

ENGEXPOR ARRANCA NOVO CICLO DE EXPANSÃO

No rescaldo de um 2025 de intenso crescimento e marcado pela integração no Arrow Global Group, em 2026 a Engexpor entra num novo ciclo de expansão. Apostada em acelerar o ritmo de crescimento, a diversificação do leque de serviços, a aquisição de empresas, a expansão europeia e o reforço "significativo" da equipa são prioridades, como conta o CEO, Miguel Alegria, em entrevista à Vida Imobiliária.



Miguel Alegria, CEO da Engexpor (©Daniel Todeschi / Vida Imobiliária)

"O ano de 2025 foi de grande crescimento para a Engexpor, em linha com aquilo que tem sido o nosso percurso ao longo da última década", e que coincidiu com a integração no Arrow Global Group, efetivada a 1 de setembro de 2025, começa por enquadrar Miguel Alegria. Uma operação estratégica que, diz, surge "da vontade clara de crescer, de diversificar serviços e de expandir para novos mercados, em particular na Europa".

Embora atualmente tenha operação ativa em Portugal e no Brasil, no passado a Engexpor também já teve presença em Angola e Moçambique. *"São geografias com grande potencial, mas também com instabilidade e risco acrescido. E, perante o forte crescimento que temos vindo a registar em Portugal, entendemos que o passo seguinte teria de passar por crescer na Europa",* explica o CEO.

No entanto, reconhece o responsável, *"apesar de termos hoje uma dimensão considerável no nosso país, sabíamos que não seria fácil conseguirmos esse salto para o mercado europeu sozinhos, sem escala, contexto e uma rede internacional sólida".* Daí surgiu a oportunidade com o Arrow Global Group, *"que já era nosso cliente há cinco anos e que reconheceu em nós capacidade técnica e potencial de crescimento",* conta, frisando que *"esta integração permite-nos manter autonomia na gestão, ao mesmo tempo que ganhamos acesso a novas geografias, projetos e oportunidades".*

Neste novo ciclo, a estratégia passa, assim, por continuar a crescer junto da base diversificada de clientes nos quatro setores onde a Engexpor atua — infraestrutura, indústria, energia e imobiliário — e, em paralelo, alargar o leque de serviços e exportá-los para outras geografias onde o grupo Arrow tenha presença ativa.

Diversificação de serviços abre portas a novos negócios

Ainda que a gestão de projetos e a gestão de construção continuem a ser o core business, nos últimos anos a Engexpor já tem vindo a reforçar a sua oferta de serviços em áreas complementares, mas consideradas estratégicas. É o caso das áreas de Technical Advisory Services, focados em apoiar investidores em processos



Obra de ampliação do Pier Sul do Aeroporto de Lisboa (©Engexpor)

de transação, dos Sustainability and Environmental Advisory Services, que acompanham os proprietários em processos de certificação LEED, BREEAM, WELL ou Acqua, ou da área de Digital Services, com forte especialização em BIM. “E, na senda do que tem sido feito, gostaríamos de continuar a expandir para outras áreas e valências, nomeadamente na elaboração de projetos, na gestão e manutenção de imóveis e de outros serviços associados ao imobiliário”, avança Miguel Alegria.

Até porque, nota, “embora o nosso core business contribua para mais de 85% do volume de negócio, estas outras áreas têm um impacto determinante na nossa capacidade de entrar em projetos com grande complexidade e de chegar a novos clientes e investidores numa fase inicial, em que estes precisam ainda mais do nosso apoio. Ou seja, o valor que criam não se quantifica apenas em faturação direta, mas na confirmação, no rigor técnico e na visão integrada que trazemos aos projetos”, afirma Miguel Alegria.

Objetivo é crescer 40% em Portugal em 2026

“Nos últimos cinco anos crescemos a um ritmo superior a 20% em média por ano em Portugal, e para 2026 temos como objetivo crescer 40%, o que é um desafio significativo. E, para o vencer, teremos de reforçar significativamente os nossos quadros, pelo que planeamos expandir a nossa

equipa das atuais 200 para perto de 250 pessoas ao longo deste ano”, revela Miguel Alegria, lembrando que há apenas uma década “eramos 14 colaboradores no nosso país”.

Da indústria, à infraestrutura, da energia ao imobiliário, o acelerado ritmo de crescimento da Engexpor no pós-pandemia tem sido transversal a todos os setores onde atua, multiplicando-se no seu currículo vários projetos de grande escala e complexidade em Portugal. Trabalhando exclusivamente para o setor privado, nas infraestruturas a empresa está agora envolvida na ampliação do Pier Sul do Aeroporto de Lisboa, para a Vinci/ANA, considerada uma das maiores obras de construção civil atualmente em curso no país. Na indústria, a empresa está envolvida no edifício piloto do Hiper Data Center de Sines, no projeto industrial da Hovione Tejo e mantém uma atividade crescente na Autoeuropa/Volkswagen. Já no imobiliário, o portfólio é vasto e transversal a vários subsegmentos, com especial destaque para o hospitality. “Estamos envolvidos em inúmeros projetos hoteleiros para o Grupo Arrow, desde o JW Marriott Palmares, o primeiro da marca em Portugal, até vários projetos com o Grupo Mercan em todo o país, bem como o recém-concluído Meliá Lisboa”, exemplifica. Nos escritórios, sobressai o Oriente Green Campus e o grande desenvolvimento da antiga Feira Popular, para a Fidelidade. No residencial,

a Engexpor acompanha projetos de grande escala para promotores como a Avenue, em Lisboa e no Porto.

Quanto a 2026, “arrancamos o ano com um pipeline de projetos já significativo e estamos com muito boas expectativas”, afiança o CEO da Engexpor, antevendo que nos próximos meses atividade em Portugal vá registar um crescimento mais expressivo nos setores da indústria e do imobiliário e neste último, em especial, nos segmentos de hospitality e residencial.

“Queremos ajudar a encurtar prazos e a tornar o processo imobiliário mais eficiente”

Na sua visão, o grande desafio no mercado imobiliário português continua a ser o tempo de desenvolvimento dos projetos. “Acreditamos muito no setor imobiliário e na sua crescente profissionalização. Sabemos a importância de uma boa análise técnica, urbanística e de custos, mas também que a digitalização e o BIM são cada vez mais essenciais para reduzir riscos, prazos e ineficiências”. Por isso, neste novo ciclo, “queremos ajudar a encurtar prazos em todas as fases — projeto, licenciamento e construção — aumentando a eficiência global do processo imobiliário”, promete Miguel Alegria.

Com isso em vista, e embora sem desvendar o “segredo do negócio”, o responsável adiantou à VI que “o nosso objetivo é continuar a crescer, de forma orgânica e também através de aquisições que complementem a nossa oferta, para prestar um serviço cada vez mais completo e integrado aos promotores e investidores”. ■



Start Campus Sines (©Engexpor)