



Madalena Azeredo Perdigão

“Os mercados são feitos de ciclos e o mercado de imobiliário não é, nem será diferente”

Madalena Azeredo Perdigão, nova sócia do departamento de imobiliário da CCA Law Firm, esteve à conversa com a *Advocatus* e acredita que o teletrabalho é uma mudança que veio para ficar no setor da advocacia. Em plena pandemia Covid-19, para a advogada será “inevitável” um reajustamento dos preços e da “afetação dos imóveis” para um reequilíbrio da oferta face à procura.

Texto **FREDERICO PEDREIRA**

Fotografia **D.R.**

Assumiu recentemente o cargo de sócia coordenadora do departamento de imobiliário da CCA Law Firm. Como recebeu essa nomeação?

Fiquei muito contente. Foi o reconhecimento do trabalho desenvolvido durante quinze anos. É um sentimento de conquista pessoal e de realização profissional, muito embora tenha a consciência de que o desafio será ainda maior a partir de agora. É uma etapa atingida, principalmente porque entrei para a CCA ainda estagiária, convencida de que iria para a magistratura passados dois anos. O gosto e vício pela advocacia fez-me abandonar a ideia de ser juíza e a dedicação ao trabalho fez-me chegar até aqui. No entanto, não é uma meta final. Há um enorme trabalho pela frente.

Sente-se preparada para este novo capítulo na sua vida?

Ao longo da minha vida tenho tentado sempre não me acomodar, sair da zona de conforto e de testar as minhas capa-

cidades. Tenho abraçado os desafios que surgem, mesmo que isso implique ultrapassar dificuldades. Este será mais um, ao qual irei dedicar-me com todo o esforço e dedicação, principalmente perante o futuro incerto em que vivemos dada esta pandemia.

Qual vai ser o seu papel no desenvolvimento da marca da CCA?

A CCA tem feito um trabalho extraordinário para crescer e ser uma sociedade de referência. Já o é em muitas áreas, mas no departamento de imobiliário ainda há muito para crescer. E é esse o meu papel. Não é um trabalho que começa agora, por ser sócia. É um trabalho que tem sido feito desde 2017, quando assumi a coordenação do departamento e criámos a área de prática de turismo & lazer. Agora há que continuar, mostrar a qualidade da nossa equipa, procurar oportunidades e marcar a diferença.

Integra a CCA desde 2004. Como têm sido profissionalmente estes cerca de 16 anos?

Tem sido extraordinário fazer parte desta

A sociedade de advogados CCA Law Firm nomeou Madalena Azeredo Perdigão como sócias do departamento de imobiliário. A advogada afirma ter ficado "muito contente" com a nomeação.



A advogada afirma que a adaptação ao teletrabalho foi bastante fácil, uma vez que a CCA deu a todos os profissionais as "ferramentas para conseguir trabalhar em casa como no escritório".

equipa e acompanhar o crescimento deste projeto. Quando entrei éramos cerca de dez pessoas. Passados quase 16 anos somos 85 pessoas. É um orgulho enorme ver o contributo que cada um tem dado para fazer com que a CCA se afirme no mercado. Falo de toda a equipa, sem exceção. É um trabalho diário e que só tem sido possível por ser feito em conjunto, desde os advogados, ao secretariado, à equipa de gestão, de marketing, financeiro e recursos humanos. Têm sido anos muito exigentes e de muita aprendizagem, mas quando se trabalha em equipa, com espaço de partilha de ideias, com liberdade para gerirmos o nosso tempo e trabalho, com confiança depositada nos advogados desde muito cedo, o que lhes permite crescer e ganhar responsabili-

dade, com uma visão jovem, inovadora e disruptiva tudo é mais fácil. Por essa razão, posso dizer que os últimos 16 anos passaram a voar, o que é bom sinal.

Em plena pandemia Covid-19, como tem sido a experiência de ser advogada em regime teletrabalho?

Felizmente a CCA há muito que promovia o homeoffice, dando a todos os advogados ferramentas para conseguir trabalhar em casa como no escritório. Por isso, foi uma adaptação fácil no que à execução do trabalho propriamente dito diz respeito, a que se acrescentou a nova modalidade de reuniões virtuais com os clientes, quebrando-se, assim, as barreiras da distância física. Acredito que seja uma mudança para ficar na nossa

atividade – até aqui mais resistente - facilitando muito a gestão do tempo, que nos dias de hoje é tão escasso. O maior desafio tem sido, sem dúvida, conciliar a vida profissional e pessoal. Se já não era fácil, agora o teste é permanente e ao minuto. Não há horários intercalados. É preciso ser, a tempo inteiro e sem interrupções, advogada, mãe, professora e dona de casa, com tudo o que de bom e mau isso implica.

A crise derivada da pandemia do Covid-19 está a afetar o setor do imobiliário? Se sim, de que maneira?

A particularidade desta crise é, precisamente, o impacto transversal que está a ter em todos os setores. Infelizmente o setor imobiliário não é exceção. No

início do ano já se previa um abrandamento, devido às alterações executadas e anunciadas por parte do Governo em matérias como o alojamento local e os Golden Visa. Com o início da pandemia, houve um impacto imediato, com um travão na procura e na divulgação do produto, devido à impossibilidade de deslocações, visitas, feiras e exposições. Por outro lado, muitos dos projetos que estavam a arrancar foram suspensos, pela indefinição do futuro, ficando adiados a aguardar o comportamento do mercado e da economia. No curto prazo, o mercado do arrendamento foi atingido, sendo os inquilinos e senhores chamados a negociar moratórias e carências nas rendas, devido à quebra de receitas das empresas e dos particulares. A médio e longo prazo ainda será uma incógnita e irá depender de vários fatores, designadamente do tempo da retoma e da eficácia das medidas dos Governos dos vários países, que determinará a capacidade de reação das empresas e dos investidores. No entanto, será inevitável o reajustamento dos preços e a da afetação dos imóveis, para o reequilíbrio da oferta face à procura.

Qual é o principal desafio para o setor imobiliário neste momento?

Será manter ou, pelo menos, minimizar a queda dos níveis de procura e de investimento no setor verificados nos últimos anos e, para isso, será necessário: conseguir manter a confiança e o interesse do investidor estrangeiro, seja o particular, seja o institucional, através de políticas de incentivos associados a este setor e, bem assim, através de sinais de estabilidade na legislação, no setor bancário e na economia (que possam sobrepor-se ao medo), pois Portugal é um país pequeno, não sendo suficiente a procura nacional. E conseguir implementar novas “medidas simples”, quer no que refere aos processos de aquisição e registos, como resposta à necessidade de celebração de negócios à distância; quer quanto aos processos

de licenciamento, reduzindo os prazos de apreciação, criando mais situações de deferimento tácito e reforçando a fiscalização, de forma a evitar os atrasos na execução e na rentabilidade dos projetos, não compatíveis com a velocidade com que o mercado tem de reagir.

E quais são as perspectivas para o setor daqui a dez anos?

No próximo ciclo de dez anos o setor irá certamente sofrer novas oscilações, quebras nuns anos, contra registo de recordes noutros. Os mercados são feitos de ciclos e o mercado de imobiliário não é, nem será diferente. Nos últimos dez anos, passámos por uma crise financeira entre 2010 e 2014, mas vimos surgir novos setores e modelos de negócio, como o alojamento local, as habitações de luxo, o co-working e co-living, apostou-se no turismo, na reabilitação urbana

“O setor da advocacia não sobrevive sozinho. Depende dos clientes. Depende das pessoas e das empresas. Se elas param, o nosso setor também para.”

e na atração do investimento estrangeiro no sector imobiliário, o que levou a adaptação do portfólio às segundas habitações, à hotelaria e à restauração. Daqui a dez anos, o setor imobiliário irá novamente atingir recordes e irá trazer novos conceitos ligados à flexibilidade, mobilidade e sustentabilidade, pois uma vez mais terá de reinventar-se, procurar ser competitivo e um dos motores da economia, para poder fazer face aos meses/anos de recessão que se avizinham e que irão marcar a primeira fase desde novo ciclo.

O turismo está a ser fortemente afetado pela crise. Como é possível reerguer este setor depois da pandemia?

Tudo indica que será um dos últimos setores a reerguer, pois está muito dependente da confiança das pessoas no regresso à normalidade e à mobilidade, da liquidez que terão ou não para gozar férias e viajar e da capacidade das empresas de retomar a sua atividade, mesmo que a perder

dinheiro. Para enfrentar tudo isto, é preciso medidas mais eficazes e reforçadas do Governo, para além das que já foram tomadas. Os apoios financeiros terão efetivamente de entrar nas empresas, o que não está a acontecer, e terão de ser criados mecanismos excecionais e mais prolongados no tempo especificamente para este sector, sem implicar juros ou aumento da dívida, que permita o efetivo alívio dos compromissos financeiros, num período de quebra de 100% da faturação.

Quais são as grandes oportunidades para as sociedades de advogados neste momento?

Numa altura de avalanche legislativo, o apoio jurídico às empresas é fundamental. Mais do que nunca o papel das sociedades de advogados será ajudar a orientar os clientes nestes tempos difíceis e muni-los das ferramentas necessárias para que possam fazer o uso adequado dos mecanismos legais que têm ao seu alcance para minimizar os prejuízos.

É preciso dar respostas, numa altura em que há tantas dúvidas e incertezas. Num segundo momento, pós estado de emergência e calamidade, competirá apoiá-los na busca da reinvenção e da forma mais célere e eficaz de retomar a atividade.

Na sua opinião o setor vai também sofrer consequências com o Covid-19?

Não tem como ser não afetado. O setor da advocacia não sobrevive sozinho. Depende dos clientes. Depende das pessoas e das empresas. Se elas param, o nosso setor também para. Se os clientes não têm liquidez para pagar os salários dos seus colaboradores, por maioria de razão não terão para pagar os serviços jurídicos prestados. Vivem-se tempos difíceis para todos os setores, não sendo a advocacia exceção. Também aqui será necessário controlar danos e ao mesmo tempo ver nas dificuldades oportunidades de inovar e marcar a diferença. ●