

ID: 117191826

16-05-2025

IMOBILIÁRIO

# 40% DAS FRACÇÕES DO 'LODGE TORRINHA' VENDIDAS

A marca 'Lodge', da AFA Real Estate, promete trazer "qualidade e localização a um preço mais acessível"



'Lodge Torreinha' contará com 106 apartamentos.

ANDREIA CORREIA  
andreiac@dnoticias.pt

Recentemente a AFA Real Estate expandiu o seu portfólio com a introdução de uma nova marca residencial – a 'Lodge', tendo no final do ano passado apresentado o primeiro empreendimento vocacionado para o segmento premium. Em pouco mais de seis meses, 40% das fracções do 'Lodge Torreinha' já foram vendidas.

'Lodge' caracteriza-se por apresentar uma arquitectura funcional e moderna, mas a um preço mais acessível, sem descuidar os alicerces essenciais da marca: a localização, a qualidade, a sustentabilidade e o conforto.

Ao DIÁRIO, Victor de Sousa, director-geral da AFA Real Estate, explica que esta surgiu face a uma necessidade detectada no mercado:

"qualidade e localização a um preço mais acessível."

Como parte do Grupo AFA, a AFA Real Estate tem como principal actividade a comercialização dos imóveis construídos e promovidos pelo grupo empresarial do qual faz parte. "A AFA Real Estate quer posicionar-se, sobretudo, no segmento alto e, dentro deste, identificamos aqui dois níveis de mercado: o de luxo, que vamos trabalhar com a marca 'Savoy Residence', e mercado premium com qualidade mais acessível. Daí termos criado a marca 'Lodge' para chegar a clientes que querem qualidade e conforto a um preço mais em conta", elucida o responsável, explicando que este novo empreendimento conta com dois edifícios, que comportam 106 apartamentos, com tipologias que vão desde T1 a T3.

O 'Lodge Torreinha' encontra-se localizado no centro do Funchal, mais concretamente na Torreinha, na zona de Santa Luzia. "Esta localização teve a ver com uma oportunidade que surgiu. A localização é o mais importante para nós, é o primeiro factor de escolha."

"Dentro da nossa prospeção na zona urbana, que é onde gostamos de estar, este é um local que, para além de ser funcional, consegue ter aqui uma conveniência entre estar no centro perto de tudo, mas ao mesmo tempo ter o conforto e a tranquilidade que se pretende ter numa habitação", esclarece o representante.

**Investimento de 45 milhões de euros**

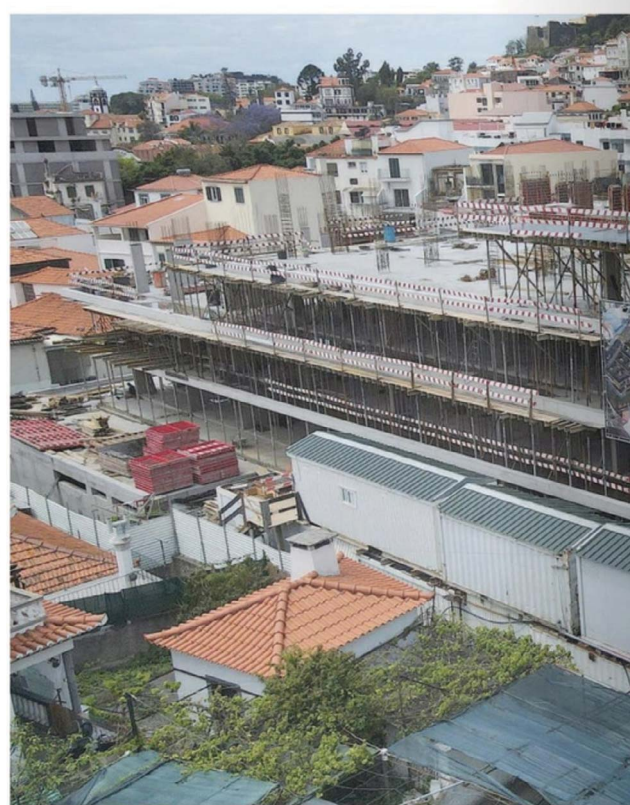
No total, terreno e construção, este primeiro investimento rondou os 45 milhões de euros, esperando-se a sua conclusão para o final do próximo ano.

Neste momento, a empreitada "está a andar muito bem", verifica Victor de Sousa, considerando que a mesma encontra-se a "20-30%", tendo em conta que a parte de acabamentos tem um peso grande, mas a estrutura até Julho ou Agosto deve estar concluída."

Até à conclusão, último trimestre de 2026, a AFA Real Estate espera ter a maioria das fracções vendidas, mas o objectivo não é vender rápido. "A nossa estratégia e, felizmente, o nosso modelo financeiro, por sermos consultores e promotores, também nos permite isso. Obviamente que, se isto acontecer, é óptimo, mas nós, ao longo do processo de venda, que é bastante dinâmico mesmo em termos da obra, temos como objectivo chegar ao fim com grande parte das fracções vendidas, não necessariamente vender rápido, mas vender bem", disse.

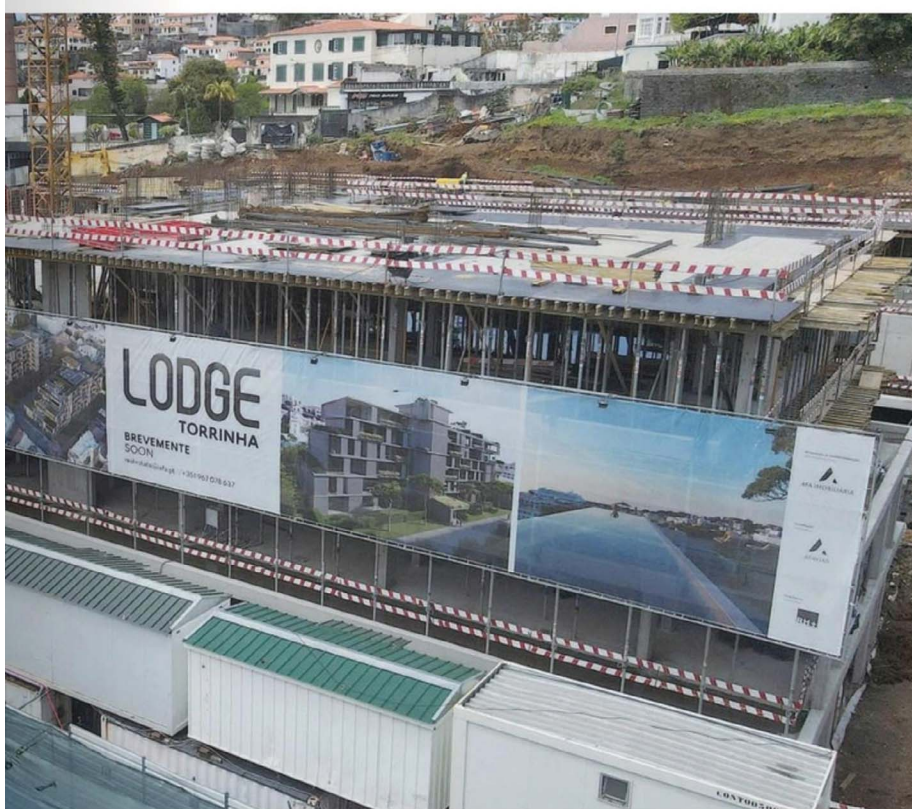
Numa área de terreno total de cerca de 9.000 metros quadrados, todos os apartamentos possuem varandas, em toda a sua volta, assim como floreiras e jardins, que caracterizam os empreendimentos do Grupo.

O responsável conta que a sustentabilidade é também um factor que



ID: 117191826

16-05-2025



Os dois edifícios estarão concluídos no último trimestre de 2026. FOTOS HELDER SANTOS/ASPRESS

merece sempre atenção nos projectos apresentados.

**Zonas exteriores são priorizadas**  
O projecto, concebido pela RH+ Arquitectos, caracteriza-se por ser moderno e contemporâneo, mas também simples e funcional.

O director-geral clarifica que desde a concepção é tida em conta a componente da sustentabilidade. “A própria orientação solar e a ventilação natural são coisas que nós privilegiamos, para que depois as habitações - mesmo em termos de materiais e de isolamentos que escolhemos - possam ter todo o conforto acústico e térmico que são precisos. Isto ajuda a que não haja consumos de energia.”

Aponta ainda outras características que auxiliam também esta componente: “As bombas de calor, em termos de aproveitamento das águas pluviais, painéis fotovoltaicos. Inclusive, cada local de estacionamento está equipado com uma tomada para carregamento eléctrico. São alguns dos aspectos mais relevantes.”

Entende que o futuro do mercado imobiliário en-

**Victor de Sousa explica que a sustentabilidade é um factor a ter em consideração desde o momento em que o projecto é pensado.**

contra-se ligado a sustentabilidade, um factor que, na sua opinião, também está presente em qualquer outro sector.

“Cada vez mais as pessoas estão sensíveis porque os custos das matérias-primas e dos serviços estão mais caros. Tudo o que possa ajudar a poupar custos, na construção poupa-se a apostar na sustentabilidade, o que nos permiter menos problemas de garantias e de manutenção ao longo do tempo. E para quem compra tem um custo do dia-a-dia, de consumo e do próprio condomínio mais baixo. É uma questão que temos sempre em consideração desde que se começa a conceber o projecto”, proferiu.

**Principais mercados são o nacional e o regional**

Os mercados estrangeiros continuam a estar interessados no investimento regional, mas, segundo Victor de Sousa, o principal mercado da AFA Real Estate tem sido o nacional e o madeirense. “Continua a existir procura estrangeira, mas este produto em particular e esta marca está muito virada a nível nacional.”

Na promoção do ‘Lodge Torrinha’, o director-geral refere que está a ser desenvolvida em Portugal e que o produto não está a ser difundido no estrangeiro. Ainda assim, existem clientes que já conhecem a marca, a forma de trabalhar, assim como o produto em si e isto, tem levado à existência de alguns investidores.

Os tipos de clientes que procuram actualmente a habitação premium são principalmente “jovens profissionais, jovens famílias com agregados mais pequenos, investidores.” Por isso, dentro das tipologias disponíveis, “cerca de 50% são tipologias T1, 45% são T2 e temos 6 ou 7 T3.”

Estes dois edifícios contam com apartamentos que vão desde os 300 mil euros até 1 milhão de euros, dependendo sempre das áreas de cada fracção. Por exemplo, os T1 podem rondar os 350 e os 600 mil euros, os T2 entre os 500 e os 750 mil euros e, por fim, a tipologia T3 dos 800 a 975 mil euros. “No total do empreendimento tem mais de 3 mil metros quadrados de jardins, temos vários apartamentos, para além de varandas e floreiras, com terraço e jardins privativos. Portanto, consoante as áreas exteriores que têm podem ser um pouco mais caros ou baratos.”

A média do valor de venda ronda os 4.500 euros por metro quadrado, um valor que o representante da AFA entende ser “bastante interessante para este tipo de produto, tendo em conta a localização e os materiais”.

Cada um destes edifícios contará com solário e piscina comum, com vista sobre o Funchal, um factor que tem sido “bastante apelativo”.

“As pessoas procuram não só porque utilizam, mas mesmo que não usem muito é um factor de valorização e de diferenciação”, expressou.

Perfil do comprador tem alterado  
Victor de Sousa verifica que o perfil de quem adquire imóveis tem alterado ao longo do tempo, principalmente após a época do coronavírus. No seu entender, sobretudo no sector imobiliário, a ilha da Madeira projectou-se devido à sua “segurança, clima e bem-estar”.

“Isto obrigatoriamente fez com que os promotores tivessem de mudar para ir ao encontro destas expectativas, e o próprio mercado nacional e regional também acabou por mudar um bocadinho, tanto em termos de disponibilidade, de preço e de produto.”

Hoje em dia verifica que os clientes “estão muito mais exigentes, tanto a nível da sustentabilidade, de conforto, de materiais. As pessoas têm um nível de conhecimento muito mais alargado do que havia antigamente”. Os compradores estão cientes sobre o que estão a investir e como existe mercado para todos os níveis tem sido “bom, tanto a nível de promoção como a nível do investidor.”

No caso específico da ‘Lodge’, a AFA Real Estate criou a marca para

ir ao encontro de uma procura que sabia que existia no mercado. “Obviamente, como qualquer área de negócio, está sempre sujeita a estas instabilidades mundiais, mas acreditamos que o destino Madeira vai continuar a ter procura porque, como dizia, a segurança, a qualidade, o custo comparado com outros mercados continua a ser apelativo.”

O mercado premium tem vindo a crescer o que, na visão do director-geral da AFA Real Estate, não está relacionado a uma questão conjuntural: “Percebemos que os vistos ‘Gold’ acabaram, mas continua a haver procura. E isto tem a ver, sobretudo com esta necessidade que as pessoas têm de segurança, qualidade de vida, da distância ao trabalho. A Madeira hoje em dia está felizmente muito bem cotada em termos de infra-estruturas e comunicações”.

Nota que existem clientes que adquirem imóveis para efectivamente os utilizar, sendo este um factor que acaba por ser “diferenciador” da marca: “Eles compram com uma perspectiva, obviamente, de fazer um bom investimento, mas sobretudo para usar. Uns durante metade do ano, outros pontualmente, muitos para trabalhar cá à distância e, tendo em conta este factor, não nos parece ser uma questão conjuntural.”

Entende que a procura vai continuar a existir, mas é necessário um equilíbrio entre a procura e a oferta. “O grande desafio para o futuro, dos promotores e do governo em geral, é manter este equilíbrio entre a qualidade do destino e a procura. Toda esta instabilidade e insegurança externa promovem o investimento na Madeira e em outras regiões que privilegiam estas características.”

**Continuar a desenvolver a ‘Lodge’**  
Esta nova marca não surgiu apenas com o objectivo de desenvolver este empreendimento na Torrinha, por isso a AFA Real Estate pretende expandi-la, quer a nível regional quer nacional.

Apesar de neste momento não terem previsto nenhum projecto na linha premium, Victor de Sousa refere que é possível existirem novidades. “É para continuar e a prospecção de mercado continua. Portanto, é possível que, até ao final do próximo ano, possamos adquirir mais algum activo para desenvolver mais um ‘Lodge’.”

Situação semelhante no segmento de luxo do Grupo, pela ‘Savoy Residence’, que tem também em curso a empreitada ‘Savoy Residence | D’Ávila’, um investimento superior a 50 milhões, que estará concluída no primeiro trimestre do próximo.

Este é o primeiro projecto imobiliário da ‘Savoy Residence’ em Portugal Continental e encontra-se localizado nas Avenidas Novas, uma das zonas mais nobres de Lisboa, a poucos metros do Saldanha e da Avenida da República.



ID: 117191826

16-05-2025

## 40% DAS FRACÇÕES DO 'LODGE TORRINHA' VENDIDAS

Nova marca da AFA  
Real Estate investe  
45 milhões de euros  
no empreendimento  
do Funchal, que fica  
pronto em 2026 **P.10 E 11**



FOTO HÉLDER SANTOS/ASPRESS