

# NOVAS FORMAS DE VIVER

DINÂMICAS E TENDÊNCIAS

# NOVAS FORMAS DE VIVER

DINÂMICAS E TENDÊNCIAS

01

Os conceitos de **Student Housing** , **Senior Housing** e **Coliving** - breve caracterização;

02

A rentabilidade do ativo e o custo de uma gestão ativa. A escala é importante?

03

A oportunidade para os investidores imobiliários

Quais as tipologias de ativos que se adaptam a estes novos conceitos?

04

A produção de habitação para arrendamento... uma realidade em Espanha.

O que falta em Portugal para termos um mercado de **Build to Rent**?

O Living é um conceito imobiliário composto por um aglomerado de três tipos de residências partilhadas distintos

# 01. STUDENT HOUSING, SENIOR HOUSING & COLIVING.

---

Estes conceitos consistem na criação de espaços que promovam a **interação social**, a **sustentabilidade**, a **colaboração** e um **sentido de comunidade entre os residentes**, independentemente da configuração do imóvel.



# STUDENT HOUSING

O **STUDENT HOUSING** é um conceito centrado no **alojamento de estudantes**, oferecendo residência que permita proximidade às instituições de ensino e também aos pontos atrativos das cidades em causa.

Os ativos são tendencialmente compostos por um mix entre **quartos individuais ou partilhados**, **áreas de estudo**, **ginásio** e **espaços de convivência** e de **refeições**.



# AUMENTO DO NÚMERO DE ESTUDANTES INSCRITOS NO ENSINO SUPERIOR

5 ANOS DE CRESCIMENTO

16%

TAXA DE PROVISÃO ACTUAL

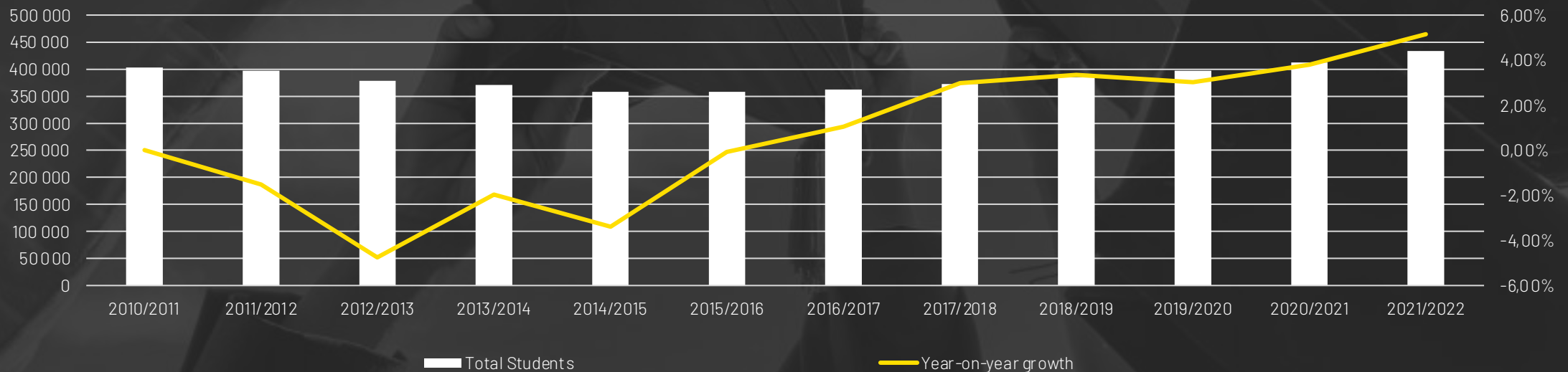


4% Lisboa

9% Porto

Source: Savills Research

Número total de estudantes inscritos no ensino superior





# SENIOR HOUSING

O **SENIOR HOUSING** é oferecido um ambiente adaptado às **necessidades físicas e sociais** da população idosa e reformada.

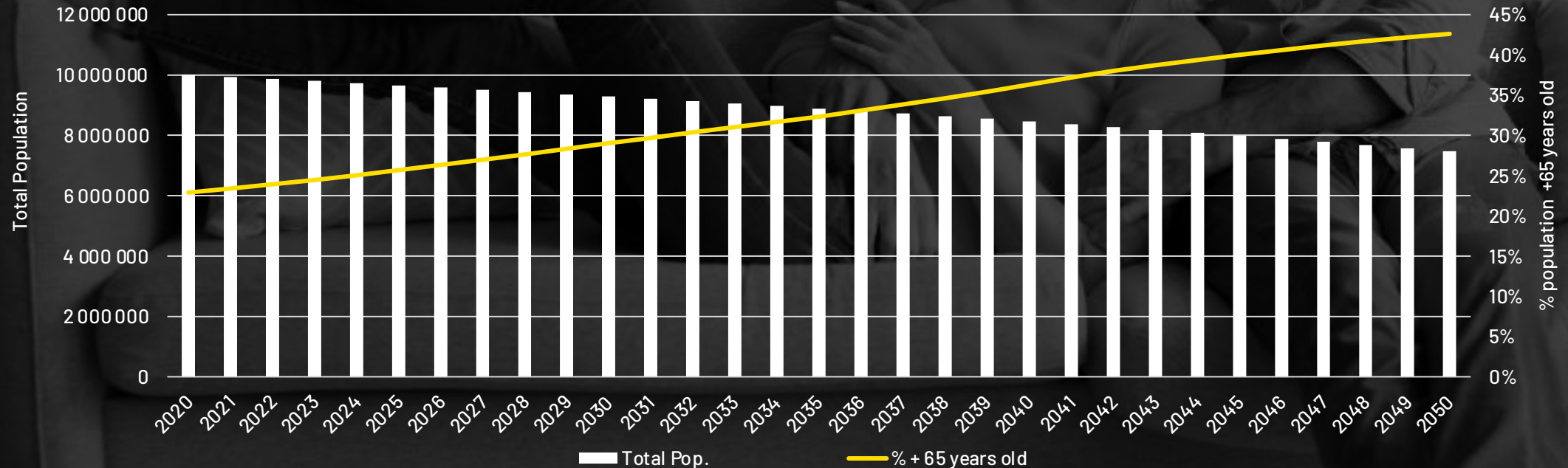
Dependendo dos níveis de cuidados necessários, as tipologias podem variar entre **apartamentos independentes até unidades de residência assistida**.

O foco principal é **promover o envelhecimento ativo**, fornecendo suporte e cuidados conforme necessário, ao mesmo tempo em que permite **independência e qualidade de vida**.



# Em 2050, **43%** DA POPULAÇÃO RESIDENTE EM PORTUGAL **TERÁ MAIS DE 65 ANOS DE IDADE**

Percentagem da população com mais de 65 anos na população total



# COLIVING

O **COLIVING** é uma forma de **residência partilhada** onde os residentes partilham espaços comuns como a **cozinha, sala de estar e áreas de lazer** que pode incluir serviços adicionais como limpeza regular e espaços de trabalho partilhados.

Geralmente direcionado para **jovens adultos ou profissionais** que desejam uma comunidade próxima e um estilo de vida citadino.

Além de um espaço para habitar, oferece também **oportunidades de socialização e networking**





## 02. A RENTABILIDADE DO ATIVO E O CUSTO DE UMA GESTÃO ATIVA.

**A ESCALA É IMPORTANTE?**

A escala, complementada com a localização, a **qualidade do projeto** e a **procura existente** no mercado são fatores críticos para o sucesso de uma operação de Living.

Os benefícios mais concretos da escala podem ser:



**ECONOMIA DE ESCALA**



**EFICIÊNCIA OPERACIONAL**



**ATRACÇÃO DE INVESTIDORES E FINANCIADORES**



**CAPACIDADE DE OFERTA DE SERVIÇOS**

# 03. A OPORTUNIDADE PARA OS INVESTIDORES IMOBILIÁRIOS

QUAIS AS TIPOLOGIAS DE  
ATIVOS QUE SE ADAPTAM A  
ESTES NOVOS CONCEITOS?

Um dos maiores benefícios do mercado de living é a **flexibilidade dos conceitos** propostos.

Além dos projetos especificamente desenvolvidos para os conceitos de living, existe também a possibilidade de, através de **reabilitação ou reconfiguração**, os ativos imobiliários serem aproveitados para usos diferentes daqueles para que foram originalmente concebidos conferindo, deste modo, uma grande oportunidade para os investidores



EDIFÍCIOS  
RESIDÊNCIAIS



EDIFÍCIOS COMERCIAIS  
REABILITADOS



PROJETOS PLANEADOS  
PARA LIVING



CASAS OU  
APARTAMENTOS

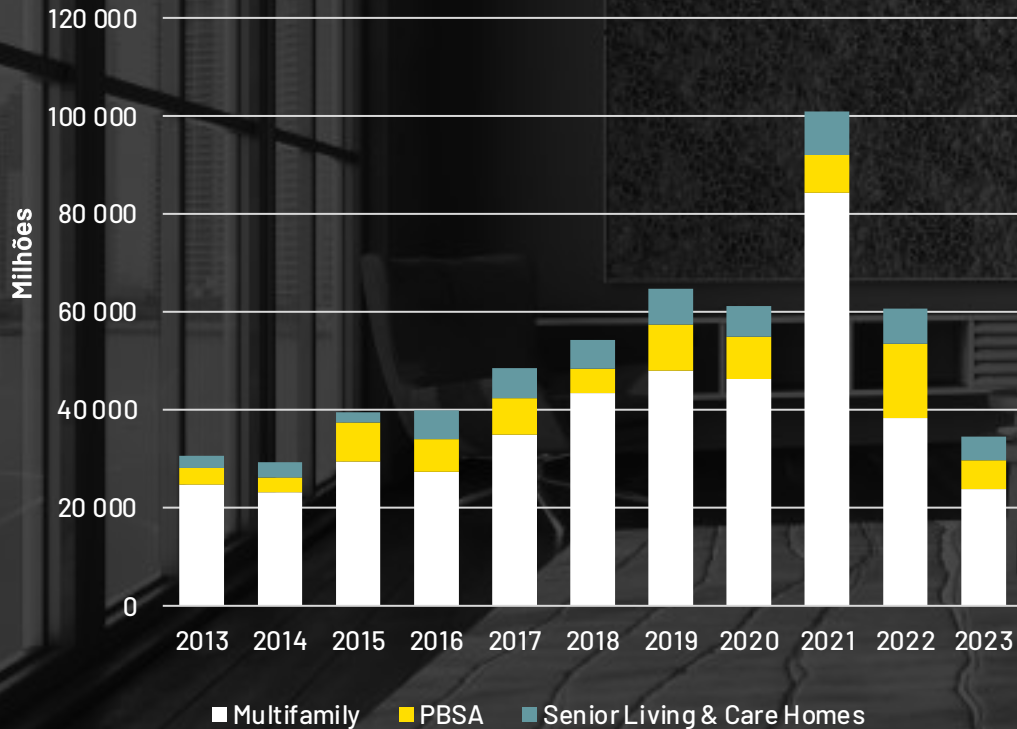


# O SECTOR LIVING ESTÁ A GANHAR QUOTA DE MERCADO EM TODA A EUROPA

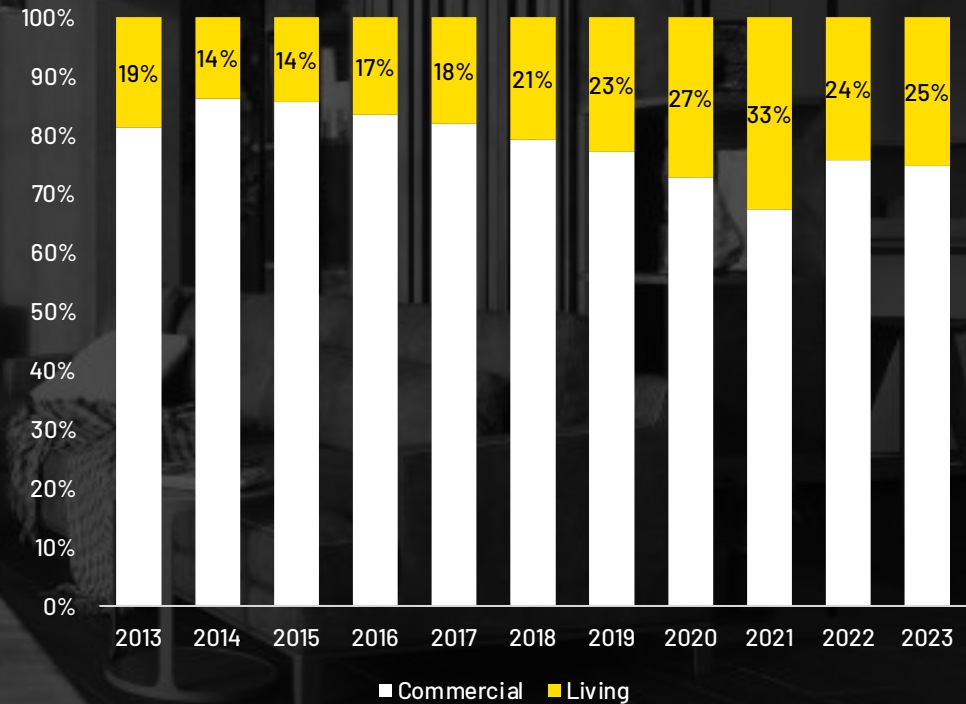
Em 2023 o setor de Living observou uma **descida homologa de 43%**.

Ainda assim, exerceu um peso de **25% no volume total de investimento**, permanecendo na média dos últimos 5 anos.

Volume total de investimento no sector Living



Percentagem do sector Living no total do volume de investimento imobiliário



# E O "APETITE" DOS INVESTIDORES ESTÁ A AUMENTAR

"Atualmente, 63% dos investidores inquiridos têm **menos de 25% dos seus ativos afetos ao Living**"

"Mas, até 2025, cerca de metade espera **ter mais de um quarto dos seus AuM afetados a estes sectores**".

	Multifamily	PBSA	Co-Living	Single Family	Senior Living
Objetivo de investimento para os próximos 3 anos	<b>73%</b>	<b>65%</b>	<b>51%</b>	<b>43%</b>	<b>43%</b>
Que pretende implantar mais de 500m	<b>22%</b>	<b>17%</b>			
Que pretende utilizar mais de 100m			<b>68%</b>	<b>44%</b>	<b>31%</b>

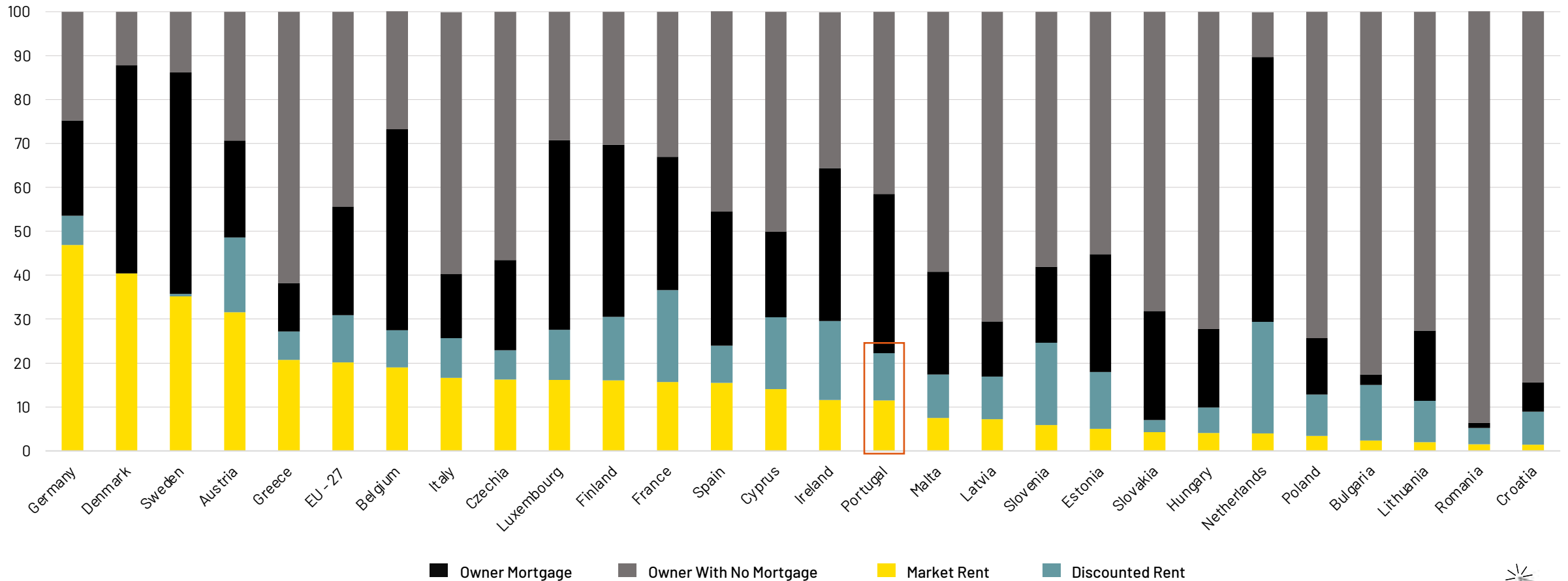
Note: Savills Operational Capital Markets and Savills Investment Management recently conducted a European Living Investor Survey, with 68 respondents who collectively have over €1tn+ of real estate assets under management (AuM), to gauge investor sentiment and expectations for the Living sector.



# PORTUGAL TEM UM MERCADO DE ARRENDAMENTO PEQUENO (<30%)

em comparação com as economias mais fortes da Europa  
(Alemanha, Dinamarca, Suécia e Áustria)

População Europeia Por Regime De Habitação



Source: Eurostat 2022





A produção de habitação para arrendamento... uma realidade em Espanha.

# 04. O QUE FALTA EM PORTUGAL PARA TERMOS UM **MERCADO DE BUILD TO RENT?**

## PROBLEMA

- Complexidade do licenciamento
- Leis de planeamento rígidas
  
- Carga fiscal
- Instabilidade legislativa
  
- Custos de construção mais elevados
- Escassez de mão de obra
  
- Falta de terrenos para construção
- Preços dos terrenos
  
- Longo período de comercialização
- Menor retorno esperado
  
- Aumento das taxas de juro
- Incerteza económica e política

## SOLUÇÃO

- Incentivos Fiscais
  
- Estabilidade Legislativa
  
- Reduzir a Carga Fiscal
  
- Acelerar o Tempo de Licenciamento
  
- Otimizar a Construção
  
- Adequar os Projetos às Exigências do ESG



# Obrigado!



**Luís Clara**

Associate | Investment  
luis.clara@savills.pt  
+351 911 741 010

AM1-54/46

savills

**LISBON**

MB4 Office Building  
Avenida Miguel Bombarda, 4 - 7º  
1000-208 Lisbon  
+351 21 313 9000

**PORTO**

Boavista Office  
Rua José Gomes Ferreira, 117  
4150- 442 Porto  
+351 22 092 9000