

# IMOBILIÁRIO



APOIOS:

**SIL** SALÃO  
IMOBILIÁRIO  
DE PORTUGAL  
EXPOSIÇÃO DE LISBOA 2023  
04 | 07 MAIO 2023

ENGEL & VÖLKERS

**GOLD**

**h** habitat invest

**home**lovers

**PRATA**  
RIVERSIDE VILLAGE

# UMA JANELA ABERTA PARA O IMOBILIÁRIO

O GRANDE TEMA DESTE ANO É “OS DESAFIOS DA HABITAÇÃO” NO ÂMBITO DA CONFERÊNCIA “SIL CIDADES”, ONDE OS AUTARCAS TERÃO A OPORTUNIDADE DE TRANSMITIR AS SUAS OPINIÕES, DIFICULDADES E SUGESTÕES FACE À NOVA REALIDADE



» Sandra Bértolo Fragoso, Gestora do SIL - Salão Imobiliário de Portugal

**P**articipar no SIL é ter a oportunidade de contactar directamente o sector imobiliário, tomar o pulso do mercado e reencontrar profissionais, investidores, empresários, técnicos e público em geral. Este é um momento em que se trocam opiniões, transmitem experiências e se procuram soluções.

O Salão Imobiliário de Portugal, é o barómetro anual do sector, no qual participa o sector associativo, o poder local, os promotores, os mediadores, a banca, os serviços e as entidades oficiais.

O grande tema deste ano é “Os desafios da Habitação” no âmbito da Conferência “SIL Cidades”, onde os autarcas terão a oportunidade de transmitir as suas opiniões, dificuldades e sugestões face à nova realidade.

O sector imobiliário que se caracteriza pela sua resiliência e grande capacidade de adaptação às novas

exigências quer legislativas quer de consciência ambiental, revela-

**APESAR DE TODA A EVOLUÇÃO DIGITAL NO MUNDO E ACELERAÇÃO NO NOSSO PAÍS NOS ÚLTIMOS ANOS, AS FEIRAS E AS CONFERÊNCIAS PRESENCIAIS ESTÃO PARA FICAR**

-se participativo e interveniente. Perspectiva-se assim, um Fórum de debate intenso que contribuirá por certo para o encontro de soluções.

Refiro ainda que o SIL, tem sido um excelente motor de captação de investimento estrangeiro para Portugal, destacando-se países como o Brasil, a França, os Estados Unidos da América, a China e o Reino Unido.

Apesar de toda a evolução digital no mundo e aceleração no nosso país em particular nos últimos anos, as feiras e as conferências presenciais estão para ficar. Acredito hoje, como no passado, que nada substitui o contacto directo, o B2B e o B2C. ●

# PARA QUEM GERE PESSOAS

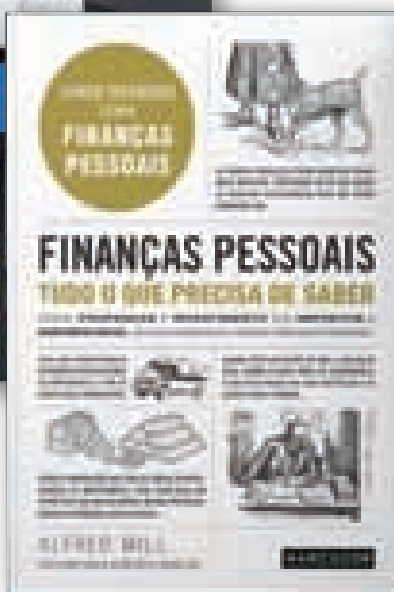


## ASSINE JÁ E RECEBA O LIVRO

FINANÇAS PESSOAIS: TUDO  
O QUE PRECISA SABER  
Alfred Mill

**51,00€**

1 ANO ASSINATURA  
(12 edições)



MARCADOR

Para mais informações: [assinaturas@multipublicacoes.pt](mailto:assinaturas@multipublicacoes.pt) ou ligue para o **210 123 400**.  
Assine já em: <https://assinaturas.multipublicacoes.pt/>

Campanha válida para Continente e Ilhas. O livro será enviado via CTT registado, após boa cobrança do valor da assinatura. Venda limitada até ao máximo de 2 assinaturas por cliente. Limitada ao stock existente.

# PORQUÊ INVESTIR NO MERCADO IMOBILIÁRIO PORTUGUÊS

NOS ÚLTIMOS ANOS, PORTUGAL TEM SIDO UM DOS PAÍSES DA EUROPA COM CRESCIMENTO MAIS RÁPIDO NO MERCADO IMOBILIÁRIO

**A** combinação de bom clima, segurança e excelente qualidade de vida atrai muitos investidores estrangeiros para o nosso país. Se procura uma oportunidade de investimento atractiva, Portugal deve estar entre as suas opções.

A procura de propriedades em Portugal aumentou nos últimos anos, tanto por parte de portugueses como de estrangeiros, devido ao crescimento da economia do País e à melhoria do nível de vida. Portugal sempre foi um dos destinos turísticos mais populares na Europa e, na sequência da COVID-19, muitos visitantes decidiram instalar-se aqui, graças a medidas como o Golden Visa e o boom dos nómadas digitais.

Apesar do aumento da procura, os preços da habitação permanecem competitivos em comparação com outros países europeus, tornando Portugal hoje um dos melhores lugares para o investimento imobiliário para um bom retorno no futuro.

O nosso país conseguiu manter uma estabilidade política e económica de que poucos países se podem vangloriar, e, após ter conseguido ultrapassar a crise financeira de 2008, tem desfrutado de uma economia em crescimento. Além disso, o governo implementou diferentes medidas que favoreceram o investimento estrangeiro, como a isenção fiscal para os rendi-

mentos obtidos via investimentos imobiliários, melhorando ainda mais a estabilidade do mercado. Ademais, Portugal oferece também uma taxa relativamente baixa de imposto predial em comparação com outros países europeus.

Em termos de rentabilidade, o nosso país continua a ser um dos principais destinos da Europa e um dos destinos em que o sector do turismo continua a crescer. Isto leva a um aumento da procura de

**APESAR DO AUMENTO DA PROCURA, OS PREÇOS DA HABITAÇÃO PERMANECEM COMPETITIVOS EM COMPARAÇÃO COM OUTROS PAÍSES EUROPEUS**



propriedades para arrendamento a curto prazo, o que se torna uma grande oportunidade para aqueles que pensam em investir em Portugal.

Em conclusão, o mercado imobiliário português oferece uma excelente oportunidade de investimento para quem procura rentabilidade a longo prazo. Com uma procura crescente de propriedades, preços mais competitivos que outros países da Europa, estabilidade política e económica, políticas fiscais favoráveis, um sector turístico em crescimento, e uma elevada qualidade de vida, Portugal é o destino ideal para investidores imobiliários. Se procura um investimento imobiliário sólido e rentável, Portugal é, sem dúvida, a melhor escolha. ●

# ENGEL & VÖLKERS



## Você tem o que os outros sonham...

Gostaria de vender o seu imóvel de modo rápido e com sucesso?  
Confie nos nossos especialistas para encontrar o comprador ideal,  
graças à nossa extensa rede internacional de clientes.

Seja por telefone, online ou no nosso escritório -  
teremos todo o gosto em conhecê-lo pessoalmente.



**ENGEL & VÖLKERS LISBOA**  
+351 21 020 0490 | [Lisboa@engelvoelkers.com](mailto:Lisboa@engelvoelkers.com)  
[www.engelvoelkers.com/es-pt/lisboa](http://www.engelvoelkers.com/es-pt/lisboa)

GOLD BY MAXFINANCE

# RECONHECIMENTO DOS CLIENTES

A INTEGRIDADE, O RESPEITO, A EMPATIA, ASSOCIADOS À EXCELÊNCIA E EFICIÊNCIA DE PROCESSOS REFLECTEM A FORMA DE ESTAR DA EMPRESA

**E**m entrevista à Executive Digest, Sofia Severino, CEO da empresa, explica os desafios e a estratégia para 2023.

**Qual a história da GOLD by MAXFINANCE e com que identidade procuram colocar-se no mercado?**

A GOLD by MAXFINANCE chega ao mercado em 2008, numa época que, como hoje, este enfrentava alguns desafios. Identificámos muitas dúvidas quanto à intermediação de crédito e de forma pedagógica, diria, contribuimos para a literacia financeira. Desconstruímos a complexidade do processo de crédito, tornámo-lo mais rápido e menos burocrático para os clientes. Hoje, após mais de oito mil contratos de crédito celebrados e mais de 850 milhões de euros de volume de crédito contratado, temos em curso um processo de rebranding e a marca GOLD by Maxfinance é indissociável de elevados padrões de serviço e de reconhecimento por parte dos mais importantes players de mercado. Os prémios que acumulamos são a parte mais visível deste percurso mas o reconhecimento dos clientes, esse, não tem preço.

**Quais os principais valores da marca?**

O mercado está sempre atento e acreditamos que as nossas dinâmicas têm efectivamente de se enquadrar nos valores que nos regem. Seria desprovido de sentido se assim não fosse. A integridade, o respeito, a empatia, associados à excelência e eficiência de processos reflectem a nossa forma de estar. Lideramos

com um sério compromisso ético com todos os players de mercado, sem excepção. E é desta forma que alimentamos a ambição – e o nosso propósito – de proporcionar a melhor experiência de crédito e de serviço aos clientes.

**O que vos distingue face a outros intermediários de crédito? A estratégia de negócio?**

Sabemos que só com grande diferencial competitivo conseguimos contribuir para o desenvolvimento financeiro sustentável de particulares e empresas. Especialmente relevante é a qualificação financeira muito assertiva dos clientes e, fruto do relacionamento privilegiado com a Banca, a capacidade negocial incontestável que temos. Por fim, é um serviço totalmente gratuito – porque somos remunerados pelos nossos parceiros.

**Qual a estratégia da empresa para 2023?**

2023 chegou com alguns desafios para quem recorre (ou recorreu) ao crédito mas parece-nos importante desmistificar um pouco. Não estou a desvalorizar o impacto das alterações ao nível das taxas de juro e, conseqüentemente, na prestação mensal. De todo! O que é importante (e estamos muito focados nisso) é perceber



como podemos minimizar esse impacto – porque há como o fazer.

**Qual o vosso maior trunfo para terem vingado no mercado?**

As pessoas, sem dúvida. A tecnologia é importante mas nada substitui as pessoas. As que fazem parte da equipa, as que integram a rede de parceiros, as que não integrando contribuem para continuarmos a viabilizar tantos sonhos como o da casa própria, por exemplo. Quando se pensa em crédito, dá-se muitas vezes um sentido prejudativo porque, vejamos, tem um peso grande nos orçamentos familiares.

E também queremos mudar este paradigma: é uma despesa expressiva mas é o que torna possível que a maioria dos portugueses possa ter casa própria, possa concretizar muitos dos seus sonhos e objectivos. ●

# CRÉDITO COM CERTEZA É GOLD

PARCEIRA Nº1  
DOS BANCOS  
EM PORTUGAL

263 854 754

[www.goldbymaxfinance.pt](http://www.goldbymaxfinance.pt)

## GOLD

INTERMEDIÁRIOS DE CRÉDITO

**max**FINANCE

HABITAT INVEST

# «PROCURAMOS OFERECER A MELHOR SOLUÇÃO HABITACIONAL»

OS RECURSOS HUMANOS SÃO O PRINCIPAL TRUNFO PARA VINGAR NUM MERCADO TÃO COMPETITIVO

**E**m entrevista, Daniel Tareco, administrador da Habitat Invest, explica os desafios da empresa para 2023.

## Qual a história e o posicionamento da Habitat Invest no mercado português?

A Habitat Invest é um promotor imobiliário fundado em 2001 presente em todos os segmentos do mercado residencial, desde o segmento médio ao alto passando ainda pelo segmento dos apartamentos turísticos. Temos actualmente 17 projectos em desenvolvimento correspondentes a quase 2000 fracções residenciais e a mais de 600 milhões de euros de investimento. A Habitat procura oferecer aos seus clientes a melhor solução habitacional em cada um dos segmentos em que está presente.

## Quais os principais valores da marca?

A Habitat procura oferecer os melhores produtos em termos de qualidade, inovação e sustentabilidade em cada um dos segmentos do mercado em que está presente.

## O que vos distingue face à concorrência?

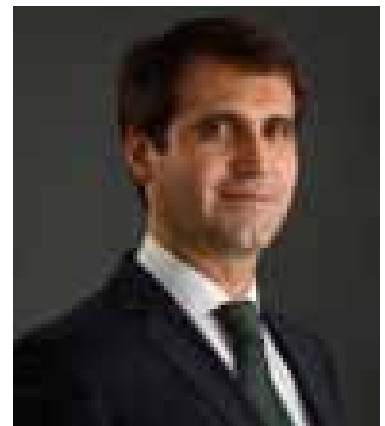
A Habitat tem-se pautado por, ao longo dos últimos 20 anos em que tem estado presente no mercado, ter vindo a construir relações/parcerias duradoras com

os seus principais stakeholders quer eles sejam municípios, arquitetos, engenheiros, empreiteiros ou mediadores entre outros, alicerçadas em confiança, integridade, responsabilidade e comunicação. Este aspecto permitiu-nos chegar onde estamos hoje, e continuaremos a trabalhar diariamente da mesma forma, para continuar a merecer a confiança que nos é depositada pelos nossos clientes.

## Qual a estratégia da empresa?

Durante o ano de 2023 a Habitat procurará desenvolver projectos cada vez mais sustentáveis e ESG compliant, pois esta é uma realidade inevitável para todos os sectores da economia e com uma importância primordial no sector do real estate dada a pegada de carbono que o sector representa, cerca de 40% das emissões de carbono ao longo do ciclo de vida dos activos.

Tentaremos ainda ser um dos precursores do mercado Built to Rent, actualmente inexistente em Portugal, e que tanta importância pode vir a ter num país com tantas dificuldades ao nível da habitação e que desesperadamente necessita de soluções alternativas.



Por último, iremos trabalhar no sentido de uma maior industrialização e/ou pré-fabricação (ou modularização) da construção pois em pouco tempo esta poderá ser uma das únicas formas de mitigar um dos maiores desafios que afetam atualmente o sector, que é a falta de mão de obra qualificada.

## Qual o vosso maior trunfo?

Os recursos humanos são o principal trunfo para constantemente vingar-mos num mercado tão competitivo como o do investimento imobiliário. Continuaremos a investir no desenvolvimento das nossas capacidades internas para além de aprofundar e reforçar as relações com os principais parceiros, para podermos continuar a oferecer as melhores soluções aos clientes. ●





# PLÁTANOS

## Versatilidade, conforto e design

Num entorno idílico, entre frondosos jardins, Plátanos propõe um condomínio de treze moradias independentes de telhados ajardinados, com piscina e garagem, quase ocultas na paisagem, que apresentam três plantas arquitetónicas diferentes, com áreas interiores de entre 272 m<sup>2</sup> e 381 m<sup>2</sup>.

A cinco minutos do centro de Cascais, Plátanos dispõe de um rápido acesso a Lisboa e às principais vias de comunicação do país.

The lines of Nature





HOME LOVERS

# A VERDADEIRA ESSÊNCIA DA CASA

A INCERTEZA INICIAL FOI, DE ALGUM MODO, A NOSSA MELHOR CONSELHEIRA E MOTOR PARA COLOCAR UM NEGÓCIO EMPREENDEDOR A ANDAR

POR:

Magda Cunha Varella

**D**epois de um investimento, menos conseguido, com uma marca na mesma área do ramo imobiliário, Magda Cunha Varella e Miguel Tilli, não desistiram e durante um passeio à beira-mar bastante inspirador, elaboraram um primeiro esboço do que viria a ser a HomeLovers.

Numa altura, em que o mercado tinha atingido mínimos históricos (2010), vimos uma oportunidade de reinvenção do mercado imobiliário tradicional que à época, tinha atingido o ponto de saturação e atravessava uma fase crítica, decidimos então focar o negócio no arrendamento. O negócio foi iniciado, em 2011, com foco no arrendamento, numa altura em que a maioria das empresas estavam focadas na venda de imóveis. A HomeLovers inovou na sua abordagem e decidiu tratar os clientes pelo nome e não usar o vocabulário típico da área, como imóveis, em vez disso, usou a palavra casa e explorou a ligação emocional e o sentimento de pertença que as pessoas têm pelo espaço - Home Is Where Your Heart Is

Sem querer, fez com que cada passo dado fosse um passo pensado, reflectido, estudado e sentido, sempre com os pés bem assentes na terra, mas sem nunca deixar de lado o amor, entrega e paixão que a HomeLovers desde cedo nos faz sentir. Na altura, as marcas ainda

não tinham uma forte presença nas redes sociais. Começámos, mais uma vez, a desbravar sem receio o facebook. Sem modelos a seguir, voltámos a ser pioneiros e disruptivos. Procurávamos sobretudo, casas em 2ª mão, reabilitadas, com a curadoria da HomeLovers. Crescia assim um novo conceito, com atenção ao detalhe e cuidado com a imagem - transformamos casas com alma de uns em casas de sonho de outros.

A Magda, tratava da imagem da marca e da página de facebook, enquanto o Miguel fazia visitas às casas, fotografias e negócio. O interesse começou a chegar a partir de comentários que as pessoas deixavam nas publicações e por mensagem privada. Em 2013, fomos considerados pelo Mark Zuckerberg, exemplo de sucesso, numa página criada pelo próprio, onde estavam selecionados negócios de sucesso no facebook. Essa também é uma das nossas missões, o lado explorador da HomeLovers, faz com que desbravemos alguns caminhos que acabam por nos levar ao sucesso e faz com que as outras marcas do sector e não só, sigam o mesmo caminho.

Rapidamente a marca ganhou notoriedade, à medida que cresciam o número de casas, as pessoas e



» Magda Cunha Varella, Co-Founder da empresa

as páginas nas redes sociais, a facturação também crescia e a equipa também.

Criámos uma curadoria HomeLovers - como um selo/garantia de qualidade. Definimos ao longo do crescimento da marca, alguns pontos essenciais para a diferenciação no mercado, a nossa imagem, a qualidade das fotografias, inspiradoras e que mostrem o melhor das casas, sobretudo para que, as pessoas, ao olharem para as fotos, sintam e imaginem como viveriam naquela casa. A disposição, as cores, a decoração, que peças poderão usar, os almoços em família, os jantares com amigos, a vida a dois, a vida com patudos, enfim, que sintam que aquela pode ser a sua casa.

Aprendemos, porque nos deixamos guiar pelos nossos clientes e por termos escolhido ser inovadores, com a incerteza, com o erro, com a experiência e com teste e, pensamos - espero - que nunca deixaremos de aprender. ●



HOME IS WHERE  
YOUR HEART IS.

VIC PROPERTIES

# UMA “NOVA CIDADE” NASCE À BEIRA-RIO

UMA VILA URBANA NO CORAÇÃO DE LISBOA, COM UM VERDADEIRO AMBIENTE DE BAIRRO, TRANQUILO, MAS CHEIO DE VIDA. É ASSIM QUE SE CARACTERIZA O PRATA RIVERSIDE VILLAGE, UM EMPREENDIMENTO QUE PROPORCIONA UMA NOVA FORMA DE VIVER A CIDADE



**P**ara além de um complexo residencial único na cidade de Lisboa, situado na primeira linha de rio, o Prata vai muito mais além. A sua envolvente oferece uma autêntica “vila à beira-rio”, onde não só os residentes, mas também todos os cidadãos podem usufruir dos novos espaços de lazer, como a ciclovía, os parques infantis do Parque Ribeirinho Oriente, assim como da ligação ímpar ao Tejo, que faz com que este seja já um dos mais cotados jardins de Lisboa. “Um espaço perfeito para passear, correr, pedalar ou

simplesmente disfrutar do som das águas do rio”, sublinha Luís Gamboa, Chief Operating Officer da VIC Properties, referindo ainda o facto deste projeto estar inserido no coração de três dos bairros mais criativos e dinâmicos da cidade – Marvila, Beato e Parque das Nações. Para tal, também tem contribuído a VIC Properties e o Prata, que, garante, “vão continuar a apoiar e a promover diversos eventos, com destaque para os culturais”.

A nível cultural, e através de um protocolo estabelecido com a Plataforma P’la Arte, a VIC Properties cedeu lojas do Prata Riverside Village a artistas que, perante a situação extrema provocada pela pandemia, ficaram sem espaço de trabalho onde desenvolver a sua produção artística. Esta parceria é mais um exemplo do compromisso da VIC Properties no apoio e promoção da arte e cultura, e do Prata Ri-



## EMPRESAS

SÃO VÁRIAS AS EMPRESAS QUE JÁ “HABITAM” O PRATA RIVERSIDE VILLAGE. SÃO EXEMPLOS DISSO, A DELTA THE COFFEE HOUSE EXPERIENCE, O CAFÉ DA PRATA, A RISE BIKE SHOP, A INTO BEAUTY, A MERCEARIA DA PRATA, A LOJA DE MOBILIÁRIO ELITELINE, A LOJA DE ARQUITETURA DE INTERIORES DE CARLA ZUZARTE E A MULTINACIONAL GROHE

PRATA  
RIVERSIDE VILLAGE



verside Village que, entre outros projetos culturais, recebe todos os primeiros sábados de cada mês o Mercado P’la Arte, onde dezenas de artistas surpreendem não só os moradores como todos os visitantes desta feira, tendo uma oportunidade de exibir e comercializar o seu trabalho.

Além disso, “o Prata é hoje a casa de mais de uma dezena de diversos espaços comerciais, com a abertura de novas lojas a decorrer a um excelente ritmo. E esta oferta vai continuar a crescer”, assegura Luís Gamboa.

São várias as empresas que já “habitam” o Prata Riverside Village, escolhendo a zona de Marvila para abrir as suas lojas.

São exemplos disso, a Delta The Coffee House Experience, o Prata Café, a Rise Bike Shop, a Into Beauty, a Mercearia da Prata, a loja de mobiliário EliteLine, a loja de arquitetura de interiores de Carla Zuzarte e a multinacional Grohe com a instalação do seu primeiro showroom em Portugal, que já estão de portas abertas para receber os seus visitantes.

A nível de restauração, inauguraram recentemente os restaurantes Rio de Prata, liderado pela chef Carla Sousa, e Cozinha da Prata.

De acordo com Luís Gamboa: “Com a abertura destes novos espaços, a VIC Properties reforça a sua aposta na diversificação da oferta comercial presente no Pra-

» Com a abertura destes novos espaços, a VIC Properties reforça a sua aposta na diversificação da oferta comercial presente no Prata Riverside Village

ta Riverside Village. Melhorar a qualidade de vida dos residentes e visitantes de Marvila, oferecendo um conjunto de serviços diversificado, mais do que um objetivo é uma missão. Também por isso, a VIC Properties encontra-se neste momento a negociar a entrada de mais empresas no Prata Riverside Village, nomeadamente novos espaços de restauração e lojas de outras áreas de atividade”.

Com aproximadamente 20 mil metros quadrados de área comercial disponível no Prata Riverside Village (localizada no piso 0 de todos os lotes), desde o início deste projeto que a VIC Properties assumiu que: “a sua intenção não é construir meros empreendimentos de betão, mas sim por projetar e desenvolver áreas residenciais desde a raiz, criando produtos de alta qualidade, integrados em comunidades vivas, servidas por comércio, serviços, equipamentos culturais e áreas verdes”. Desta forma, a VIC Properties reitera a sua disponibilidade para receber neste espaço negócios históricos de Marvila, assim como projetos mais recentes que ajudarão a revitalizar esta freguesia lisboeta.

### MODERNIDADE E SUSTENTABILIDADE EM PERFEITA HARMONIA

Depois do sucesso dos primeiros edifícios do Prata Riverside Village, que vieram dar uma nova dinâmica à zona oriental de Lisboa, a VIC Properties iniciou o ano de 2023 com uma nova aposta, o Edifício Park. Com uma localização privilegiada, na primeira linha



de frente rio e situado junto à praça central do único projeto em Portugal assinado pelo arquiteto italiano Renzo Piano, vencedor do Prémio Pritzker, o Edifício Park é composto por mais de sete dezenas de apartamentos com tipologias entre o T0 e o T4, com valores a partir dos 400.000€. Aliando modernidade e a funcionalidade às tecnologias de materiais sustentáveis e duradouros, este edifício está em comercialização com um excelente ritmo de vendas.

Sendo a sustentabilidade uma preocupação premente da promotora imobiliária, todos os apartamentos do Park refletem a preocupação com a eficiência energética, tal como acontece em todos os edifícios do Prata Riverside Village, com eficiência energética de Classe A ou A+. Para além disso, neste novo edifício a VIC Properties vai mais além, evoluindo para a instalação de Painéis Fotovoltaicos ao invés

do Solar Térmico que caracteriza os anteriores edifícios, mantendo-se o sistema de domótica que permite facilmente criar cenários para o ensombreamento das janelas de dimensões generosas a diferentes horas do dia, minimizando o uso de energia para aquecimento/arrefecimento dos apartamentos. Seguindo as novas tendências de mobilidade elétrica, a inclusão de carregadores para viaturas elétricas no estacionamento privativo mantem-se.

Entre as principais características destes novos apartamentos, destacam-se os elevadores panorâmicos com vista para o Tejo e para o jardim privado do edifício, acabamentos premium, cozinhas Ernesto Meda em conceito aberto, com ou sem ilha, equipamento completo SMEG, ar condicionado, domótica e arrecadação.

Este novo edifício veio complementar a oferta do Prata, dada a elevada procura que se tem registado,

sendo que dos 420 apartamentos colocados no mercado, mais de 80% já se encontram vendidos, a grande parte a portugueses, que representam 55% das aquisições, mas também a comunidade internacional, com compradores de cerca de 40 países. Espera-se em breve mais lançamentos.

“Os habitantes do Prata são muito diversificados, seja a nível de origem ou da fase de vida em que se encontram, mas estão unidos na sua sensibilidade à arquitetura, ao design, ao detalhe e a novas propostas de estilo de vida e urbanismo”, explica Luís Gamboa. Acrescentando que: “A cada dia que passa, o objetivo de construir uma autêntica “vila à beira-rio” solidifica-se e mostra que a visão de Renzo Piano para este local era a correta. Com o desenvolvimento do Prata, a VIC Properties prossegue, com sucesso, a missão de requalificar e devolver a todos os cidadãos a frente ribeirinha oriental, uma parte da cidade de Lisboa que durante muitos anos esteve abandonada”. Neste momento, a VIC Properties está a preparar a entrega dos apartamentos de mais dois edifícios. O Square, que receberá os primeiros habitantes durante o primeiro semestre, e o Urban. O Square conta com 107 apartamentos, 75% dos quais já estão vendidos. A comercialização do Urban, que conta com 65 apartamentos, encontra-se já nos 95%. Os 175 apartamentos dos edifícios da primeira fase, The One, Riverside e West, encontram-se totalmente comercializados. ●



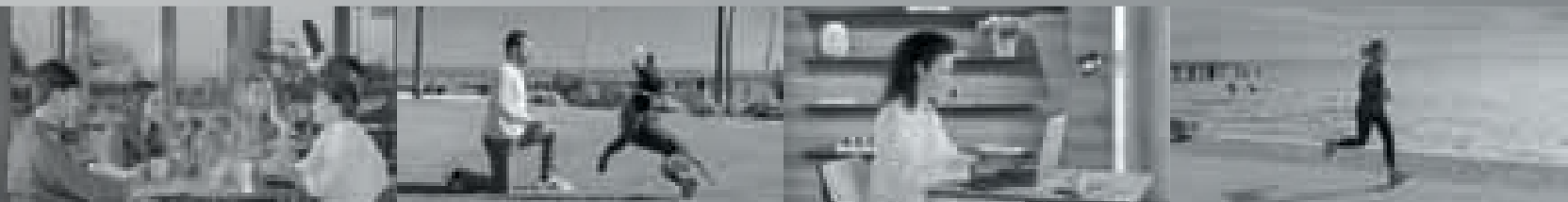
MELHORAR  
A QUALIDADE  
DE VIDA DOS  
RESIDENTES  
E VISITANTES  
DE MARVILA,  
OFERECENDO  
UM CONJUNTO  
DE SERVIÇOS  
DIVERSIFICADO,  
MAIS DO QUE  
UM OBJETIVO  
É UMA MISSÃO

# Um bairro vibrante, cheio de comércio local e lojas de artistas. Só vivido.



## Venha ver onde vai querer viver. Marque a sua visita.

Venha visitar um bairro cosmopolita e vibrante, com lojas de artistas, cafés e restaurantes, onde o típico vive lado a lado com o moderno. Venha passear pelos jardins interiores, pelos espaços verdes que circundam as casas, pelo grande passeio ribeirinho, sem carros. Venha ver a luz que entra pelas amplas janelas, admirar a vista do Tejo a partir das grandes varandas e terraços. Venha surpreender-se com a arquitetura de Renzo Piano, com o design e escolha dos materiais dentro de casa e fora dela. Tudo isto e muito mais tem que ser visto. Esperamos pela sua visita.



[WWW.PRATARIVERSIDEVILLAGE.COM](http://WWW.PRATARIVERSIDEVILLAGE.COM)  
**+351 910 331 000**



**PRATA**  
RIVERSIDE VILLAGE