

Partilha de recursos e a tecnologia são os pilares do futuro do setor

Responsável pela start-up **Yoochai**, **Christina Lock** representa uma nova geração de empreendedores que estão mudando a forma como se fazem transações imobiliárias e para quem a *"a partilha de recursos e a tecnologia são os pilares de futuro do imobiliário português"*. Dedicada ao arrendamento de espaços comerciais por uma curta duração, a Yoochai é descrita pela sua responsável como *"uma espécie de Airbnb mas para espaços comerciais"*, e explica que foi pensada para *"dar um facelift ao imobiliário comercial; sendo atrativo quer para proprietários, na medida em que lhes permite rentabilizar espaços que estão devolutos por curtos espaços de tempo, por exemplo entre contratos; quer para ocupantes, sendo especialmente apelativo para marcas que procuram um espaço para lançar uma coleção ou para uma loja cápsula"*.

Rafael Pelote é o head da divisão de Market Intelligence da Sonae Sierra, e lembra que *"nesta lógica da economia da partilha enunciada pelo Michael Porter criaram-se diversas oportunidades para reinventar e criar novos formatos de negócio nos últimos anos, muitas das vezes apoiados no suporte tecnológico"*. Perito em estudar e analisar as tendências do setor, este especialista diz que nos devemos preparar para a continuação do movimento de *"desformatação e reformatação"* que hoje emerge no imobiliário de retalho. E explica, *"já estamos a observar a desformatação das cadeias de valor, que antes estavam construídas de outra forma e que hoje, pela via da vertente tecnológica estão a ser refeitas de uma forma completamente distinta"*. Para que melhor percebamos do que se trata a *"reformulação"* de que fala, Rafael Pelote dá o exemplo do movimento que hoje se observa no centro das cidades *"que, não sendo totalmente disruptivos, se estão a constituir como uma oportunidade de negócio"*. Diz ainda respeito *"à forma como aqueles negócios que correspondem à desformatação da cadeia de valor do passado estão agora a ser reconvertidos e aplicados aos modelos de negócio tradicionais"*, como seria o caso de negócios que nascem primeiro no mundo online e que depois ganham uma casa *"física"*.