS E SAUDÁVEIS PARA OS UTILIZADORES. PODEM SER SOLUÇÕES DE MEDIÇÃO E PURIFICAÇÃO DO AR INTERIOR, PRODUTOS COM SENSORES PARA MINIMIZAÇÃO DE TOQUE E SINALÉTICA



veremos 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 contratado.

«As nossas equipas utilizam tecnologias como o BIM para simulação de diversos cenários de durabilidade e comparação de custos. Para a Casais é já uma realidade a utilização de software que nos permite ter um foco mais incisivo nos principais indicadores de desempenho do edifício, tal como o seu custo ao longo do todo o ciclo



» António Carlos Fernandes Rodrigues, CEO do Grupo Casais

de vida. Estamos a desenvolver soluções que nos permitem acrescentar à tecnologia BIM processos construtivos off-site que se foquem na oportunidade de aproximação do sector da construção às melhores práticas de outras indústrias», afirma o CEO.

A face visível deste processo de industrialização é a BluFab que dá corpo à unidade de construção off-site e que está a abastecer as obras com elementos fabricados e montados em fábrica (paredes infra-estruturadas, tecto acústico, armários modulares, são alguns dos exemplos já aplicados em obras Casais).

Este é o grupo com maior capacidade integrada para a área da edificação. E tem consciência de que também tem um papel na liderança da sustentabilidade global, desmultiplicando e orientando o esforço e recursos para a criação de valor, reforçando a

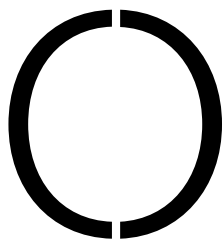
acção com objectivos que guiam este propósito. «O surto epidémico COVID-19 trouxe um desafio para a organização, para cada um de nós, e respectivas famílias, por isso, estamos profundamente comprometidos em tomar todas as medidas necessárias para salvaguardar a segurança, saúde e bem-estar dos nossos colaboradores, clientes, parceiros e sociedade em geral. Percebemos que trouxe também grandes oportunidades de desenvolvimento de negócio e que acelerou de forma evidente diversos processos de inovação em vários sectores de actividade, incluindo o da construção», sublinha António Carlos Fernandes Rodrigues.

O responsável apela, por isso, a que se façam escolhas responsáveis, tanto na utilização dos materiais como nos sistemas construtivos, para que a transformação que o sector produz no meio ambiente seja menos impactante. Para além de estarem completamente focados no desenvolvimento de infra-estruturas de qualidade, de confiança, sustentáveis e resilientes, pensadas para apoiar o bem-estar humano e o desenvolvimento económico, o grupo tem vindo a promover a industrialização inclusiva e sustentável, fomentando em todos os momentos os processos de desenvolvimento tecnológico, a investigação e a inovação. «Alinhámos a nossa estratégia com os Objectivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas e criamos e partilhamos o Manifesto pela Sustentabilidade e pela Construção de um amanhã melhor», conclui. ●



MARCAR A DIFERENÇA

O GRANDE EIXO ESTRATÉGICO ASSENTA NA DINAMIZAÇÃO DE UM MERCADO IMOBILIÁRIO SUSTENTÁVEL E ENERGETICAMENTE EFICIENTE



tecido empresarial da mediação imobiliária aposta, vincadamente, no profissionalismo, na formação e na diferenciação, terá de saber apostar no Imobiliário “Verde” e na valorização do parque habitacional que seja eficiente e sustentável. Em entrevista à Executive Digest, Luís Mário

Nunes, director-geral da Rede Comprarcasa revela os principais desafios da empresa para o futuro.

Como é que avalia o desempenho da Comprarcasa em 2020?

Depois de anos de recuperação da economia portuguesa e, em particular, do sector imobiliário, 2020 surge-nos como um ano atípico e sem qualquer tipo de comparação face ao que já tínhamos vivido. O mercado vinha de uma importante recuperação desde o ano 2014. Em cinco anos (de 2014 a 2019) o número de imóveis transaccionados, simplesmente, disparou. Um crescimento superior a 115% e em que 2019 já se comportou como um ano de estabilização registando apenas um crescimento de 1,6% face ao ano imediatamente anterior. Era expectável!

Depois de uma recuperação tão elevada, consideramos importante que o mercado começasse a demonstrar capacidade e indicadores de estabilização. Aconteceu em 2019 e seria previsível algo similar no ano 2020. Todavia, o ano iniciou-se com uma forte dinâmica. Nos dois primeiros meses, o comportamento do mercado foi além das expectativas.

Entretanto, surge a crise sanitária, seguida de pandemia que obrigou o mercado e o próprio país a confinar e, no caso concreto do sector da mediação imobiliária, a encerrar as portas. Estivemos sete semanas de portas fechadas. Mesmo assim, o ano 2020 acabou por ser um óptimo ano com uma pequena redução de 5% no número de transacções, mas com um crescimento de 2% do volume transaccionado. Transaccionaram-se cerca de 172 mil imóveis, com um total de mais de 26 mil milhões de euros, valor record desde o período de sub-prime. Na nossa realidade, confirmou-se a mesma tendência. O ano arrancou muitíssimo bem e, após e durante pandemia, terminámos o ano a crescer 7%



» Luís Mário Nunes, director-geral da Rede Comprarcasa

no volume intermediado, com os centros urbanos a terem primazia, pela sua tradicional apetência, mas com as zonas limítrofes, como zona Oeste, Alentejo a demonstrar uma interessante dinâmica. Como tradicionalmente, os nossos principais mercados foram Ponta Delgada, Évora e Guimarães, facto demonstrativo da deslocalização que já se sente no perfil do consumidor.

Devido à pandemia, como analisa o actual momento do negócio?

Consideramos que o mercado estará, gradualmente, a entrar numa estabilidade, numa nova normalidade. Continuamos a registar, em regra, uma escassez de oferta face à procura, aspecto que estará na base da explicação para a sustentabilidade dos preços que temos registado. Pensamos que os preços de transacção se manterão estáveis, reduzindo-se, mas não cremos que muito, os valores de “asking price”. A grande questão que o mercado enfrenta assentará no impacto das moratórias. No final do mês passado, terminaram as moratórias privadas mas públicas (de maior volume) ainda permanecerão por mais seis meses. Mesmo aquelas que já têm apoio parlamentar para que se renovem.

E as vossas perspectivas para 2021?

Estamos conscientes do ano desafiante que enfrentamos, diria

mesmo... dos dois anos desafiantes que temos pela frente. As nossas perspectivas levam-nos a acreditar num ano muito similar ao anterior. Se olharmos para os dados do Banco de Portugal já conhecidos, verificamos que nos dois primeiros meses do ano o volume de crédito habitação (variável directamente relacionada com o mercado imobiliário) cresceu face ao período homólogo. Esta realidade ainda é mais significativa se nos recordarmos que estamos a comparar dois meses em confinamento (em 2021) com dois meses em que ainda não vivíamos perante uma pandemia (em 2020).

Como é que o sector imobiliário poderá dar a volta à situação que estamos a viver?

No caso da Rede ComprarCasa fomos muito céleres a desenvolver ferramentas digitais de aproximação comercial, plataformas que possibilitam, em última análise, que toda a cadeia de valor do imobiliário possa ser concretizada digitalmente com total garantia de segurança para as partes envolvidas.

Desenvolvemos uma ferramenta de Assinatura digital com Terceiro de Confiança que, quando o sistema jurídico português o possibilita, permitirá que a própria concretização da Escritura pública de transmissão de propriedade possa ser concretizada à distância.

O sector tem que criar as dinâmicas que consigam dar resposta às actuais necessidades do mercado. O desafio das Rendas Seguras e Rendas Acessíveis que os principais Centros Urbanos, através do poder local, estão a desenvolver são outras importantes ferramentas para resolver todos os novos desafios que vão surgindo.

Quais as linhas estratégicas que orientam a sua equipa?

Temos importantes desafios para os próximos tempos. Todavia, considero que o nosso grande eixo estratégico assenta na dinamização de um mercado imobiliário sustentável e energeticamente eficiente.

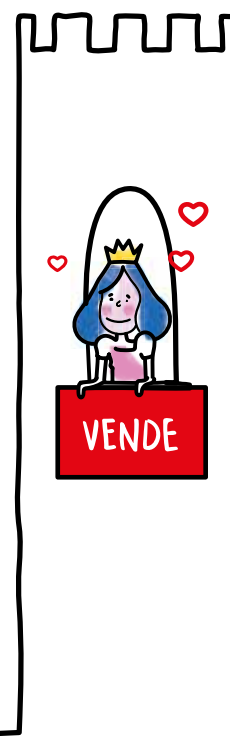
Em 2021 e seguintes, o caminho assentará nestes critérios e teremos de saber acompanhar este desafio. O tecido empresarial da mediação imobiliária aposta, vincadamente, no profissionalismo, na formação e na diferenciação, terá de saber apostar no Imobiliário “Verde” e na valorização do parque habitacional que seja eficiente e sustentável.

A Rede ComprarCasa está atenta a esta realidade e saberá marcar a diferença neste novo desafio. ●

O amor da sua vida não irá bater à sua porta.

O comprador da sua casa, também não.

Sabemos que vender a sua casa não é nenhum conto de fadas. Na rede imobiliária **ComprarCasa** ajudamos a separar “os sapos” dos príncipes.





JPS GROUP

PROJECTOS ÚNICOS

A JPS GROUP É UMA MARCA PIONEIRA NO CONCEITO DE CASAS DE “LUXO ACESSÍVEL”

A

JPS GROUP é uma das maiores empresas do sector imobiliário, e prova disso é o crescimento sustentado e a expansão de negócio, focada na optimização de recursos e com soluções integradas. Em entrevista à Executive Digest, João Sousa, CEO da empresa, explica como vieram mudar o paradigma do mercado.

A JPS GROUP posiciona-se como uma “empresa única no sector imobiliário”. O que a distingue nesta área?

O que nos distingue é sermos mais que um promotor imobiliário, é sermos uma marca única com projectos únicos. Antecipamos tendências e oferecemos sempre a melhor relação qualidade/preço. Quando surgimos no mercado apenas se construía empreendimentos de luxo só para estrangeiros ou para clientes que não representavam a maioria dos compradores nacionais. A JPS GROUP veio mudar o paradigma do mercado, pois começámos a fazer projectos de sonho, para clientes reais. Ou seja, fomos pioneiros em fazer projectos de luxo acessíveis a uma grande parte de pessoas, cuja valorização é grande e ultrapassa qualquer oferta semelhante no mercado.

Construíram mais de 1550 imóveis, desenvolveram mais de 300 mil metros quadrados de construção,



geraram mais de 600 milhões de euros em volume de vendas. Além de únicos, são hoje uma das maiores empresas do sector imobiliário?

Posicionamo-nos como uma empresa com conceitos inovadores. Dispomos de uma equipa própria multidisciplinar, exclusivamente, dedicada à idealização e concretização dos projectos, nomeadamente a equipa comercial, de marketing, de investimentos, de produção, de arquitectura e engenharia, de recursos humanos, de análise de

crédito, de pós-venda, jurídico, financeiro, produção e, também, uma construtora própria que foi considerada PME líder em 2020. Neste momento contamos com mais de 500 colaboradores directos e indirectos a trabalhar nos nossos projectos, julgo que isso dá já uma ideia da dimensão da JPS Group, enquanto empresa do sector imobiliário. Fizemos projectos que foram autênticos sucessos de venda como o SkyCity, DreamLiving, Green Valley Oeiras



APOSTA

COM A REAL ESTATE BY JPS GROUP PRETENDEM TORNAR-SE UMA REFERÊNCIA NA MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA. A INTENÇÃO NÃO É SER MAIS UMA MEDIADORA, MAS SIM UM PARCEIRO NA VENDA DAS CASAS DOS SEUS CLIENTES



» João Sousa, CEO da JPS GROUP

A EQUIPA ESPECIALIZADA E MULTIDISCIPLINAR TRABALHA, PARA FAZER PROJECTOS ÚNICOS, COM QUALIDADE E PREÇOS IMBATÍVEIS. ESTE É O ADN DA MARCA JPS GROUP!

Residence, The Village, Sea View Residence entre outros. Julgo que os nossos números falam por nós.

Embora a empresa seja, de forma geral, associada a um mercado de luxo, é possível ter uma casa de sonho a um preço justo?

Toda a nossa oferta de casas está assente em preços competitivos, com qualidade e acabamentos de luxo. Tal só é possível com muito trabalho por parte de toda a nossa equipa e com as opções

certas de gestão. Claro, que o facto de termos equipas próprias assim como a nossa construtora própria, beneficiamos de preços mais competitivos de forma geral, o que acaba por fazer reflectir essa margem no preço final ao cliente. Como todo o processo é feito in house, existe uma maximização de recursos, como tal, conseguimos tornar competitivos e ter uma oferta de casas de sonho, a preços não apenas justos, mas a preços imbatíveis.

É também em plena pandemia, face a um claro aumento da procura, que o grupo aposta numa nova marca para a compra e venda de imóveis, a Real Estate. O que oferece esta mediadora de diferente?

A nossa aposta na mediação imobiliária não nasceu na altura da pandemia, nessa altura decidimos lançar um novo website, mais “user friendly” dedicado exclusivamente à mediação imobiliária, com um design apelativo, dentro das linhas da JPS GROUP, para dar resposta à grande procura que tivemos por parte dos nossos clientes, mesmo em tempo de pandemia. Com a Real Estate by JPS GROUP pretendemos tornar-nos uma referência na mediação imobiliária. A intenção não é ser mais uma mediadora, mas sim um parceiro na venda das casas dos seus clientes. Pretendemos ser uma mais-valia no processo de venda com o nosso know-how, estamos aptos para encontrar os clientes certos para cada imóvel e imóveis certos para cada cliente.

O facto de terem uma equipa completa, com serviços 100% integrados, numa perspectiva 360°, oferece mais confiança aos clientes?

Fazer um atendimento personalizado ao cliente, agregar valor e confiança no processo de compra de um imóvel, que por si só já é complexo, mas que connosco se torna mais fácil. Os clientes conhecem pessoalmente os elementos das nossas equipas que os vão acompanhar ao longo do processo, têm reuniões presenciais, ou nesta fase também à distância,



com a equipa comercial, com a de crédito, a de arquitectura, engenharia, produção, etc, pelo que existe um grande conhecimento de parte a parte e grande proximidade. Praticamente todos os nossos clientes compram os nossos projectos logo numa fase inicial em planta e por essa razão a nossa relação é longa e muito próxima, pelo que naturalmente isso oferece mais confiança a qualquer cliente.

O novo showroom na própria empresa também contribui para isso? É uma forma de poderem ver presencialmente os materiais escolhidos e fazerem algumas alterações?

O nosso showroom funciona como uma “montra” de um conjunto de materiais de qualidade, escolhidos ao pormenor pela nossa equipa, que estão ao dispor dos nossos clientes para escolher de forma personalizada como vai ser a sua casa de sonho. Neste processo de conhecimento dos materiais são

sempre acompanhados por um elemento da equipa comercial ou da equipa de arquitectura, para que possam esclarecer todas as dúvidas que possam ter.

Qual é que é a vossa perspectiva para o sector imobiliário a curto/médio prazo? Será um impulsor da economia?

Mesmo em pandemia, o mercado imobiliário português tem-se mostrado resiliente e continua a ser bastante atractivo para investidores nacionais e estrangeiros. O imobiliário continua a ser um excelente activo para se investir, e a prova disso é que vendemos toda a primeira fase dos apartamentos do projecto Green Valley Oeiras Residence, já em tempo de pandemia, e vendemos agora no fim de Março praticamente toda a primeira fase dos apartamentos do nosso projecto Terraços de São Francisco em apenas uma semana, e ainda antes mesmo

» Empreendimento Terraços de São Francisco, em Alcochete

do lançamento oficial. O sector imobiliário foi na anterior crise o grande impulsionador da economia, e acredito que também o seja nesta fase mais difícil, não apenas para a economia nacional, como também para a economia mundial.

Assume-se sucessivamente como um “optimista”, prevendo uma forte (e gradual) recuperação do sector imobiliário. Considera que vão ser mais fortes deste confinamento?

Sou um optimista por natureza, mas o sucesso da nossa estratégia e a posição que a nossa marca tem alcançado mesmo em fases mais difíceis da economia em geral, naturalmente que reforça essa minha postura nos negócios, e na vida. Mas, nada se consegue sem muito trabalho de toda uma equipa. Em tempos de incerteza temos de nos reinventar e estar atentos às necessidades actuais do mercado, antecipar tendências, responder às necessidades dos nossos clientes e acompanhá-los durante todo o processo. Numa altura, em que a casa se tornou o centro das nossas vidas, temos que satisfazer as necessidades do momento em que vivemos, ao criar projectos com espaços amplos, home office para teletrabalho, espaços exteriores ao ar livre com jardim e até mesmo piscina, que nos proporcionem uma qualidade de vida única e exclusiva. É para isto que a nossa equipa especializada e multidisciplinar trabalha, para fazer projectos únicos, com qualidade e preços imbatíveis. Este é o ADN da nossa marca JPS GROUP! ●

SIGA AS PRINCIPAIS TENDÊNCIAS INTERNACIONAIS DE GESTÃO



ASSINE JÁ!

31,8€ 56,6€

1 ANO ASSINATURA
(12 edições)

2 ANOS ASSINATURA
(24 edições)

Faça já o seu pedido para o email: assinaturas@multipublicacoes.pt ou ligue para o **210 123 400** e beneficie de descontos até 20% sobre o preço de capa.

Valores de assinatura válidos para Continente e Ilhas.