

# mais magazine



**“Honestidade, profissionalismo e rigor continuarão a ser valores basilares da nossa atuação no mercado”**

**Imobiliário em Portugal**

Um setor em contraciclo

**Ensino Privado**

Um setor que ensina a vencer

# O seu condomínio em boas mãos



plano **simples**

Administração

-

-

-

-

-

-

-



plano **base**

Administração

Limpeza

-

-

-

-

-

-



plano **total**

Administração

Limpeza

Manutenção

LDC 24 \*

-

-

-

-



plano **total plus**

Administração

Limpeza

Manutenção

LDC 24 \*

Médico ao Domicílio \*

Seguro de Proteção Jurídica \*

Seguro Multiriscos \*

Seguro de Incêndio \*

\* Esta informação não dispensa a consulta das condições gerais e particulares legalmente exigidas de cada apólice de seguro, disponíveis em todas as lojas LDC.

www.ldc.pt • propostas@ldc.pt • 707 100 808 • 210 960 700

**myldc**  
consigo 24h por dia

Available on the App Store  
Available on Google play

myldc  
Casa de Férias - Vilamoura

myldc  
Casa de Férias - Vilamoura

myldc  
Casa de Férias - Vilamoura

myldc  
Casa de Férias - Vilamoura

Rubrica	Despesas	Recargas	Saldo Interim
Agua	-16,89	0,00	-16,89
Plano Total Plus (Adm...)	-45,18	0,00	-45,18
Plano Total Plus (Adm...)	-219,02	0,00	-219,02
Quota	0,00	1.207,89	1.207,89
Quota Extra	0,00	879,23	879,23
Multa	0,00	13,64	13,64



1935 *86* 1965

# FUNDAÇÃO DENISE LESTER QUEEN ELIZABETH'S SCHOOL

BERÇÁRIO | CRECHE | PRÉ-ESCOLAR | 1º CICLO DO ENSINO BÁSICO



## 86 ANOS DE ENSINO BILINGUE

# EDITORIAL

Aproxima-se o final de um ano que passou a correr. A nossa segunda edição, chegou em menos de nada, talvez porque o mês de novembro tenha passado tão depressa como chegou. Antes de nos afundarmos no espírito natalício fomos à procura de sonhos, ou de quem os realiza. Falamos de imobiliárias e de pessoas que trabalham incansavelmente para responder aos anseios dos seus clientes.

Vender, comprar ou arrendar, seja qual for a missão, a missão pode parecer simples, mas quando falamos do nosso cantinho de sonho, da nossa casa, nada será assim tão simples. É por isso que as empresas de edição imobiliária têm ganho cada vez mais relevo junto de quem procura casa, ou quem procura vender, no final, tudo fica simplificado em menos de nada. Foi neste contexto que fomos à procura de referências do setor que são inovadores nas suas metodologias, sem nunca esquecer, que este é um negócio de pessoas, para pessoas.

No acompanhar da mudança, as novas gerações são sempre importantes para fazer evoluir os tempos. Apesar de todas transformações que testemunhamos, a educação continua a ser a derradeira esperança para promover um real desenvolvimento, que seja simultaneamente social, económico e ecológico. O ser humano tem a necessidade de transformar e modificar o mundo em que vive, de utopias limam-se os horizontes do amanhã. Isto se permitimos que elas aconteçam. Para isso, a educação é, e sempre o será, o melhor caminho de coletivamente contribuímos para transformar sonhos em realidades, para convertermos as utopias em compromissos éticos devidamente enraizados, a partir dos quais poderá florescer a esperança de virmos a ter um mundo melhor e sociedades mais justas. É essencial que o futuro seja limado no seu real espaço tempo. Projetar o futuro no presente é um dos desafios que as instituições de educação têm atualmente, razões que nos levaram a conhecer novas escolas que inovam as suas metodologias para dar resposta a um futuro, certamente diferente do agora.

## Imobiliário em Portugal

Pág. 5 a pag. 21

## Pollux

Pág. 16

## Ensino Privado

Pág. 22 a pag. 33

## Couto, S.A.

Pág. 34

ÍNDICE

FICHA TÉCNICA

**Propriedade** Litográfis - Artes Gráficas, Lda. | Litográfis Park, Pavilhão A, Vale Paraíso 8200-567 Albufeira  
**NIF** 502 044 403 **Conselho de Administração** Sérgio Pimenta **Participações sociais** Fátima Miranda; Diana Pimenta; Luana Pimenta (+5%) **Assessora de Administração** Carla Rodrigues **Gestores de Conteúdo** Hugo Miguel Midão, Manuel Melo **Diretor Editorial** Jorge Teixeira **Jornalista** Diana Correia **Design Gráfico** Departamento Criativo Litográfis **Redação e Publicidade** Rua António da Costa Viseu, 120 4435-104 | Rio Tinto **E-mail** geral@maismagazine.pt **Site** www.maismagazine.pt  
**Periodicidade** Mensal **Estatuto Editorial** Disponível em www.maismagazine.pt **Impressão** Litográfis - Artes Gráficas, Lda. **Depósito Legal** 490783/21 novembro 2021

# A cooperação e a colaboração são os principais valores da APEMIP



Paulo Caiado, presidente da APEMIP

**O setor imobiliário continua a ser um dos mais resilientes e sólidos motores da economia nacional. Nos últimos anos, o mercado imobiliário teve um grande dinamismo relativamente às transações, bem como o surgimento de novos projetos habitacionais. Nem mesmo os desafios gerados pela pandemia conseguiram enfraquecer este setor, que se encontra cada vez mais exigente e bem preparado.**

Neste sentido, a Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP) continua a ter uma presença muito importante e a ser uma voz ativa no setor, principalmente num momento em que a exigência dos clientes aumenta. Acredito que o facto de a atual direção da APEMIP ter elementos com diferentes modelos de negócio, experiências e históricos permite que consigamos conquistar mais proximidade com a atividade imobiliária e com os nossos associados. É através da diversidade e cooperação que se consegue superar obstáculos e obter melhores resultados.

Um dos atuais objetivos da APEMIP passa pela aposta na formação profissional. A formação não é apenas algo interessante. É indispensável melhorar as nossas competências. Os clientes estão cada vez mais informados e exigentes, por isso é relevante ter uma formação à altura para que os mediadores consigam responder às suas necessidades. Neste sentido, para reforçar esta aposta na formação, a Academia de Formação da APEMIP lançou recentemente um curso chamado API – Acesso à Profissão de Agente Imobiliário, que procura desenvolver um domínio mínimo de conhecimento académico para as pessoas que querem ser agentes imobiliários, através do conhecimento do código deontológico e da Lei da Mediação Imobiliária. Nos próximos meses, pretendemos continuar a apostar numa oferta formativa atual e adequada às necessidades e expectativas dos profissionais do setor. Além disso, estamos a renovar as instalações da Academia em Lisboa, para que os nossos Associados possam ter aulas presenciais com as melhores condições possíveis.

Outra das atuais prioridades da Associação é o lançamento de um portal imobiliário de referência, baseado no rigor e transparência. Pretendemos atualizar o portal CasaYES, de modo a corresponder às atuais necessidades do setor e das empresas que pretendem divulgar imóveis online. Este portal não só poderá aumentar o potencial de vendas, como garantirá que o controlo do negócio fique nas mãos dos mediadores. Além disso, permite que empresas concorrentes entre si possam garantir um serviço a um cliente.

É certo que o setor imobiliário é caracterizado por muita competitividade. No entanto, é na colaboração e conhecimento do setor de atuação que está o sucesso de qualquer empresa e negócio. É através de diferentes competências, experiências profissionais e modelos de negócio que se consegue acrescentar valor e garantir uma melhor oferta de serviços aos clientes. E, neste sentido, a atual direção da APEMIP está preparada para apoiar e representar os profissionais do setor.

# APEMIP

# PREDIMED

## A sua casa mora aqui

**Criada em 2004, a PREDIMED é a maior marca portuguesa de mediação imobiliária. Com uma rede de agências e consultores espalhada por todo o país, continente e ilhas, a marca, criada por Miguel Ribeiro, vem sendo guiada por valores como a honestidade, profissionalismo e dedicação. Nesta edição da Mais Magazine damos-lhe a conhecer, pela voz e testemunho do seu fundador, a génese, o percurso e o futuro da marca portuguesa que conta já com mais de 1.000 consultores e 100 pontos de venda em todo o território nacional.**



*Miguel Ribeiro, fundador da PREDIMED*

Foi pelas mãos de Miguel Ribeiro que nasceu, em 2004, a marca registada de mediação imobiliária PREDIMED. O projeto que começou por um acaso é hoje um distinto exemplo de sucesso a nível nacional. Guiada por valores como a honestidade, profissionalismo e dedicação, a PREDIMED reforça, a cada dia, a sua posição de destaque no mercado imobiliário português. “Na verdade, a minha vinda para a mediação imobiliária foi acidental”, começa por nos contar Miguel Ribeiro, acerca do início da sua ligação ao mercado imobiliário. Na altura, a estagiar em advocacia, na Ferreira Pinto & Associados, o nosso entrevistado recebeu um convite inusitado, que viria a mudar os próximos 17 anos da sua vida. “O meu pai apresentou-me um consultor imobiliário de uma pequena imobiliária tradicional dos arredores de Lisboa. Essa pessoa tinha o sonho de ter a sua própria imobiliária, mas não tinha nem os meios nem a capacidade de o fazer individualmente e por isso convidou-me para sócio”, relembra sobre a génese do negócio. “A PREDIMED nasceu como uma imobiliária tradicional de âmbito local. No entanto, graças à qualidade do trabalho desenvolvido, foi crescendo e, em 2010 transformou-se numa rede de agências”. Hoje, 17 anos depois, a PREDIMED conta já com mais de 1.000 consultores e 100 pontos de venda, em todo o país.

### **Uma rede de consultores**

Com consultores e agências espalhadas por todo o país, continente e ilhas, a PREDIMED é a maior marca portuguesa de mediação imobiliária e conta já com uma rede de profissionais experientes, que elevam e dignificam a marca a nível nacional. Mais recentemente, a empresa deu os primeiros passos rumo à internacionalização da marca, através da PREDIMED Brasil e da PREDIMED Espanha.

Mas afinal o que está por detrás do sucesso alcançado pela empresa? A resposta é simples: “Acredito que o que nos diferencia das outras redes é que assumimos o conceito de rede de consultores e não de agências”. Prosseguindo a visão de que o negócio é feito pelos consultores imobiliários, a PREDIMED viabiliza aos seus associados um modelo de negócio sustentável, equilibrado e altamente rentável, assente no princípio de ‘máxima comissão para o consultor’. O consultor é o centro do negócio imobiliário e devem ser deles os maiores proveitos pela realização de negócios. À marca compete fornecer-lhe as ferramentas e promover a marca como fator de credibilidade no mercado”, esclarece.



### Os melhores consultores ao seu serviço

Um dos principais desígnios da PREDIMED é a seleção dos melhores consultores imobiliários. Assim, a marca aposta em profissionais multifacetados, experientes e dedicados que asseguram um bom serviço ao cliente e a contínua credibilização do setor da mediação imobiliária. “Nós entendemos que a credibilização do negócio é fundamental, para a PREDIMED e para os outros players do mercado, por duas grandes razões: pelos clientes e pelos consultores. Uma atividade credibilizada gera mais negócio e atrai mais e melhores profissionais”, garante. Com vista a atingir este compromisso, a PREDIMED vem promovendo, ao longo dos anos, ações de formação e apoiando formadores na publicação de livros e manuais de mediação. “Temos procurado dar o nosso contributo junto das associações do setor. Para além disso, fazendo o nosso trabalho de forma transparente e honesta contribuímos, diariamente, para a credibilização do setor no mercado nacional”, enfatiza.

Para além das múltiplas ações desenvolvidas, a aposta contínua na formação dos seus consultores afigura-se também um importante aliado para a marca portuguesa de mediação imobiliária. “Quando vim para a mediação imobiliária, em 2004, vim da faculdade, do meio jurídico, e o choque que tive, nesse aspeto, não poderia ser maior”. A falta de apoio e formação especializados foi um choque para o nosso entrevistado que, desde início, procurou reverter essa tendência de mercado. “Recordo-me de que na altura, as formações eram dadas por ‘pseudo diretores’ comerciais e donos de agência, que pouco ou nada tinham a ensinar. Felizmente, hoje, muita coisa mudou nesse aspeto. O mercado evoluiu imenso, já temos formação com muita qualidade, formadores reconhecidos e até autores publicados. Como não poderia deixar de ser, a PREDIMED tem acompanhado todas estas evoluções, pois só assim conseguiremos prestar aos nossos clientes o serviço de qualidade a que já os habituamos”, reconhece.





### Um novo paradigma no mercado imobiliário

Os anos de 2020 e 2021 trouxeram consigo desafios até então desconhecidos. A pandemia obrigou à mudança na forma de trabalhar dos mediadores e agentes imobiliários. Grande parte das empresas deste setor encontraram na tecnologia e na digitalização o grande trunfo para ultrapassar as dificuldades impostas pelo confinamento obrigatório. Hoje, a digitalização do mercado imobiliário é um caminho sem volta. A utilização dos recursos digitais trouxe ganhos para todas as pontas do setor, como reconhece Miguel Ribeiro. “Com a pandemia e, conseqüente, confinamento, acentuou-se a utilização de mais tecnologia no nosso trabalho. Se há 17 anos, imperiosamente, o cliente vinha à loja saber o que tínhamos, e fazer in loco a prospeção de imóveis, hoje fá-lo em casa através dos portais, sites e apps”. Apesar desta mudança de hábitos, Miguel Ribeiro garante que a essência da marca se mantém a mesma. “Apesar de todas estas mudanças o fator humano no negócio de mediação permanece inalterado e é por isso que a mediação imobiliária cresceu durante a pandemia. A nossa essência continua a ser a mesma: servir pessoas. Isso nunca vai mudar”, esclarece.

O mesmo isolamento social que fez com que o setor precisasse de se digitalizar, acentuou também o desejo por residências de tipologias e características diferentes. A pandemia trouxe mudanças na forma de viver, mas também na forma de trabalhar. Confinadas em casa, as famílias procuraram habitações maiores, com mais espaço e também mais longe dos centros urbanos, ao mesmo tempo que se adaptaram para criar o melhor escritório possível. “As mudanças são irrefutáveis. A procura por moradias, imóveis com jardins, logradouros e terraços aumentou. Mas não só. Durante a pandemia, as pessoas repensaram muitos aspetos das suas vidas e a habitação foi uma delas. A localização foi um dos fatores que mais sofreu alterações. Com a possibilidade do teletrabalho, muitas pessoas alargaram o âmbito geográfico da sua procura. Se antes a procura estava, sobretudo, confinada aos grandes centros urbanos e arredores, hoje regista-se, cada vez mais, a preferência por habitações mais distantes, ou até mesmo em zonas rurais”, afirma Miguel Ribeiro.







### “Continuaremos a praticar o que defendemos desde sempre”

Profissionalismo, rigor, empenho e dedicação ao cliente são alguns dos valores que têm guiado a PREDIMED ao longo dos últimos 17 anos e que continuarão a fazer parte do ADN desta marca portuguesa.

Em retrospectiva, Miguel Ribeiro não podia estar mais satisfeito com o percurso que foi traçando no mercado da mediação imobiliária. “Cheguei por ‘acidente’ a esta área com 24 anos de idade e pouca experiência de vida. Apesar disso, a mediação deu-me tudo isso. Posso afirmar, com toda a certeza, que tem sido uma aventura fantástica, com altos e baixos, com vitórias e derrotas, mas com muita vontade e garra de fazer algo diferente e impactante no setor”, assume.

O futuro é uma folha em branco, onde Miguel Ribeiro espera continuar a escrever uma história de sucesso. “Continuaremos a praticar o que defendemos desde sempre. Honestidade, profissionalismo e rigor continuarão a ser valores basilares da nossa atuação no mercado”. Para além

disso, a marca pretende continuar a reforçar a importância do consultor imobiliário, como parte fundamental e central do negócio da mediação. “Iremos continuar a praticar aquilo em que acreditamos. O consultor imobiliário é o centro do negócio da mediação. É ele que faz prospeção na rua, é ele que apanha chuva e frio, quer enquanto espera por um cliente, quer enquanto procura um imóvel para angariar. É ele que estabelece com os clientes, proprietários ou compradores, uma relação pessoal indissociável da génese do nosso negócio. É ele que investe o seu tempo e meios na tarefa de servir o cliente. É ele que tem de ser reconhecido e pago por isso. É nisso que acreditamos e se há uns anos erámos vistos como ‘doidos’ e revolucionários, hoje a evolução do negócio tem demonstrado que estávamos certos”, finaliza.



# Maxgroup: Ajudar pessoas a concretizar os seus sonhos

**Nesta edição da revista Mais Magazine, estivemos à conversa com a responsável da RE/MAX Maxgroup, Isabel Santos. No mercado há mais de vinte anos, a empresa marca presença em todo o país, com posições estratégicas em Lisboa, Porto e Algarve, conseguindo assim satisfazer as necessidades dos seus clientes. O foco da empresa é só um: Encontrar a sua casa. Encontrar a sua felicidade.**



*Isabel Santos, Broker da RE/MAX Maxgroup*

**O Maxgroup nasceu com a entrada do novo milénio, estando há mais de 20 anos a marcar presença por todo o país. Começamos a nossa conversa por conhecer um pouco melhor o universo RE/MAX Maxgroup e o que motivou a sua criação.**

A Marca RE/MAX entra em Portugal no ano 2000, numa altura em que os sócios fundadores do Maxgroup estavam a estudar a possibilidade de comprar a posição num franchising de Mediação Imobiliária, por isso quando a RE/MAX surge em Portugal, o ‘match’ foi perfeito. O Maxgroup foi pioneiro na marca RE/MAX, adquirindo logo duas posições em zonas bem distintas, a primeira loja abriu em Telheiras, (Lisboa), a segunda loja, abriu um ano mais tarde, em Tavira, cidade à qual os sócios fundadores tinham grande ligação, por força de negócios ligados ao turismo.

**O Maxgroup foi pioneiro ao assinar o 1.º contrato de franchising RE/MAX no país. Hoje, com posições estratégicas em Lisboa, Porto e Algarve, consegue satisfazer as necessidades dos seus clientes que se estendem de Norte a Sul do país. Quais os valores que foram guiando o Maxgroup ao longo dos anos e que contribuíram para que hoje ocupe uma posição de destaque no panorama imobiliário nacional?**

Desde cedo que estrategicamente definimos missão, visão e valores do grupo e que a comunicamos entre as nossas equipas, pois sempre foi fundamental que todos partilhássemos a mesma forma de estar no negócio. Ao longo dos anos, os nossos valores foram fazendo, cada vez mais, sentido e traduzem-se até hoje em prestar um serviço baseado na transparência, no compromisso, na lealdade e integridade, onde a confiança e a excelência são determinantes para conquistar relações duradouras com os nossos clientes. Na realidade o que nos foi guiando ao longo dos tempos foi a satisfação demonstrada pelos clientes. Sabíamos que estávamos no caminho certo!

**Ajudar pessoas a concretizar os seus sonhos e tornar o processo de compra e venda das suas casas numa experiência extraordinária, bem como contribuir para melhorar a qualidade de vida dos seus colaboradores é a principal missão assumida pelo Maxgroup. De que forma o grupo atua no mercado com vista a atingir este objetivo?**

Nós temos um ADN muito próprio e pelo fato de termos lojas e equipas em zonas bem distantes, existe uma preocupação grande em que a atuação das mesmas no mercado seja uniforme e com discurso semelhante. Para isso, a nossa grande aposta é na formação e no acompanha-

mento feito por uma equipa de gestão, que permite uma proximidade grande às nossas pessoas, dando-lhes o know-how necessário para se tornarem verdadeiros profissionais. Acreditamos que colaboradores satisfeitos e focados nos clientes conseguem proporcionar experiências fantásticas na compra e venda das casas e, conseqüentemente, melhorar a sua vida. Não nos podemos esquecer que os nossos consultores são empresários e que o retorno financeiro está de acordo com o empenho e profissionalismo que colocam em tudo o que fazem.

**O mercado imobiliário é um dos mais competitivos. A credibilidade e eficiência são fatores essenciais para marcar a diferença perante o cliente e no mercado. Porque é que o Maxgroup é a escolha acertada para quem deseja comprar, vender ou arrendar casa?**

À partida diria que a nossa experiência, os resultados comprovados, os prémios recebidos, entre outros, são os grandes fatores que podem levar os clientes a perceber que somos diferentes e a preferirem trabalhar com o Maxgroup. Mas existem outros fatores, como por exemplo: a apresentação das nossas instalações com uma decoração onde as pessoas se sentem em casa; os serviços prestados em paralelo à mediação imobiliária, como seja o aconselhamento em obras e



Remax Collection Maxgroup

versal a todo este setor, principalmente porque não havendo contato presencial, fica complicado exercer esta profissão. No mercado imobiliário houve uma queda significativa na venda de casas, durante o confinamento, que aos poucos tem sido retomada e até com evoluções muito animadoras. O Maxgroup está a crescer cerca de 30 por cento e isso é fantástico, mas não nos podemos esquecer que antes desta pandemia vivíamos um período áureo neste setor.

O que esta pandemia veio trazer foi uma forma diferente das pessoas verem o seu habitat e de repente as necessidades mudam, as periferias voltam a ser mais procuradas, principalmente para a compra de vivendas e terrenos. Na minha opinião, existem zonas que valorizaram imenso com esta nova 'procura'. Por outro lado, os estrangeiros estão a regressar e o interesse por Portugal continua muito grande, o que nos faz olhar para o futuro de uma forma bastante positiva.

**Sendo nativo do século XXI, o Maxgroup tem-se deparado com as evoluções constantes do mercado e da sociedade. Esta vossa capacidade de adaptação foi crucial para conseguir ultrapassar os desafios que o confinamento, provocado pela pandemia, trouxe ao setor?**

Acredito que foi a nossa capacidade de adaptação que levou ao crescimento que estamos a ter este ano. A resiliência das nossas equipas, a liderança da nossa equipa de gestão e a coordenação nas nossas lojas, contribuiram muito para uma continuidade e criação de novas formas de trabalho como por exemplo vender casas por vídeo, com o processo 100 por cento online, em alguns casos.

o apoio na obtenção de crédito, uma vez que somos credenciados pelo Banco de Portugal para poder atender os nossos clientes e sugerir as melhores possibilidades na obtenção de crédito. Resumindo, o cliente tem no Maxgroup todo o apoio que possa necessitar durante o processo de compra ou venda da sua casa.

**A RE/MAX é hoje líder em número de transações, agências e agentes associados. A força da marca, a eficiência do serviço e satisfação dos seus clientes também têm, ano após ano, vindo a ser reconhecidas e premiadas por várias entidades. A proximidade com o cliente é um dos trunfos do serviço prestado pelo Maxgroup?**

Sem dúvida. O processo de compra ou venda de uma casa, é sempre muito importante para os clientes e as suas motivações podem ser várias, pelo que é fundamental a relação de proximidade que criamos com os nossos clientes. Para nós o cliente está sempre em primeiro lugar e tudo fazemos para conquistar a sua confiança.

**Um dos principais desígnios da RE/MAX é a contratação de grandes talentos. Com o Maxgroup a realidade não é diferente. Como caracteriza a equipa de profissionais deste grupo e o que a diferencia no mercado?**

Realmente, as nossas equipas são constituídas por pessoas que vêm das mais variadas áreas profissionais, mas apesar da idade e de terem ou não estudos, o que mais nos interessa é a motivação para

trabalhar, a ambição de querer melhorar a sua vida e a da família e não ter medo de entrar numa profissão onde 90 por cento dos seus resultados dependem de si. Mais do que contratar grandes talentos, nós produzimos grandes talentos. As nossas equipas são altamente produtivas, porque são muito focadas e, além disso, existe um sentimento de pertença e de partilha entre todos, que faz a diferença num mercado tão competitivo.

**A Covid-19 trouxe consigo inúmeras mudanças e foram várias as áreas que sofreram o impacto provocado pela pandemia. Apesar disso, o setor imobiliário mantém as tendências de crescimento da procura registadas desde o final do ano passado. Qual o impacto que a pandemia teve no mercado imobiliário e, mais concretamente, no Maxgroup?**

O impacto não foi positivo para o Maxgroup, mas parece-me que foi trans-



Real Forte III - Sacavém, Lisboa

O ano foi de pandemia, mas Portugal conseguiu entrar no Top 10 das economias europeias mais atrativas para o investimento estrangeiro. Para além disso, o nosso país foi também considerado o melhor país para visitar em 2021, pela European Best Destinations. Presentemente, existem imóveis suficientes para colmatar a procura por parte de investidores estrangeiros?

Atualmente o preço das casas continua a subir, por isso os indicadores são de uma aparente superação da procura em relação à oferta. Eu diria que existem zonas onde a procura por parte de estrangeiros é grande e por vezes torna-se difícil encontrar produto, pelo que são zonas que precisam de mais construção para colmatar a esta procura.

Falar do Maxgroup é falar de profissionalismo, dedicação e empreendedorismo. Quais os projetos e objetivos de crescimento do grupo para o ano de 2022? Continuar a expansão do negócio é um projeto em cima da mesa?

A expansão do negócio está sempre em cima da mesa, assim existam as oportunidades para tal. Para 2022, posso salientar o lançamento de um projeto ligado à mediação junto de promotores, construtores e fundos de investimento, no sentido de ajudar na venda de produto novo.

O Maxgroup tem uma forte experiência na mediação de empreendimentos e colocação dos mesmos no mercado. Ao longo destes 21 anos de existência já mediamos a venda de mais de 50 empreendimentos e por isso, estamos a criar um departamento de apoio ao promotor imobiliário, com uma série de serviços e acompanhamento, desde a venda do terreno, passando pela formatação do produto junto dos arquitetos, até à venda dos apartamentos ou moradias, dependendo das zonas.

Este ano já divulgamos vários empreendimentos angariados pelo Maxgroup na imprensa e redes sociais e vamos continuar esse trabalho de divulgação. Os nossos resultados são excelentes indicadores para apostarmos neste projeto. Além disso, vamos continuar a apostar no crescimento das nossas equipas, com mais recursos humanos sem nunca perder o foco na nossa visão.



Casas do Forte - Cabanas de Tavira

An advertisement for Maxgroup Real Estate. The top section has a dark blue background with the Maxgroup logo (a stylized 'M' in a circle) and the text 'MAXGROUP INSPIRING REAL ESTATE'. To the right is the RE/MAX logo. Below this, the text reads 'QUER COMPRAR, VENDER OU ARRENDAR CASA?' in large white letters, followed by 'Confie na experiência dos consultores Maxgroup e abra portas a um final feliz.' in smaller white text. The bottom section shows a modern interior scene with a grey sofa, a white chair, and a view of a city and the sea through a large window. A yellow banner over the scene says 'Dinamizamos a nossa atividade de Norte a Sul do país, sendo Especialistas em Empreendimentos! Contacte-nos.' At the bottom, the text 'LISBOA · PORTO · ALGARVE' and 'maxgroup.pt' is displayed.

# 22 anos a criar histórias

**Gina Travassos de Carvalho é o rosto e a alma da Alverdomus e quem consigo trabalha sabe que valores como a honestidade, dedicação e profissionalismo são o alicerce do seu percurso profissional. Foi com ela que estivemos à conversa para melhor conhecer o ADN da empresa que há mais de duas décadas vem conquistando o mercado imobiliário lisboeta.**

No mercado nacional desde janeiro de 1999, a Alverdomus é hoje um distinto exemplo de profissionalismo e dedicação. Guiado por valores de empatia, honestidade e lealdade, o projeto foi conquistando a sua posição de destaque e deixando uma marca no mercado nacional. “A Alverdomus nasceu a 11 de janeiro de 1999. Desde então, já passou por diversos ciclos. No entanto, o profissionalismo com que encaramos o mercado e a dedicação que colocamos em cada serviço que prestamos, permitiram-nos ultrapassar e vencer todos os desafios que foram surgindo ao longo dos anos”, reconhece Gina Carvalho.

Na verdade, os principais valores que têm norteado a atuação da Alverdomus e um dos principais motivos do êxito alcançado pela imobiliária, que assume como principal compromisso a total satisfação dos seus clientes. “Acredito que a postura que temos para com todos aqueles que nos procuram, são alguns dos principais diferenciais da Alverdomus no mercado”, assume Gina Carvalho, que não esconde a satisfação ao afirmar que o “passa a palavra” tem sido o principal motor de promoção da Alverdomus. “Não existe maior gratificação do que continuar a ser contactada de geração em geração. Isso só é possível quando, de facto, é feito um bom trabalho”. Da fórmula do sucesso faz também parte uma equipa de profissionais experiente, feita de

peças com muito carácter e seriedade. “Temos a sorte de ter uma equipa unida e coesa que se ajuda mutuamente, como uma verdadeira família, e que está totalmente vocacionada para todos os que nos procuram”.

## Experiência é o grande aliado

A Covid-19 trouxe consigo inúmeras mudanças e foram várias as áreas que sofreram o impacto provocado pela pandemia. Apesar disso, o setor imobiliário mantém as tendências de crescimento da procura registadas desde o final do ano passado. Para Gina Carvalho, a experiência de mercado foi imprescindível para que a Alverdomus, conseguisse, uma vez mais, dar a volta por cima e sair vitoriosa em mais um ciclo menos positivo para a economia nacional. “Confesso que, praticamente, não senti o efeito da pandemia. Felizmente, graças à nossa estrutura e à nossa experiência de mercado, ultrapassámos os desafios impostos pela pandemia”, confessa a empreendedora.

Prestes a completar o 23.º aniversário a Alverdomus é o reflexo do sucesso. Para o futuro, Gina Carvalho espera continuar a crescer, sem nunca esquecer o seu principal compromisso: o respeito pelo cliente. “Os meus objetivos são criados dia a dia. Todos os dias são diferentes e todos os dias construímos o nosso futuro. No entanto, crescer faz, obviamente, parte dos nossos planos para o futuro”, assume a nossa entrevistada, que garante continuar a deixar uma marca positiva em todo o mercado imobiliário nacional.



*Gina Carvalho, fundadora e proprietária da Alverdomus*



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

Rua Frederico de Brito, Loja 7A  
1750-065, Lisboa  
T. 219 575 548 / Tlm. 932 942 570  
[imobiliaria@alverdomus.pt](mailto:imobiliaria@alverdomus.pt)

# Quintela + Penalva | Knight Frank: A sua imobiliária de luxo, agora no mercado internacional



*Francisco Quintela e Carlos Penalva, sócios-gerentes*

**A Quintela + Penalva | Knight Frank nasceu da vontade de dois amigos de infância colocarem o know-how de cada um ao serviço da mediação imobiliária. Isto acontece em 2004, numa altura em que Francisco Quintela tinha já cinco anos de experiência em mediação imobiliária e Carlos Penalva vinha de 12 anos no setor financeiro, nomeadamente na área de Private Banking. Hoje a Quintela + Penalva | Knight Frank é uma referência no mercado imobiliário de luxo e um exemplo que vale a pena conhecer, nesta edição da Mais Magazine.**

Foi pelas mãos de Francisco Quintela e Carlos Penalva que nasceu, em 2004, a Quintela + Penalva | Knight Frank, uma consultora imobiliária de luxo, com profundo conhecimento do mercado português, que conta já com escritórios em Lisboa, Porto e Cascais. Focada na relação com o cliente, a Quintela + Penalva | Knight Frank vem conquistando o mercado nacional, através de um serviço de excelência, que se traduz no acompanhamento personalizado, proporcionado a cada cliente ou a cada parceiro de negócio.

Na Quintela + Penalva | Knight Frank o acompanhamento do cliente vai para além da compra ou venda de um imóvel. E é este um dos principais diferenciais da marca gerida por Francisco Quintela

e Carlos Penalva. Na verdade, a Quintela + Penalva | Knight Frank acompanha, por um lado, o cliente-proprietário em todo o processo de apresentação do seu imóvel no mercado, e por outro, o cliente-comprador em todo o processo de procura de um imóvel à sua medida. Mas não só. Para além disso, a marca conta ainda com um Departamento de Arrendamento que, não só dá resposta aos pedidos de clientes arrendatários, que ainda não são compradores, como também atende as necessidades de investidores que compram imóveis com o objetivo de rentabilização.

Atenta às necessidades do mercado e vocacionada para a total satisfação do cliente a Quintela + Penalva | Knight

Frank conta ainda no seu portefólio com um departamento “Concierge & Relocation”, que presta serviços que podem ir desde um simples trabalho de eletricidade ou canalização, à decoração integral de um apartamento ou moradia.

Da fórmula de sucesso faz ainda parte um departamento, exclusivamente, dedicado à comercialização de empreendimentos. Com uma direção e gestão próprias, este departamento permitiu à marca construir uma relação privilegiada e de confiança com os principais promotores nacionais e internacionais, a operar em Portugal.

### **Quintela + Penalva | Knight Frank: a parceria internacional perfeita**

Depois de vários anos de estreita colaboração, a Quintela + Penalva tornou-se em 2021 associada da Knight Frank, juntando o conhecimento local ao know-how de uma empresa internacional com 125 anos de experiência. Fundada em Londres, em 1896, e com uma posição consolidada no mercado residencial e comercial, a Knight Frank é uma das maiores consultoras imobiliárias independentes do mundo, contando com 488 escritórios distribuídos por 57 países nos cinco continentes. “A relação da Quintela + Penalva com a Knight Frank começou em 2019 com um acordo de parceria, que nos permitiu consolidar a relação entre as partes e cuja evolução natural foi a associação e o co-branding”, explicam Francisco Quintela e Carlos Penalva.

Com uma estratégia de internacionalização que aposta na escolha de parceiros locais que atuam e contribuem com a sua experiência e conhecimento do mercado onde atuam, a Knight Frank afigurou-se, para os empreendedores Francisco Quintela e Carlos Penalva, a parceria in-

ternacional perfeita, alicerçada na partilha dos mesmos valores de negócio, em particular a definição da relação com o cliente como prioridade.

### **A família Quintela + Penalva | Knight Frank**

Trabalhar na Quintela + Penalva | Knight Frank é ter a oportunidade de fazer parte de uma equipa competente e profissional, com uma missão comum: prestar um serviço de excelência. Com um ambiente de trabalho familiar, mas diversificado, nesta empresa de mediação e consultoria de imobiliário de luxo o espírito de entajuda e colaboração é visto como ferramenta essencial no processo de procura ou venda de casa dos seus clientes. Numa área de atividade tão desafiante como a imobiliária, integrar a equipa da Quintela + Penalva | Knight Frank significa tornar-se num especialista local, globalmente conectado. “Podemos orgulhar-nos de ter uma equipa multifacetada composta por pessoas com diversos percursos profissionais e de vida. No que ao currículo diz respeito, vai desde a arquitetura à psicologia, relações-públicas ao direito. Acreditamos que este fator enriquece a nossa dinâmica interna, bem como a relação com os clientes, todos eles com características únicas”, assumem os mentores do projeto.

Numa área de atividade tão desafiante como a imobiliária, integrar a equipa

da Quintela + Penalva | Knight Frank significa tornar-se num especialista local, globalmente conectado. Para isso, a empresa aposta na formação contínua dos seus colaboradores, mas é sobretudo “o gosto que os nossos colaboradores têm em trabalhar na Quintela+ Penalva | Knight Frank, e o ambiente de família que se criou,” o grande segredo do sucesso alcançado nesta área.

### **Quintela + Penalva | Knight Frank: uma marca de Portugal para o mundo**

Falar da Quintela + Penalva | Knight Frank é falar de empreendedorismo, sucesso, dedicação. Com posição, cada vez mais, consolidada no mercado imobiliário de luxo nacional, a Quintela + Penalva | Knight Frank começa agora a dar os primeiros passos rumo à internacionalização, alicerçada numa parceria vencedora. “A associação à Knight Frank projetou-nos numa rede internacional com um alcance muito significativo. Através da rede Knight Frank a Quintela + Penalva passa a estar representada em mais de 50 países e numa rede com mais de 480 escritórios”, esclarecem Francisco Quintela e Carlos Penalva. Para além disso, a missão de servir os clientes com excelência e sabedoria continuará a ser uma das principais bandeiras da marca para o futuro, sempre com a garantia de dedicação total de toda a equipa Quintela + Penalva | Knight Frank.



**[www.quintelaepenalva.pt](http://www.quintelaepenalva.pt)**

Rua Rodrigo da Fonseca, 178 A

1070-243 Lisboa

T. +351 212 454 059 E. [lisboa@quintelaepenalva.pt](mailto:lisboa@quintelaepenalva.pt)

# Pollux: Uma empresa com história

**Nesta edição da revista Mais Magazine, estivemos à conversa com o Dr. António Robalo, administrador da empresa Pollux. Ligada à comercialização de artigos para o lar, a empresa acompanha as tendências e a evolução do mercado.**

Chama-se Pollux e conta já com 85 anos de atividade. Ao longo de décadas foi construindo com muito empenho, dedicação, espírito empreendedor e profissionalismo, um caminho sólido e ambicioso, crescendo de forma consistente e cuidada, mantendo o cariz de empresa familiar com capital 100 por cento nacional, preservando a tradição e os valores. Fundada em novembro de 1936 por quatro sócios a empresa iniciou a sua atividade em Lisboa, no comércio de Malhas, Tecidos e Quinquilharias.

Ao longo dos anos a Pollux especializou-se e direcionou a sua atividade em artigos para o lar, sobretudo, após o ano de 1975. A diminuição das exportações para África, trouxe a necessidade de adaptação e acompanhamento das tendências e evolução dos mercados.

A premissa da empresa passa por aliar o preço à qualidade. Atualmente o grupo Pollux reúne, sete estabelecimentos distribuídos por Lisboa, Amadora, Almada, Porto, Aveiro e Vila Franca de Xira. A expansão da empresa pretendeu acompanhar as alterações no mercado. Com o surgimento dos centros comerciais e o afastamento do público dos centros das cidades, a Pollux aproximou-se dos clientes.

O portefólio que acompanha as tendências do mercado, permite que a Pollux ofereça uma diversidade de produtos de conceituadas marcas nacionais e internacionais e disponibilize artigos que aliam o clássico e o moderno, com design inovador.

A diferenciação positiva, que se tem vindo a afirmar é a chave do sucesso da empresa, e o relacionamento de vários anos com os clientes e com fornecedores permite à empresa estar na vanguarda das tendências do mercado.

Os principais desígnios da empresa passam por manter a tradição e a modernidade nas lojas físicas e também online com o desenvolvimento do novo site.

## Empresa Premiada

Pelo 4.º ano consecutivo a Pollux foi distinguida, com o Prémio Cinco Estrelas Regiões, na categoria de Lojas e Artigos para o Lar, nos distritos de Aveiro, Lisboa, Porto e Setúbal.

A distinção integra um grupo restrito de marcas selecionadas pelo “Prémio Cinco Estrelas Regiões”, que destacam produtos, serviços e marcas pela sua excelência e elevado nível de satisfação junto dos consumidores portugueses.

A certificação “Prémio Cinco Estrelas Regiões” avalia o grau de satisfação do consumidor português e o melhor que existe em cada um dos 20 distritos, incluindo as regiões autónomas, ao nível de recursos naturais, gastronomia, arte e cultura, património e outros ícones regionais de referência nacional. A premissa é dar visibilidade às marcas que oferecem um serviço de grande proximidade.



Desde 1936  
**pollux**  
casa e decoração

Rua dos Fanqueiros, 276  
1149-031 Lisboa  
website@pollux.pt  
T. +351 218 811 200  
[www.pollux.pt](http://www.pollux.pt)



# Profissionalismo e dedicação no mercado imobiliário

**Marlene Assis e Filipe Silva lideram a equipa Marlene Assis & Filipe Silva Consultores Imobiliários RE/MAX CLASS. Quem com eles trabalha sabe que valores como a dedicação e o carácter são os principais alicerces do seu percurso profissional. Fique a conhecer um pouco melhor os empresários, líderes e profissionais que vêm conquistando o ramo imobiliário nortenho.**



Marlene Assis e Filipe Silva

Marlene Assis e Filipe Silva lideram hoje a equipa Marlene Assis & Filipe Silva Consultores Imobiliários RE/MAX CLASS, mas o ramo imobiliário nem sempre fez parte dos planos dos nossos entrevistados. “Sempre foi uma área que me despertou bastante interesse, no entanto como não existe um ordenado fixo mensal nunca avancei, com o receio normal de não conseguir cumprir com as obrigações”, começa por nos confidenciar Marlene Assis. No entanto, o receio acabou por dar lugar à vontade de arriscar e, após o nascimento do filho, Marlene Assis decide, finalmente, entrar no ramo imobiliário. “O primeiro ano foi desgastante”, assume, mas a vontade de fazer mais e melhor levou-a a não desistir e, não só conseguiu vencer todos os obstáculos, como passou também a contar com a colaboração do marido, Filipe Silva, neste projeto vencedor.

## Clientes para toda a vida

O êxito do projeto é evidente. Prova disso, foi o reconhecimento recebido por parte do Grupo CLASS, que proporcionou à equipa um escritório próprio, para receber todos os clientes, assim como os diversos prémios e reconhecimentos alcançados pela equipa. Para Marlene Assis e Filipe Silva o segredo por detrás do sucesso é bastante simples: “Sinceridade acima de tudo e nunca desistir de um cliente”.

A seriedade e o profissionalismo são o mais importante e a principal característica da equipa que lideram. “O nosso lema é fazer pelos nossos clientes o que gostaríamos que fizessem

por nós. Olhamos para este negócio como uma oportunidade de ajudar alguém, quer seja a vender, comprar ou arrendar”, afirmam.

A equipa Marlene Assis & Filipe Silva Consultores Imobiliários RE/MAX é, acima de tudo, feita de pessoas para pessoas. Obviamente, a ambição também faz parte da fórmula de sucesso, mas são sobretudo valores como a seriedade, a dedicação, o empenho e o profissionalismo que diferenciam esta equipa no mercado imobiliário. Prova indiscutível são as sucessivas premiações que a equipa já alcançou em apenas cinco anos de atividade. “Dedicamo-nos a 100 por cento a este projeto, só assim conseguimos criar laços e ter clientes para toda a vida”, assumem.

## Novas oportunidades de negócio

A Covid-19 trouxe consigo inúmeras mudanças e foram várias as áreas que sofreram o impacto provocado pela pandemia. Apesar disso, o setor imobiliário mantém as tendências de crescimento da procura registadas desde o final do ano passado. Num mercado onde a troca entre a empresa e o cliente se baseia na confiança, a digitalização no mercado imobiliário representou mais do que a adoção de tecnologia nos processos. Trouxe também maior segurança e uma nova mentalidade na maneira de fechar uma nova compra. “A Covid-19 veio dificultar imenso o cumprimento dos nossos objetivos. Tivemos que parar e repensar a nossa forma de trabalhar. Foi quando começamos a gravar vídeos para apresentação dos imóveis, para autopromoção e a apostar fortemente nas redes sociais”, afirma Marlene Assis. A fibra de que é feita esta equipa, permitiu, não só ultrapassar todos os obstáculos como também, encontrar novas oportunidades de negócio. “Desde há dois anos temos vindo a desenvolver outra vertente do negócio, usando o contrato exclusivo de compradores, que nos permite dar um acompanhamento mais eficaz e personalizado ao cliente comprador”, confidencia.

Falar da equipa Marlene Assis & Filipe Silva Consultores Imobiliários RE/MAX CLASS é falar de sucesso. Para o futuro, os objetivos passam por aumentar a equipa, mantendo sempre os valores que fazem parte do seu ADN e que lhe têm permitido alcançar o seu principal objetivo: satisfazer os seus clientes.



Rua Infante D. Henrique, 675 - R/C  
Gondomar - Rio Tinto  
marlene.assis@remax.pt  
T. +351 911 028 268  
www.remax.pt/marlene\_assis



# Casaparasi, uma imobiliária que o valoriza



Sandra Lopes, proprietária da Casaparasi

**Fundada em 2015, por Sandra Lopes e Francisco Gaspar, a Casaparasi é uma agência imobiliária que prima por criar soluções aos anseios dos seus clientes, acompanhando-os em todo o processo de compra e/ou venda de casa. À conversa com a Mais Magazine, a proprietária dá a conhecer Casaparasi.**

Com um percurso até agora positivo, a Casaparasi visa ajudar os clientes que procuram iniciar uma nova etapa da sua vida, com a compra ou venda de casa. Com um acompanhamento constante, garante que em todo o processo não exista nenhum problema, “os clientes já têm outros problemas e não queremos ser mais um, queremos ser a solução e que, quando pensem em imobiliária, seja de uma forma agradável, sendo a nossa imagem a primeira a vir à cabeça”, conta-nos Sandra Lopes.

Localizada em Ponte de Sor, a Casaparasi encontra-se num mercado onde a oferta não acompanha as necessidades do cliente, algo que se verifica um pouco por todo o país. “O mercado imobiliário é muito competitivo, diria agressivo demais”, comenta a entrevistada, acrescentando que acredita que as diferenças assentam no tratamento que os clientes recebem. O mais importante é que os clientes confiem na marca e que fiquem totalmente esclarecidos em relação a qualquer dúvida que possa surgir. A empresa oferece um serviço o mais profissional possível e com um ambiente acolhedor e familiar.

Existe, cada vez mais, uma grande procura nas localidades menos centrais, maioritariamente, em busca de uma melhor qualidade de vida, “o investidor consegue realizar o seu investimento a um custo mais baixo, que em Lisboa, Porto ou Algarve, e obter um rendimento positivo”, acrescenta a empresária. A realidade é que os centros urbanos estão cada vez mais caros e dificultam a vida de quem lá mora, especialmente quem tem rendas para pagar. Estas regiões menos populosas têm as mesmas condições, mas com custos mais baixos e trazem mais vantagens para melhorar a qualidade de vida dos cidadãos portugueses.

Se decidir contratar os serviços desta imobiliária, tenha em mente que será tratado com exclusividade e como se fosse o único cliente, “todos são diferentes e devem sentir isso mesmo, que não são mais um, mas sim um. Porém concretizar isto não é uma tarefa fácil porque com o aumento da procura, pode ser complicado manter determinado serviço, e é essa a luta maior” afirma Sandra Lopes.

AMI 11800

**casaparasi**<sup>®</sup>  
mediação imobiliária

**SANDRA LOPES**  
**962 191 370**  
GERAL@CASAPARASI.COM

**WWW.CASAPARASI.COM**  
RUA CONDES DA TORRE, 5 R/C LOJA B PONTE DE SOR

**casaparasi**<sup>®</sup>

LICENÇA AMI 11800

**www.casaparasi.com**

Rua Condes da Torre, n.º5 r/c loja B  
7400-308 Ponte de Sor  
+351 962 191 370  
geral@casaparasi.com

# Roots Properties: “Onde a Segunda Casa vem Primeiro”

**Após quase 16 anos na mediação imobiliária, os últimos 10 à frente da marca que fundou em Cascais, a La Vita – Homes -, Cláudia Freitas escolheu o ano de 2020 para mudar de atividade e criar uma nova marca, a Roots Properties. Conheça nesta edição a nova marca de promoção e investimento imobiliário.**

“A necessidade de uma mudança de atividade surgiu em 2019. Precisava de crescer, de aprender, de nadar em águas desconhecidas, de sentir novamente a paixão, o entusiasmo e o risco do empreendedor, e isso, já não acontecia nem com a atividade, nem com a La Vita”, começa por nos confidenciar Cláudia Freitas. “Havia no entanto dois fatores que tive de ter em conta ao desvincular-me da marca; a ligação emocional que tinha com a mesma, na qualidade de sua fundadora, a par da dependência da marca à minha gestão, algo normal nestas empresas mais pequenas”. Por isso a decisão mais acertada para a nossa entrevistada foi “a venda da marca a um dos nossos colaboradores mais antigos, foi a decisão que melhor serviu estas duas necessidades, e simultaneamente, a que mais gozo me deu, pela justiça que incorpora. Pois a marca fica com alguns daqueles que trabalharam a meu lado para fazer dela o que hoje é.” Palavras de Cláudia Freitas, que desde janeiro deste ano assume apenas a gestão de marketing e comunicação da La Vita “algo apenas até ao final de 2021, pois sendo uma área que foi sempre totalmente pensada e criada por mim, tornou mais difícil a passagem do Know How”.



*Cláudia Freitas, fundadora e diretora geral da empresa detentora das marcas La Vita e Roots Properties*

Tendo como slogan “Onde a segunda casa vem primeiro”, a Roots Properties está, totalmente, vocacionada para a segunda habitação. “Pretendemos criar projetos únicos, casas que proporcionem férias de sonho aos nossos clientes. Para tal começamos por escolher localizações de beleza ímpar e aí criar projetos igualmente belos. Projetos que se incorporem na paisagem sem perder a funcionalidade e qualidade.” Na Roots Properties há projetos para todos os gostos, mas também para todas as carteiras, como explica Cláudia Freitas: “A Roots procura beleza e qualidade, e estas não estão necessariamente associadas ao luxo.”

Para 2022 a empresária perspetiva um ano de muitos desafios. “Creio que a pandemia veio provar que o setor imobiliário é um setor mais preparado do que aquilo que se pensava. No entanto, a almofada financeira dos últimos excelentes anos, juntamente com o facto de,

quer na construção, quer no imobiliário, ninguém ter parado totalmente, ajudou à manutenção de bons resultados neste último ano, mais concretamente nos dois últimos trimestres do ano. Vai haver mudanças em 2022 que vão afetar o setor, estou otimista, mas atenta e consciente do impacto dessas mudanças. Cláudia Freitas gostaria que 2022 “fosse um ano, mais tarde relembrado, como um ano de maior profissionalização do setor, um ano em que qualidade e inovação foram as palavras que caracterizaram o imobiliário e a construção de 2022”, finaliza.

## Roots Properties: um projeto em crescimento

A Roots Properties nasceu este ano, mas já tem em curso quatro projetos, prontos a sair do papel – dois a norte do país, Gerês e concelho de Vila Verde e dois mais a sul, em Sintra e Cascais. Na verdade, a zona norte do país, em especial a zona do Minho, é uma das principais apostas da nova marca de Cláudia Freitas, pela natural ligação a esta região. “São dois os motivos principais desta preferência” afirma Cláudia Freitas, “o facto de ser minhota, e a beleza ainda tão desconhecida desta zona de Portugal.”



# ENERQAI – “Especialistas em eficiência energética”

**A ENERQAI surgiu em 2009 com uma missão bem definida: executar projetos com qualidade e rapidez, garantindo soluções modernas, flexíveis, económicas e seguras. O Eng.º Carlos Murтинheira é o mentor deste projeto e foi com ele que estivemos à conversa para conhecer um pouco melhor o trabalho desenvolvido pela empresa no âmbito da eficiência e certificação energética.**

Fundada em janeiro de 2009, a ENERQAI surgiu como resposta às solicitações dos clientes fidelizados pelas empresas fundadoras, SIGNUM e DIARCON, e do mercado em geral, decorrentes da entrada em vigor do primeiro sistema de certificação energética em Portugal, como começa por explicar Carlos Murтинheira: “A ENERQAI surge com a entrada em vigor do primeiro sistema de certificação energética em Portugal e resultou da junção do know-how acumulado da DIARCON no âmbito dos sistemas de AVAC e da SIGNUM no âmbito das instalações elétricas e iluminação, ambos com forte impacto na classe energética dos edifícios”.



Ao longo de 12 anos, a empresa foi acompanhando as exigências e solicitações do mercado no âmbito da eficiência energética, tendo, inclusive, alcançado a qualificação de Empresa de Serviços Energéticos (ESE), distinção que lhe permite celebrar contratos de desempenho energético. Hoje, a empresa, sediada em Tondela, é capaz de desenvolver e executar projetos com qualidade e rapidez, garantindo soluções modernas, flexíveis, económicas e seguras, adaptadas às necessidades atuais e futuras dos seus clientes. É na oferta integrada de serviços e na capacidade de desenvolver soluções para qualquer projeto que Carlos Murтинheira encontra alguns dos principais diferenciais da ENERQAI no mercado. “Fruto da longa parceria com a SIGNUM e a DIARCON conseguimos, internamente, providenciar um serviço global e integrado no âmbito da eletrotécnica, AVAC, segurança contra incêndios, medidas de autoproteção, estudos de eficiência energética, energias renováveis e Sistemas

de Automatização e Controlo dos Edifícios (SACE)”, esclarece. A isso, soma-se ainda a rapidez e eficácia na execução dos trabalhos, que permite à empresa ir ao encontro das expectativas e necessidades dos seus clientes.



## Legislação é um dos grandes desafios

A presença no mercado de mais de uma década, permite à ENERQAI beneficiar de uma experiência acumulada, essencial para ultrapassar os múltiplos e constantes desafios inerentes à volatilidade da legislação do setor energético. “O grande desafio ao longo destes 12 anos tem sido a legislação, designadamente a volatilidade e a baixa qualidade da mesma. Criam-se necessidades e expectativas por imposições regulamentares, mas algumas ‘morrem na gaveta’ e outras desfazem-se anos mais tarde, sem qualquer respeito pelos compromissos que, entretanto, são assumidos”, reconhece Carlos Murтинheira. Por forma a encarar esta ameaça permanente, a ENERQAI procura manter-se atenta ao dinamismo do legislador na esperança de conseguir antecipar as alterações e, consequentemente, ajustar-se atempadamente às novas diretrizes.





### Para que serve a certificação energética?

Provavelmente, já todos ouvimos falar sobre certificação energética, mas será que sabemos realmente a sua importância e de que forma nos pode ajudar na redução dos consumos energéticos? O certificado energético é muito mais que um documento que avalia a eficiência energética do imóvel. A classificação vai permitir perceber o desempenho energético da sua propriedade e quais as medidas a implementar para uma melhor eficiência. O processo de certificação energética é composto por um conjunto de regras muito complexas, que se dividem em três momentos essenciais, como explica Carlos Murтинheira: “O processo de certificação energética divide-se em três momentos essenciais: o projeto, a verificação da obra construída e os edifícios existentes. No projeto temos de assegurar que as soluções escolhidas cumprem os critérios de eficiência energética impostos pela legislação, mas é também o momento onde se tomam decisões cruciais e que irão afetar o desempenho do edifício durante a sua exploração”, esclarece. Tendo um bom projeto, a presença de empresas de certificação energética no final da obra até seria dispensável, não fosse o péssimo hábito português de não se cumprirem os projetos, a falta de habilitação de muitos instaladores, a feroz concorrência dos empreiteiros e a situação económica dos promotores que cortam em tudo o que podem e, às vezes, no que não podem. Assim, “o processo de certificação energética acaba por funcionar como mais uma linha de fiscalização”. Por outro lado,

nos edifícios existentes a certificação energética deve ser encarada como uma oportunidade para se conhecer melhor o edifício e tentar melhorá-lo. “As auditorias energéticas são a ferramenta ideal para o efeito, pois providenciam uma autêntica ‘radiografia’ ao edifício, identificando e quantificando os locais onde é gasta/desperdiçada energia, bem como as oportunidades de melhoria associadas”, afirma.

Em retrospectiva, Carlos Murтинheira não podia estar mais satisfeito com o percurso percorrido pela ENERQAI ao longo dos seus 12 anos de existência. “A nossa principal vitória é o reconhecimento e fidelização dos nossos clientes ao longo destes 12 anos”. O sucesso alcançado não anula os desafios do futuro, que a empresa procurará ultrapassar recorrendo à sua principal arma: profissionalismo e qualidade. “A última revisão da legislação da certificação energética abriu novas necessidades, que iremos procurar colmatar no âmbito dos serviços que prestamos. A avaliação da qualidade do ar interior é um dos serviços, que iremos retomar e procurar dinamizar face à relevância para a saúde pública. A gestão da manutenção é outro aspeto que iremos também tentar estimular, pois sabemos que é um ponto vulgarmente descurado nos edifícios, mas de enorme importância”. Para além disso, fica a garantia de continuar a trabalhar na promoção de uma sociedade mais responsável e mais sustentável, encontrando soluções viáveis que permitam dar resposta às crescentes necessidades dos seus clientes.



[www.enerqai.com](http://www.enerqai.com)



# EDUCAR É ENSINAR OS OUTROS A VIVER

A educação é a ferramenta social pela qual os indivíduos são inseridos, mergulhados, imersos, na sua cultura. É pela educação que os indivíduos se humanizam, é pela educação que o humano se constrói.

Educação? Para aprender, para ensinar, para aprender e ensinar. Para saber, para fazer, para ser ou para conviver, todos os dias misturamos a vida com a educação. Somos educados a todo o momento e em qualquer contexto ou circunstância.

A importância da educação vai além da simples transmissão de conhecimento teórico das disciplinas curriculares. A educação contribui para a formação cidadã dos estudantes e promove a transformação social, para o bem comum. A escola, como principal instituição de educação formal, é o ambiente social onde as crianças têm a oportunidade de vivenciar as primeiras relações com os seus semelhantes e aprender a conviver em sociedade. É função da escola propor uma educação de equiparação de oportunidades, na construção de valores de formação do cidadão, visando, sempre, compreender, interpretar e transformar a realidade.

A educação é certamente a área da nossa vida coletiva que mais intimamente se relaciona com o futuro. A educação moldará as pessoas que por sua vez moldarão o mundo de amanhã. Temos de confessar que é uma perspectiva assustadora. Então, chegou o momento de lhe dar a devida atenção.



# ENSINO



# “O King’s College School, Cascais vai ser uma escola única”

**A Inspired é um grupo líder global de escolas premium que educa mais de 50.000 alunos numa rede internacional de mais de 70 escolas, em cinco continentes. Nesta edição da Mais Magazine damos-lhe a conhecer este projeto pela voz de Barbara Beck Lancastre, Diretora Geral da Inspired Portugal, que em entrevista nos revelou o grande projeto para o ano de 2022: o King’s College School.**

Em Portugal, o Grupo Inspired conta já com estabelecimentos de ensino em Lisboa e Palmela. Com uma oferta educativa *premium*, o Grupo Inspired identifica-se com uma cultura de escola que investe no presente, através de uma educação de excelência. Presentemente, qual a oferta educativa do grupo, e de que forma o presente projeto educativo promove a valorização pessoal e cidadã e a realização académica dos seus alunos?

Enquanto grupo líder mundial no setor da educação, a Inspired tem como pilares a excelência académica e a valorização do Desporto e das Artes Criativas e Performativas. Neste momento, a Inspired Portugal tem cinco colégios na área da Grande Lisboa: o grupo de colégios PaRK IS (Alfragide, Cascais, Praça de Espanha e Restelo), e o St Peter’s International School, em Palmela. Em setembro de 2022 irá abrir o primeiro King’s College School em Portugal, num novo projeto para substituir o atual campus do PaRK IS Cascais. Ser um colégio Inspired traz a vantagem clara de integrar um grupo que está projetado para inspirar os alunos a atingirem o seu potencial máximo, num ambiente académico estimulante e inovador, até aos 18 anos, e a uma escala global. A pedagogia e o programa académico de cada colégio são respeita-

dos e melhorados, tendo sempre como base os pilares e valores da Inspired. O grupo disponibiliza uma abordagem nova e contemporânea à educação, reavaliando os métodos de ensino e currículos tradicionais e criando um modelo mais dinâmico, relevante e preponderante, que reflete a sociedade atual. Oferecemos uma educação 360º que inclui não só a vertente académica, mas também pessoal e social.

Este é sobretudo um grupo que prepara os alunos para o futuro, através de um ensino inovador e diferenciado, proporcionando-lhes uma variedade de experiências. Qual a importância que esta inovação nos métodos de aprendizagem representa para a comunidade escolar?

O mundo mudou muito nas últimas décadas e a educação tem que acompanhar esta evolução. Métodos mais tradicionais não preparam os alunos de hoje para o mundo real. É preciso que o programa desenvolva nas crianças e jovens capacidades como a resolução de problemas, o espírito solidário e o gosto por aprender. Muitas das suas futuras profissões ainda não existem, pelo que devem ter todas as ferramentas necessárias para atingirem os seus objetivos com sucesso e, para isso, precisam de ser criativos e interessados. Para isso, privilegamos o trabalho de projeto, a integração de tecnologia em todas as disciplinas e a personalização, apoiando os alunos no seu percurso individual. O ambiente multicultural vivido nos colégios fomenta a partilha de diferentes ideias, metodologias, projetos, perspetivas e formas de estar na vida. A par do ensino personalizado, promovemos o talento e a autoconfiança de cada aluno, preparando-os para enfrentar o mundo com as aptidões ou qualificações e a confiança necessárias





para garantir o sucesso. Fazer parte de um grupo global oferece ainda a possibilidade dos alunos poderem fazer intercâmbio noutras escolas Inspired por períodos de quatro semanas a um ano. É uma experiência muito enriquecedora, que ganham autonomia, independência e novos métodos de estudo, enquanto vivem experiências internacionais únicas e diferenciadoras. Também os desportistas têm um programa específico: o Inspired Sports Programme oferece uma formação individualizada para alunos do 5.º ao 12.º ano, incorporando o desporto no seu percurso académico e na vida escolar.

O grupo King's College School, que integra a rede mundial Inspired, anunciou a abertura de um colégio em Cascais, em setembro de 2022. Fale-nos um pouco mais sobre este investimento e o que representa para o ensino em Portugal.

Em setembro de 2022, o King's College School, Cascais abrirá as suas portas em Portugal - a Inspired traz agora para Cascais uma das mais prestigiadas instituições educacionais do seu grupo: King's College Schools, que oferece excelência académica há mais de 50 anos. Este novo colégio terá uma localização fantástica, num extenso campus de 40.000m<sup>2</sup>, que estará concluído no ano letivo 2023-24, equipado com instalações educacionais, artes performativas e desportivas de topo, bem como uma residência de boarding para 50 alunos. Com um investimento total de 45M de euros, este projeto educativo único continua a refletir o compromisso significativo da Inspired com Portugal. O novo campus receberá mais de 1.200 alunos de 1 a 18 anos de idade, e crescerá organicamente em duas fases: a partir da sua abertura oficial em setembro de 2022, oferecerá inicialmente vagas a crianças entre um e 13 anos. No ano letivo 2023-24, quando a expansão estiver concluída, irá receber alunos até aos 16 anos de idade. À medida que estes alunos forem crescendo, os anos escolares progredirão com eles, até oferecer todos os anos, para alunos até aos 18 anos. Este colégio será o único em Portugal a oferecer o currículo internacional de Cambridge, reconhecido mundialmente, até ao Year 11 (10.º Ano), e o programa IB Diploma nos Years 12 e 13 (11.º e 12.º



Anos), uma Secção Bilingue até ao Year 6 (5.º Ano) e uma Boarding House a partir de setembro de 2023. Este caminho de aprendizagem único, ministrado por professores escolhidos criteriosamente, favorece uma transição bem-sucedida para universidades líderes a nível global. O King's College School, Cascais vai ser uma escola única. Para além do seu excelente campus e das melhores instalações do mercado, este colégio irá oferecer uma combinação perfeita de excelência educacional comprovada em mais de 50 anos de história, com uma abordagem verdadeiramente global e progressista. Sentimos que estamos a estabelecer novos padrões para o ensino privado moderno. É um enorme prazer liderar um projeto deste tipo e um colégio que será uma referência em Cascais, em Portugal e no mundo.



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

# Uma referência no ensino bilingue há mais de oito décadas



**A Queen Elizabeth's School iniciou as suas atividades em novembro de 1935. Desde então tem sido guiada pela visão e valores preconizados pela sua fundadora, Denise Lester. Fique a conhecer nesta edição, este histórico colégio com identidade e valores próprios que pretende dar aos seus alunos uma sólida formação de base, na aquisição de competências e aptidões socialmente necessárias para a vida adulta.**

O Projeto Educativo da Queen Elizabeth's School assenta no estreitamento dos laços históricos e culturais entre Portugal e o Reino Unido, preservando o culto da aliança mais antiga do mundo e no ensino bilingue português-inglês, nas valências de Berçário, Creche, Educação Pré-Escolar e 1º Ciclo do Ensino Básico. Nos serviços educativos que oferece recorre a um sistema de imersão parcial e a uma metodologia inovadora aplicada em alguns países da União Europeia no domínio da Aprendizagem Integrada de Línguas e Conteúdos (AILC) – Content and Language Integrated Learning (CLIL), que associa a aprendizagem de uma segunda língua ao ensino de certos conteúdos disciplinares e temáticas transversais a todas as orientações e áreas curriculares. Para o 1º Ciclo do Ensino Básico adotou um modelo integrado de ensino bilingue, no qual, em complementaridade com o currículo oficial português, os alunos usufruem do Programa Primário Internacional da Universidade de Cambridge. Estes fatores são uma mais-valia e uma forma de diferenciação do ensino para os alunos desta escola, que tem vindo a apostar na internacionalização do seu currículo.

A dimensão internacional da Queen Elizabeth's School está patente também na participação em programas de intercâmbio educativo e cultural, tendo esta escola já coordenado duas parcerias multilaterais entre escolas europeias no âmbito da ação Comenius, durante a vigência do Programa de Aprendizagem ao Longo da Vida e do Programa Sócrates.

O ensino do Inglês, a partir do 2º, 3º e 4º ano de escolaridade, é validado internacionalmente pelos “Young Learners English Tests”, respetivamente pelos níveis Starters, Movers e Flyers, da Universidade de Cambridge, correspondentes aos níveis A1 e A2 do Quadro Europeu Comum de Referência para Línguas do Conselho da Europa (QECR) e pelo exame de Artes Performativas “Trinity Stars: Young Performers in English Award” (Stage II e Stage III) do Trinity College London, realizado pelos alunos das salas dos 5 anos da Educação Pré-Escolar.

No 1º Ciclo do Ensino Básico, os alunos da Queen Elizabeth's School, são preparados para realizarem com sucesso os exames das disciplinas Primary Maths, Primary Science e Primary English as a Second Language do Programa Primário Internacional de Educação da Universidade de Cambridge. Paralelamente, a Queen Elizabeth's School tem dado desde sempre muito valor à





expressão Dramática e Musical como instrumentos de excelência na aprendizagem da língua inglesa e no desenvolvimento de competências na área da comunicação e da interpretação criativa.

A Queen Elizabeth's School tem visto reconhecidos, os seus 86 anos de trabalho ao serviço da educação, nos bons resultados alcançados no aproveitamento escolar dos seus alunos em termos dos conteúdos lecionados no currículo nacional Português e no ensino do Inglês. Em 2013, este estabelecimento de ensino obteve o estatuto de Cambridge Primary School e Cambridge International School, além de ser Centro de Preparação de Exames da Cambridge English (2015), Centro de Exames do Trinity College London (2010) e membro do Instituto Britânico no Programa de Parceria de Exames denominado Addvantage (2009).

A política educativa desta escola centra-se numa boa formação de base de carácter humanista e holístico, respeitando a individualidade do aluno e potenciando o seu desenvolvimento integral direccionado para a sua formação pessoal e social, estimulando-o a desenvolver todo o seu potencial nas várias componentes: física, intelectual, espiritual e estética, responsabilizando-o pelas suas aprendizagens e pela construção do seu saber num mundo caracterizado pela riqueza da diversidade cultural e progresso tecnológico, numa sociedade cada vez mais global e inclusiva.

Esta escola, envolta numa cultura escolar luso-britânica, procura acompanhar os programas de ensino vigentes nas escolas britânicas, cultivar a amizade entre o Reino Unido e Portugal e honrar as suas bandeiras, que deverão ser hasteadas a par em todos os dias e atos solenes da história dos dois países, e garantir que dentro do seu quadro de professores haja docentes de nacionalidade britânica. Na sua ação educativa, a Queen Elizabeth's School promove valores de solidariedade, tolerância, paz e amor ao próximo, sensibilizando os seus alunos para o papel preponderante da sociedade civil num Estado de Direito.

Para o futuro a Queen Elizabeth's School espera continuar a manter uma cultura de escola que se caracteriza pela valorização dos seus recursos humanos e pela aprendizagem ao longo da vida, que se reflita positivamente no rendimento e bem-estar dos alunos. Como qualquer instituição, para manter a qualidade, tem de estar atenta às necessidades da sociedade contemporânea e adaptar-se aos novos tempos sempre em mudança, dada a crescente internacionalização dos sistemas de ensino e das políticas educativas dos países da União Europeia no domínio das qualificações profissionais do mercado de trabalho de uma economia global.



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

Rua Filipe de Magalhães nº 1  
1700-194 Lisboa  
T. 21 841 0140  
[info.qes@gmail.com](mailto:info.qes@gmail.com)



# Externato Carvalho Araújo: 50 anos de referência no ensino bracarense

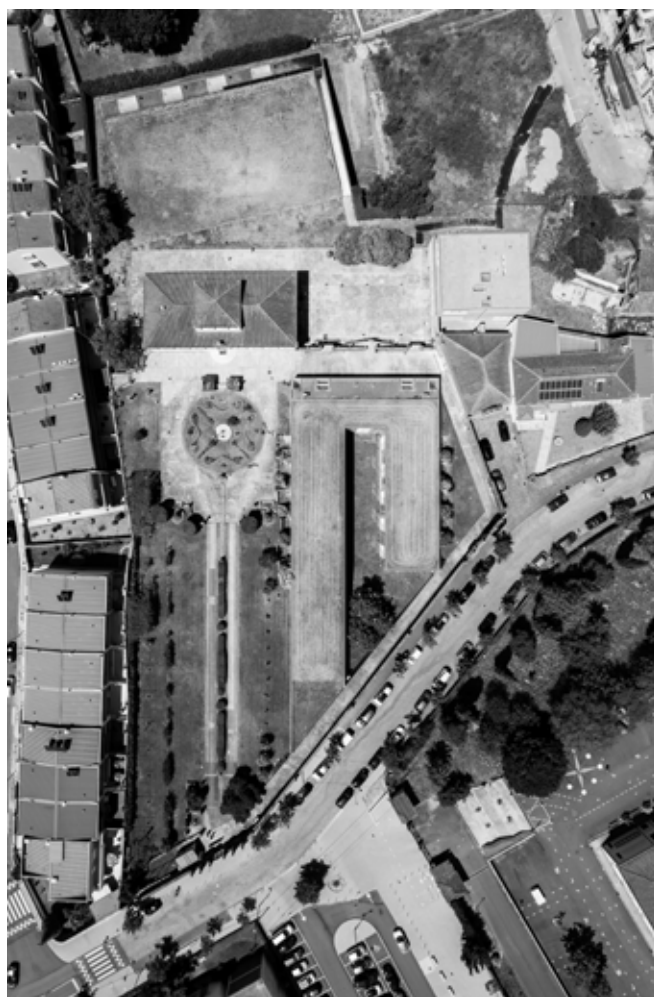
**Pelas salas de aula do Externato Carvalho Araújo passaram já milhares de alunos e centenas de professores. Com um projeto educativo atualizado, centrado no aluno que promove a sua valorização pessoal e cidadã e a sua realização académica, o Externato Carvalho Araújo destaca-se por um ensino de qualidade e pelo uso de metodologias potenciadoras do sucesso pessoal e académico dos alunos. Fique a conhecer nesta edição, pela voz de Rosa Araújo, Diretora Pedagógica, este estabelecimento de ensino que faz parte da história bracarense há quase 50 anos.**

O Externato Carvalho Araújo iniciou a sua atividade há 50 anos, no centro de Braga, originalmente como centro de explicações. Na década de 80, ao abrigo do DL 553/80, foi-lhe concedido paralelismo pedagógico passando a ministrar o ensino complementar e o 12º ano. Desde então, e num processo constante de procura de resposta às exigências da população escolar bracarense e concelhos limítrofes, foi alargando o seu leque de oferta. Em 2005, foi dado mais um importante passo. A construção de um edifício escolar de raiz, a apenas cinco

minutos do centro da cidade, com 4.000 metros quadrados de área coberta e 10.000 metros quadrados de área total, veio responder às necessidades das famílias e valorizar o percurso escolar dos alunos, uma vez que permitiu o prosseguimento dos estudos até ao 12º ano de escolaridade.

## **Projeto educativo centrado no aluno**

Com uma oferta educativa de excelência o Externato Carvalho Araújo distingue-se, desde logo, por um ensino de qualidade e pelo uso de metodologias potenciadoras do sucesso pessoal e académico dos alunos. Com uma oferta formativa que vai desde o 2º Ciclo do Ensino Básico Regular ao Ensino Secundário, o Externato Carvalho Araújo diferencia-se pela sua conceção de escola e educação. “Somos uma escola rigorosa e exigente, mas não uma escola elitista. O nosso maior valor, a nossa identidade, é o nosso caráter humanista pois trabalhamos para ajudar os nossos alunos a realizar o seu projeto de vida”, esclarece Rosa Araújo.



A vocação eclética deste estabelecimento de ensino particular, sempre atento a todos e a cada um dos alunos, a par do rigor, dedicação, exigência e humanidade de todos aqueles que nele trabalham, são também um dos principais alicerces e uma das facetas mais marcantes deste colégio. “Ao longo da nossa existência soubemos criar uma cultura de escola em que os nossos professores estabelecem uma relação pedagógica humanizada e atenta, enveredando por metodologias mais individualizadas e ativas, respeitando os diferentes ritmos de aprendizagem que contribuem para o sucesso educativo de muitos alunos”, afirma Rosa Araújo.

Prestígio e dedicação são algumas das palavras que fazem parte da história do Externato Carvalho Araújo, que há quase 50 anos, marca, também ele, a história bracarense. Para o futuro, os projetos são muitos. Desde logo, a construção de um novo edifício, com vista a completar a oferta formativa, desde a pré-primária e 1º ciclo até ao 12º ano. “Este é mais um passo importante que a instituição dá rumo ao futuro, posicionando-se num lugar de destaque no ensino em Braga e na região”.

Resultado da qualidade dos seus recursos humanos, do ensino centrado no aluno, das instalações e do espaço envolvente, o Externato Carvalho Araújo é hoje um estabelecimento de ensino capaz de proporcionar a todos os seus alunos o desenvolvimento das suas competências e promover a preparação para os desafios do século XXI.

## EXTERNATO CARVALHO ARAÚJO

QUALIDADE | RESPONSABILIDADE | EXIGÊNCIA

5º AO 12º ANO

[www.ext-ca.com](http://www.ext-ca.com)

Avenida São Frutuoso, Quinta dos Lagos  
4700-291 Braga  
Tel: 253 300 830 Fax: 253 300 839



## Colégio Nova Encosta: “Investimos no presente, porque acreditamos no futuro”

**Surgindo como “rebento” da Encosta dos Sonhos, a funcionar desde 2007 e integrando os serviços de berçário, creche e pré-escolar, o Colégio Nova Encosta apresenta-se com um ensino de qualidade, exigente, rigoroso e estimulante, capaz de desenvolver nos alunos a curiosidade e o entusiasmo pelo saber, o gosto de saber - ser, o prazer de saber-fazer e a ânsia de saber-devir, com resultados de excelência nos Exames Nacionais. Nesta edição da revista Mais Magazine, damos a conhecer este colégio de excelência.**

Localizado em Paços de Ferreira, o Colégio Nova Encosta distingue-se pela qualidade do espaço, que, tendo sido construído de raiz para o efeito, ocupa uma área de cerca de 5000 metros quadrados. O edifício moderno, com espaços amplos e com bastante iluminação natural, contempla as vertentes lúdica, pedagógica e desportiva e recorre às melhores tecnologias educativas e a equipamentos inovadores, promovendo um ambiente escolar cognitiva e afetivamente motivador.

O Projeto Educativo do Colégio não se esgota na qualidade dos recursos físicos e materiais onde e com que aco-

lhe os alunos. O ensino que idealizou e que ministra afigura-se como a principal aposta do Nova Encosta, que se assume como responsável na formação integral dos discentes capazes e conscientes de desenvolverem um projeto de vida claro, ultrapassando os desafios colocados no presente e sempre com uma projeção no futuro, fomentando a formação de cidadãos autónomos, ativos e participativos na sociedade, de comunicadores competentes, de homens e de mulheres tolerantes e solidários, com espírito crítico e empreendedor.

O horário alargado, entre as 08h00 e as 19h30, permite que os alunos desenvolvam um conjunto de atividades diversificadas, ao longo do dia, pensadas e geridas de forma a não os sobrecarregar de aprendizagens meramente formais, enriquecendo, por um lado, o seu currículo e a sua formação através da abertura de novos horizontes culturais, artísticos e desportivos, e suprimindo, por outro lado, a necessidade que os pais têm de ocupar o tempo dos seus filhos em segurança. Numa política de diversificação, o Colégio oferece atividades como a Natação, a Dança, o Coro, e o Teatro, ao longo do percurso escolar; bem como a disponibilização da equipa docente para apoios

extraordinários, tutorias, aulas de reforço e sala de estudo, com o objetivo de maximização do potencial do aluno. O Nova Encosta destaca-se ainda por oferecer um vasto e variado serviço integrado de atividades extracurriculares, após o tempo letivo, como as academias de futebol, artes, línguas, robótica, karaté, ballet, ginástica acrobática e de formação instrumental. O Grupo Encosta, constituído pela Encosta dos Sonhos e pelo Colégio Nova Encosta, assume-se como estabelecimento de ensino privado que se edifica numa perspetiva de educação de excelência, promovendo uma escola para a formação de cidadãos críticos, responsáveis e aptos a integrar uma sociedade sem fronteiras.



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

Avenida Polo 5 nº22  
4590-755 Paços de Ferreira  
+351 255 879 857  
geral@colegionovaencosta.pt

# Colégios Fomento: O prestígio e inovação no ensino em Portugal

**Os Colégios Fomento nasceram por iniciativa de um grupo de pais em 1978. Atualmente, fazem parte deste projeto os colégios Planalto e Mira Rio, em Lisboa, e Cedros e Horizonte, no Porto. Fique a conhecer um pouco melhor, nesta edição da Mais Magazine, este distinto exemplo no ensino nacional, que se propõe a desenvolver em Portugal um estilo de educação personalizada.**

Os Colégios Fomento são um fantástico exemplo de empreendedorismo social na área educativa, pois nasceram de uma genuína preocupação, de um conjunto de pais, que não prescindiram de ser os protagonistas da educação dos seus filhos. Não encontrando resposta na oferta escolar existente no mercado, deitaram mãos à obra e, sem qualquer apoio público, iniciaram em duas vivendas os colégios Mira Rio e Planalto. A sua determinação contagiou muitas famílias e, em 1979 começaram a funcionar no Porto os colégios Horizonte e Cedros.

Hoje, os colégios funcionam em instalações pensadas de raiz para o fim a que se destinam onde estudam cerca de 1700 alunos, desde os 4 meses (berçário) ao 12º ano. No caso dos colégios Planalto e Mira Rio, a partir do 9º ano é lecionado o International Baccalaureate – uma oferta internacional de elevado prestígio que capacita os alunos a ingressar em qualquer universidade do mundo. Aqui, a qualidade académica é um pressuposto que se constrói numa visão humanista e cristã da vida. Como se promove? Em primeiro lugar com uma sólida formação doutrinal que é assessorada pela Prelatura do Opus Dei e depois com um plano estruturado de formação dos alunos naqueles que são os valores de sempre. Desde o pré-escolar que

os Colégios Fomento trabalham com os seus alunos no sentido de irem interiorizando valores como a generosidade, a sinceridade, a ordem, a justiça, a amizade, a solidariedade, entre outros, para que, além de bons alunos sejam também boas pessoas com um sentido transcendente da vida.

Os Colégios Fomento propõem-se a desenvolver em Portugal o estilo de educação personalizada, idealizada e promovida pelo pedagogo e professor catedrático da Universidade Complutense de Madrid, Victor Garcia Hoz, sendo pioneira em várias áreas pedagógicas, muitas delas hoje incorporadas no sistema de ensino português. Esse compromisso é assegurado pelo seu principal ativo, os seus professores. Com um corpo docente sólido e estável, que se formou ao longo dos anos nos princípios pedagógicos de uma educação personalizada e diferenciada, os Colégios Fomentos asseguram a excelência do ensino nacional.

Na verdade, a educação personalizada, potenciada pelo ensino diferenciado, é a principal inovação dos Colégios Fomento. Conhecer cada aluno, as suas capacidades e potencialidades, propondo-lhes constantes desafios é imprescindível para a instituição, que recorre a projetos e metodologias ajustadas a cada nível de ensino, do berçário ao 12º ano, baseadas nas mais recentes investigações no campo da neurociência e da educação, a par do recurso ao digital.

Falar dos Colégios Fomento é falar de prestígio e qualidade, valores basilares que guiam o caminho desta instituição, que no futuro continuará a ser orientada por uma educação personalizada e diferenciada, assente numa forte identidade cristã, sem nunca o esquecer o seu compromisso com pais, professores e alunos.



Porque os seus filhos são importantes.

Venha conhecer-nos.

LISBOA | Planalto - Mira Rio - Horizonte - Cedros | PORTO

## Educação: Quase 40% dos docentes vão reformar-se até 2030

Até ao ano de 2030 cerca de 39% dos professores irão reformar-se e a diminuição de alunos prevista pela evolução demográfica do país não é compensada pelo número de alunos que se matriculam em licenciaturas ligadas ao ensino.

As conclusões são retiradas do Estudo de Diagnóstico de Necessidades de Docentes de 2021 a 2030, encomendado à Nova School Business Economics.

A quantidade de diplomados na área de formação de professores foi de 1567 em 2020, muito inferior ao número de professores que são necessários anualmente.

Em termos geográficos, é na região Centro que vai haver um número maior de aposentações (43%), seguindo-se o Norte, a Área Metropolitana de Lisboa, O Alentejo e o Algarve.



## FNE responsabiliza Ministério da Educação pela falta de professores

A Federação Nacional da Educação (FNE) responsabilizou a tutela pelo problema da carência de professores, após ser divulgado um estudo que aponta a necessidade de recrutar 34,5 mil docentes até 2030/2031 para compensar aposentações.

No entender da FNE, estas projeções confirmam a crescente insuficiência de docentes, que já se verifica atualmente e tem tradução na existência de turmas sem todos os professores, um problema para o qual contribuiu a política do atual Ministério.

## King's College School abre em Portugal: colégio privado em Cascais em 2022

O primeiro colégio privado da King's College School em Portugal vai abrir em Cascais, e deverá abrir portas já em setembro de 2022. As novas instalações educativas, artísticas e desportivas vão somar 40.000 metros quadrados e a sua construção vai requerer um investimento total de 45 milhões de euros.

O colégio privado deverá abrir em duas fases, em setembro de 2022, o King's College Cascais vai oferecer vagas a crianças entre 1 e 13 anos. E em setembro de 2023, quando a expansão estiver concluída, irá receber alunos até aos 16 anos.

## Covid-19: Colégio "O Pelicano", de Lisboa, distribui aos pais carta aberta contra vacinação

Encarregados de educação de um colégio em Lisboa denunciaram ter recebido na escola uma carta aberta, datada de julho, que considera que os jovens e as crianças não devem ser vacinados contra a covid-19, considerando a situação "muito peculiar".

Rui Martins, da Confederação Nacional Independente dos Pais e Encarregados de Educação (CNIPE), avançou "não ter tido qualquer tipo de queixa até ao momento" sobre este documento poder estar a ser distribuído em outras escolas do país.

Fonte do Ministério da Educação indicou não ter conhecimento do caso, nem de qualquer tipo de queixa.



# Falamos de línguas, falamos da International House

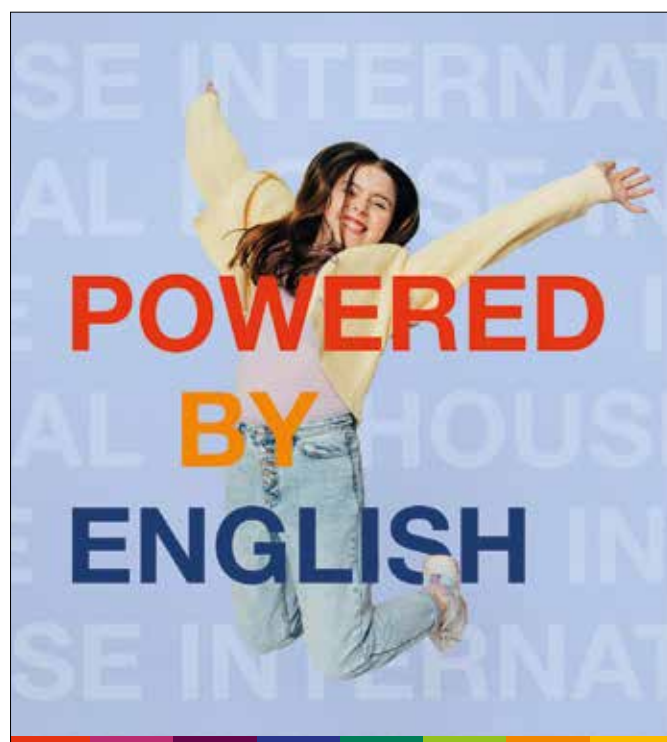
**Em 1963 foi fundada a primeira escola da International House Portugal. Desde a sua fundação, a International House Portugal expandiu-se por mais sete cidades do continente e leciona aproximadamente 6.000 alunos por ano, sendo reconhecida nacionalmente pela qualidade no ensino de crianças, jovens, adultos e empresas.**

As escolas da International House em Portugal - International House Braga, International House Coimbra, International House Porto, International House Torres Vedras, International House Lisboa e a International House Viseu - destacam-se pela alta qualidade no ensino de línguas, centrado nas necessidades linguísticas dos seus alunos. Na International House não ensinamos apenas inglês - preparamos os jovens para a sua participação ativa e bem sucedida num mundo globalizado. O crescente mercado de trabalho exige cada vez mais o inglês. Muitos dos cursos universitários já são ministrados em inglês, tais como cursos de economia e gestão. Alguns mestrados têm como requisito prévio, pelo menos, o exame C1 ADVANCED. Para estudar no estrangeiro, o inglês é essencial.

As escolas da International House Portugal são, desde 2011, Centros Autorizados de Exames da Cambridge Assessment English. Este estatuto espelha, por um lado, o reconhecimento da excelência do ensino e da qualidade das metodologias adotadas pela nossa organização, por outro lado o facto de se conseguir fechar o ciclo. Aqui, o aluno tem a oportunidade de progredir nos

vários níveis de inglês e ao, mesmo tempo, certificar esses mesmos conhecimentos com os exames de Cambridge (dos níveis A1 Key ao C2 Proficiency, passando pelos Young Learner Exams, para os mais pequenos). Além dos alunos das escolas da International House, os centros de exames recebem milhares de alunos de outras escolas, que preparam para os exames de Cambridge, recebendo também inscrições individuais.

Para o futuro, a International House espera continuar a dotar os nossos alunos das melhores ferramentas para poderem enfrentar todos os desafios a que se propuserem na área do Inglês, com excelência, experiência e sucesso. Falamos de línguas, falamos da International House. Excellence! Experience! Success!



WE TRUST !

Porque confiamos na **Experiência.**

Porque conhecemos a **Excelência.**

Porque reconhecemos o **Sucesso.**

# Na boca de toda a gente desde 1932



**Em 1932, Alberto Ferreira Couto criou, com a colaboração de um amigo dentista, a “Pasta Medicinal Couto” com o objetivo de combater os problemas nas gengivas que eram provocados pela sífilis. Hoje, 89 anos depois, a pasta dentífrica Couto ainda é utilizada por milhares de portugueses. A qualidade é o principal ingrediente da fórmula, que se mantém intacta há mais de oito décadas.**

Sempre ouvimos dizer que “para grandes males, grandes remédios”. Em 1931, numa pequena farmácia no Largo de São Domingos, no Porto, Alberto Ferreira do Couto, tio de Alberto Gomes da Silva, atual dono da Couto SA., descobria, com a ajuda de um médico dentista, que se juntasse clorato de potássio à sua pasta dos dentes tratava muitos “males da boca”. A epifania desse dia foi semelhante à descoberta da pólvora e hoje, 89 anos mais tarde, a pasta dentífrica Couto ainda é utilizada por milhares de portugueses. O segredo? A qualidade.

Na verdade, quem experimenta a pasta dentífrica Couto, raramente a troca por outras. Quem o garante é Cláudia Sousa França, Diretora Técnica: “Temos consumidores que começaram por consumir a nossa pasta dentífrica, porque esta lhes trazia memórias de infância, viram-na nas casas de banho dos avós, e outros que começaram a consumir a nossa pasta dentífrica porque esta resolvia problemas gengivais que com outras pastas não conseguiam solucionar”.

## Fiel à antiga receita

Há 89 anos que a fórmula se mantém intacta. Produzida num moderno laboratório, a pasta dentífrica Couto man-

tem-se fiel à tradição e à antiga receita. Primeiro pesam-se os ingredientes que, depois, são introduzidos no reator, por sucção. Numa manhã fazem-se cerca de 300 quilos de pasta branca que ficam de quarentena, a aguardar o resultado da microbiologia, durante quatro ou cinco dias. Se o lote estiver perfeito, segue para o enchimento e daí para o embalamento. Para além da pasta dentífrica Couto não conter conservantes, corantes e fluor, não usa ingredientes de origem animal.

## Universo Couto SA.

A Couto foi acompanhando a natural evolução do mercado e alargando o seu leque de produtos às exigências do mercado. Hoje falar da Couto já é falar sobre muito mais do que a sua tradicional pasta dentífrica. Em 2017, com a entrada na empresa de dois elementos fundamentais, Alexandra Matos Gomes da Silva e Cláudia de Sousa França, cumpre-se o objetivo de reposicionar a marca Couto num segmento vintage. Surgem então novos produtos que aliam a tradição da marca Couto à tradição portuguesa. Após algum trabalho, encontraram-se as principais cores da marca Couto num azulejo portuense, que foi integrado na imagética dos novos produtos, todos eles desenvolvidos pelo seu laboratório de I&D. “Quando desenvolvemos novos produtos procuramos sempre que contenham a fusão perfeita entre a tradição e a modernidade, indo sempre de encontro às necessidades dos nossos clientes. Só utilizamos ingredientes cuja eficácia está cientificamente comprovada e incorporamo-los em fórmulas cosméticas testadas. Pois só assim conseguiremos manter o feedback incrível dos nossos clientes”, assume Cláudia Sousa França.

Com uma loja física em Cedofeita e loja online, desde 2019, onde comercializa todos os seus produtos, a Couto promete não parar por aqui. Continuar a inovar e a lançar novos produtos, por forma completar a linha corporal e a linha capilar, é um dos principais objetivos da marca portuguesa que continuará, certamente, a ser motivo de muitos sorrisos em Portugal.



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

LG Da UTIC, 100 – H2  
4430-246 Vila Nova De Gaia  
+351 227 169 760 +351 227 169 769  
geral@couto.pt

E \* 7 5

Calçada da Estrela



O Estrela 75 é composto por 9 apartamentos de tipologias entre T2+1 a T4+1 e de diversas dimensões. As áreas privativas variam entre os 152m<sup>2</sup> e os 273m<sup>2</sup>, contando ainda com áreas exteriores. Todos os apartamentos dispõem de estacionamento, arrecadação e acabamentos de alta qualidade, com destaque para as cozinhas da Bulthaupt. Os altos pés direitos originais serão mantidos para conservar a originalidade do edifício.

Os espaços interiores com linhas depuradas proporcionam uma atmosfera serena e repousante, são o contraste perfeito com os tetos decorativos, executados com mestria e originalidade. Os apartamentos mais altos diferenciam-se pela sua vista panorâmica e espaço exterior exclusivo com ampla área de lazer. O projeto preserva a identidade do edifício em perfeito diálogo com a contemporaneidade e sofisticação dos materiais e equipamentos escolhidos.

D U C A D O 39



Na majestosa Avenida Duque de Loulé, em Lisboa, nasce um novo e sofisticado projeto: o Ducado 39. Um empreendimento que marca uma posição no presente e abre caminho para o futuro. Com tipologias de T1 a T3, e apartamentos com varandas, pátios ou terraços, o Ducado 39 oferece acabamentos de elevada qualidade, portaria e estacionamento.

A penthouse com terraço, piscina e uma vista deslumbrante sobre a cidade pontua a excelência deste empreendimento. Localizado no coração de Lisboa, o Ducado 39 fica a uma curta distância da Avenida da Liberdade, do Saldanha e do Marquês de Pombal, de diversas estações de metro e das principais artérias da cidade.



**KING'S COLLEGE SCHOOL**  
CASCAIS

# VENHA DESCOBRIR O PRIMEIRO KING'S COLLEGE SCHOOL EM PORTUGAL



Dê aos seus filhos a oportunidade de aprenderem com professores especializados e criteriosamente escolhidos, num ambiente inovador e criativo, com um programa ímpar. Somos o único colégio em Portugal a oferecer o ensino internacional de Cambridge até ao 10.º Ano seguido do IB Diploma Programme.

## Uma Educação Verdadeiramente Global

Uma herança de mais de 50 anos de excelência académica oferece aos nossos alunos uma grande variedade de opções e uma educação 360°, dotando-os de competências para o sucesso.

### Contacte-nos:

[admissions@kingscollegeschool.pt](mailto:admissions@kingscollegeschool.pt) | +351 21 596 66 34