

INVESTIDA ESPANHOLA

Há espanhóis a ver em Portugal um achado. Gonzalo Bernardos explica porquê. POR MARGARIDA PEIXOTO

O mercado imobiliário português está a tornar-se interessante para as promotoras espanholas. Apesar das dificuldades económicas que têm assolado o país nos últimos anos, com as encomendas na construção e obras públicas a apresentarem resultados negativos no último trimestre, empresas e especialistas espanhóis têm mostrado um interesse crescente em investir no país. Angel Moreno Olivares, presidente do Círculo Imobiliário de Madrid, já tinha manifestado o interesse das promotoras espanholas em Lisboa. Recentemente, Gonzalo Bernardos, um dos maiores especialistas espanhóis do sector, reforçou em entrevista ao *El País* que “Portugal é um achado”. Porquê?

No mercado espanhol, o boom imobiliário dá sinais de se ter esgotado e as promotoras partem em busca de novos espaços. Guiadas pela Fadesa, uma das maiores empresas imobiliárias espanholas, a maioria das promotoras estão com os olhos postos no leste europeu. Apesar de algumas já terem desco-



berto Portugal, como a Sacyr Vallehermoso, através da Somague, a Ferrovial Imobiliária, a Lar e a Prasa, Gonzalo Bernardos, professor titular de Economia e director do mestrado em Assessoria e Consultoria Imobiliária na Universidade de Barcelona, considera que a maioria ainda não percebeu onde está “a grande oportunidade”.

Este especialista não tem qualquer dúvida: “Portugal é o melhor mercado para as promotoras espanholas apostarem”, defende (vd. entrevista). No entender do professor, é exactamente o facto de o país ter passado por uma fase dura economicamente que faz com que seja neste momento atraente ao in-

vestimento. “Os preços estão uma pechincha, quando comparados com os praticados em Espanha”, garante. Os segmentos-chave são a habitação e o turismo, onde “ainda há o litoral e as segundas linhas [terrenos a 15 ou 20 quilómetros da praia] por explorar”. Comparativamente ao mercado polaco, Gonzalo Bernardos defende que Portugal é bem mais atractivo, porque “há segurança legislativa e política, os mercados são parecidos e as culturas são semelhantes.”

OPORTUNIDADES PARA TODOS Para ter sucesso só é preciso que as empresas se adaptem bem à procura: devem construir “apartamentos pequenos, de 50 a 60 metros quadrados, para captar o segmento de mercado que vai conseguir emprego com a recuperação económica”, explica Gonzalo Bernardos. As empresas portuguesas, podem beneficiar exactamente das mesmas vantagens (“as oportunidades são para ambos”, sublinha o professor espanhol), só não têm o incentivo adicional de comprarem terrenos mais baratos do que o habitual.

“O mercado português sempre esteve virado para o marketing passivo e não estratégico”, critica Álvaro Monteiro, coordenador do Executive MBA em gestão imobiliária da Escola de Gestão e Negócios da Universidade Autónoma de Lisboa. “É preciso entusiasmo, bons profissionais, empresas promotoras, dirigentes preparados, que possam contar com especialistas que saibam trabalhar na óptica do marketing”, defende Álvaro Monteiro. Para o professor a lógica de primeiro construir e depois tentar vender deve ser ultrapassada.”

5 RAZÕES PARA INVESTIR EM PORTUGAL

Gonzalo Bernardos defende que o mercado imobiliário português tem muito potencial.

- 1 “Comparativamente com Espanha, os preços dos terrenos estão muito mais baixos. Nas principais cidades de Portugal, há terrenos que custam cinco vezes menos do que em Barcelona, Madrid ou Bilbao.”
- 2 “Portugal tem um litoral, com paisagens muito bonitas, ainda muito pouco explorado. Mesmo no sul, estão ainda por aproveitar as segundas linhas do terreno (entre 15 a 20 km da praia), que têm tudo para atrair os turistas nórdicos que se deslocam, por enquanto, essencialmente para Espanha: qualidade de vida, bons serviços e sol. Estas segundas linhas têm preços bons. Comparando com as regiões equivalentes em Espanha, são autênticas pechinchas.”
- 3 “Os promotores espanhóis estão a comprar os últimos redutos onde o preço é relativamente reduzido, na península ibérica. A única coisa que lhes falta comprar é Portugal.”
- 4 A segurança jurídica é completa. Na Polónia há problemas com a igreja católica, que ainda está a reclamar terrenos de que foram expropriados há 50 anos. O mercado português é muito transparente e tem legislação mais semelhante a Espanha, pelo que o promotor espanhol é muito fácil de operar.
- 5 “É um país onde se constrói muito bem, com custos mais baixos do que em Espanha, mas com muitíssima melhor qualidade.”



ENTREVISTA
GONZALO BERNARDOS,
Professor Universitário
e especialista no sector
imobiliário

“PORTUGAL É O REINO DAS OPORTUNIDADES”

Gonzalo Bernardos é professor titular de Economia e director do mestrado em Assessoria e Consultoria Imobiliária da Universidade de Barcelona. Considera que os investidores espanhóis deviam dar mais atenção a Portugal do que ao Leste europeu. Apesar dos tempos difíceis que a economia portuguesa atravessa, Gonzalo Bernardos aposta que a procura vai despontar num prazo de três anos, pelo que o segredo é entrar já no mercado.

Quais são as zonas de Portugal mais atraentes para o investimento das promotoras espanholas?

As primeiras boas oportunidades estão na fronteira entre Portugal e Espanha, porque não falta muito tempo para as pessoas trabalharem em Espanha, mas terem casa em Portugal. Com o dinheiro com que compro um apartamento em Vigo, compro uma super-casa em Valença. As grandes cidades também têm boas oportunidades: em Lisboa e no Porto há sempre quem quer comprar e não pode. Mas com apartamentos de extensão moderada e condições de crédito muito boas, pode. A Bancaja, o Banco Popular, ou o Santander vão ficar encantadíssimos por financiar os promotores, porque é uma maneira de ganhar quota de mercado e presença em Portugal.

A reabilitação é a outra grande oportunidade...

O mercado de reabilitação no Porto e em Lisboa é impressionante! Olhar para Varsóvia, Tallin, Budapeste e comparar com Porto e Lisboa... Porto e Lisboa são dos melhores mercados de reabilitação que pode haver. Sobretudo porque os dois municípios estão muito decididos a potenciá-la. Por fim, ainda há sítios específicos de praia. No Algarve, a primeira linha já está um pouco má e as oportunidades são escassas. Mas a dez ou 15 quilómetros da costa ainda há muito por explorar. Até nos arredores de Lisboa, que são sítios de praia, as promotoras podem fazer muitas coisas. Portugal é o reino das oportunidades. Numa localidade de praia em Múrcia, o terreno custa três mil euros o metro quadrado, em Portugal custa três vezes menos.

E em que segmentos de mercado aconselha o investimento?

Aconselho sobretudo o investimento em projectos de habitação. Nos centros comerciais, Portugal já é muito forte. Tem uma das melhores empresas da Europa, que é a Sonae e as oportunidades não são tantas. Por exemplo, ao El Corte Inglés, o que lhe corre mesmo bem são os negócios dos pisos de baixo: restaurantes e cinemas. Quanto ao mercado de escritórios, há muitos espaços vazios e a recuperação económica não vai ser suficiente para que este mercado anime de repente. Em termos de escritórios, primeiro há que esgotar todo o excesso de oferta e só depois é possível que haja uma recuperação. Isto é o resultado do sobre-investimento, que aconteceu tanto em Espanha como em Portugal.

No mercado residencial as empresas portuguesas não são tão competitivas?

Não, não são. As espanholas são muito mais fortes. Espanha tem verdadeiros monstros europeus no mercado imobiliário. Tem a Fadesa, a Urbis, a Ferrovial, que são muito mais importantes do que as concorrentes portuguesas.

Então não é difícil para as empresas espanholas entrar no mercado português?

Não, não é. Só não entram mais porque pensam que o verdadeiro achado está nos países da Europa do Leste, e não em Portugal ou na Alemanha. Acho que estão enganados. Repare: o primeiro requisito para entrar num mercado estrangeiro é a segurança jurídica. Em Portugal é plena. O segundo é operar em mercados com clientes semelhantes àqueles com que já se trabalhava. O cliente português, com excepção do tamanho dos apartamentos, é muito semelhante ao espanhol. Terceiro: Portugal tem zonas turísticas relativamente semelhantes às espanholas; operar no Algarve ou em Huelva é quase o mesmo. Por fim, ter empresas construtoras que constroem com qualidade. Este não é o caso na Europa de Leste, onde a construção, até ao momento, é péssima. A construção em Portugal é das melhores da Europa e, sem dúvida, melhor do que em Espanha. Poder contar com construtoras portuguesas, que se podem associar às promotoras espanholas, é importante. Mas os promotores espanhóis, guiados pelo gigante Fadesa, foram todos para a Polónia e a Bulgária e não vêem as oportunidades que, não tanto para já, mas dentro de três anos, vão ter no mercado português.

Que mercados aconselha aos promotores portugueses?

O que aconselho a um promotor espanhol aconselho a um português, porque as oportunidades existem para ambos. A diferença está em que os promotores portugueses ainda acham que há crise e a maioria não quer comprar nada acima de um milhão de euros. A maioria dos promotores portugueses não quer arriscar, é muito prudente. É lógico que o sejam, porque passaram por uma crise muito forte desde 2001. Mas eu diria para olharem para Portugal, verem as oportunidades que há e não se concentrarem em fazer os tradicionais apartamentos de 160 metros quadrados. Tentem responder à nova procura que há: a turística, porque o turismo que vem a Espanha irá para Portugal muito brevemente, e a dos jovens, que pode ser muito forte dentro de três anos. D