



Vanguard inicia projectos em Lisboa, Comporta e Algarve



José Cardoso Botelho
 Managing Director
 Vanguard Asset Management

Pela primeira vez, Portugal tem pessoas que compram não só para investir mas também para viver, o que garante estabilidade

São já um dos promotores com mais projectos em Portugal nos últimos três anos, com um investimento de 680 milhões de euros e mais de 320 mil m². Até ao final do ano poderão elevar para um milhão de m² a área de construção adquirida

Cidália Lopes

clopes@construir.pt

Turismo e habitação são o core business da marca nacional com capitais suíços que conta já com 15 projectos para desenvolvimento. Lisboa, Alentejo e Algarve são os locais onde vão iniciar as primeiras obras. Porto e Guimarães serão as cidades a investirem. José Cardoso Botelho, Managing Director da Vanguard Asset Management explica a estratégia do grupo

Como surgiu a ideia de investir em Portugal?

O grupo Vanguard surge de uma parceria com Claude Berda (com experiência no sector imobiliário enquanto promotor desde 2002 na Suíça), que foi sendo desenhada em finais de 2015 que resultou na criação desta marca, desenhada apenas para Portugal. A Vanguard Properties é uma marca não é uma empresa, depois existem nove veículos de investimento. A entrada em Portugal resulta de uma viagem do filho do Claude Berda, Rolland, no Verão de 2015, à Comporta e mais tarde a Lisboa. Após ter falado com o pai sobre a cidade, voltou já acompanhado pelo pai, o Claude Berda, que nos mesmo dia decidiu que Lisboa seria a nova história na empresa tal como tinha sido 15 anos antes com a Suíça.

Achou que Portugal tinha potencial para se investir?

Sim, mas não só. O Claude Berda é um empreendedor, mas essencialmente um investidor e um visionário e, embora seja um homem de negócios muito bem-sucedido, é uma pessoa de uma sensibilidade extrema e portanto é muito atento aos pormenores, à bondade de um povo e à simpatia. Claude Berda achou, contrariamente às suas expectativas, que Lisboa era uma cidade limpa, muito mais organizada

do que pensava, gostou da sensação de estar numa cidade internacional, do alojamento, da gastronomia. “Sentia-se verdadeiramente em casa”, como ele próprio afirmou.

Como é que surgiu a possibilidade de investir no White Shells?

Recebemos uma oferta de um Fundo de Investimento do grupo Banif que tinha ficado com um activo na sequência da crise e que tinha já algumas infraestruturas iniciadas. Rapidamente tomamos a decisão de comprar o White Shells, que se trata de um empreendimento em Porches, perto das praias da Senhora da Rocha. Quando compramos estava na eminência de ser cancelado o alvará de construção.

As obras começaram ainda com o projecto inicial do Miguel Saraiva, ou seja, há um conjunto de casas cujo projecto não foi alterado – as primeiras sete. Mas, entretanto, fizemos uma segunda alteração já depois de adquirimos o projecto, o que nos levou a duas fases distintas. Pedimos uma reaprovação do projecto e estamos neste momento numa fase final de contratação para a empreitada final para o resto do empreendimento.

Quais foram essas alterações?

O projecto inicial tinha um conceito de moradias que no fundo cada uma tinha três apartamentos e o que fizemos foi aumentar o tamanho das tipologias e diminuir o número total de apartamentos. Aumentamos de T1 para T2 e T3 e ficaram 55. Além das alterações tipológicas, a grande alteração que se fez no projecto foi a criação de uma zona comum central no empreendimento que pudesse ser utilizada pelas famílias. Foi uma alteração que veio a transformar todo o conceito do White Shells.

Embora tenhamos mantido a rua de forma discreta, porque é neces-



Entrevista

sária como acesso para viaturas de emergência, construímos junto aos campos de ténis e de golfe, um estacionamento subterrâneo. Portanto deixam de existir viaturas à superfície. Tornou-se um empreendimento muito mais familiar, muito mais ecológico e sustentável e como está a cerca de 300 metros da praia também podem ir nos buggies que vão estar disponíveis sem que tenham que ir de carro. As áreas exteriores também mudaram substancialmente, com mais área, com mais terraços. Tornou-se um produto muito mais sofisticado, também em linha do que é hoje o mercado.

Quando surgiu a intenção de investimento ficou logo decidido que seria no segmento residencial?

Essa foi a escolha natural. Tanto eu como o Claude acreditamos em alguns princípios simples. Independentemente da evolução tecnológica vai ser sempre preciso casas e isto por oposição aos mercados da logística, do retalho ou dos escritórios. Estes são sectores que estão em



White Shell Beach Villas

constante alteração e que por isso se tornam muito menos previsíveis a longo prazo. O residencial é um produto muito fácil mesmo para a reabilitação, as tendências não mudam tanto e em termos de investimento consegue-se valorizar durante mais tempo.

Qual foi a primeira aquisição e como surgiu?

Foi o projecto da Graça – o Terraços do Monte. E há até uma história

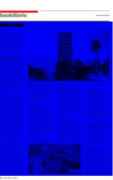
e uma coincidência engraçada com esse projecto. Numa visita ao miradouro da Graça com as nossas esposas e ao tiramos uma foto reparamos que o edifício em frente ao miradouro dizia vende-se. O Claude perguntou-me o que significava aquela palavra e quando lhe digo ele diz logo: “Então se está à venda nos vamos comprá-lo”. Alguns dias depois recebi um email de uma agência por parte do proprietário que pretendia apresentar o edifí-

cio a um conjunto de investidores e quando verifiquei o documento vi que se tratava do mesmo edifício. Mais ou menos uma semana depois chegamos a acordo com o proprietário.

O imóvel pertencia à EPUL e foi mais tarde vendido, em hasta pública da CML, à família Queiroz Pereira para mais valia, com projecto da ARX Arquitectos que mantivemos. Todos os apartamentos têm um terraço, daí o nome, com uma vista excelente sob a cidade. É um activo absolutamente fabuloso. Com um terreno de grandes dimensões o que é raro dentro da cidade de Lisboa, com uma área de implantação de quase 1900 m².

Apesar da intenção de investir no Algarve e Alentejo é então em Lisboa que começaram certo?

Exacto. Logo a seguir ao Terraços do Monte, o segundo imóvel que adquirimos também em Lisboa foi o Radio Palace, onde anteriormente funcionou o Museu da Rádio e que mantinha no seu espólio algumas peças antigas. Aliás o logotipo do



Entrevista

edifício foi feito com o reaproveitamento dessas mesmas peças que estavam guardadas. Ao nível da infraestrutura vamos manter a traça original. O Radio Palace é um edifício do século XVIII e neste caso trata-se de uma reabilitação integral do edifício antigo que vai ter ao lado dois blocos novos para apartamentos mais pequenos.

Outro importante projecto que já estão a desenvolver é o Muda Reserve. Fale-me um pouco sobre este projecto...

O Muda Reserve é um projecto muito especial, não só pela localização, mas também pelo espaço onde se insere já que tem uma morfologia fabulosa e uma florestação fantástica. Pessoalmente aprecio mais o campo do que a praia e naquele caso conjuga-se na perfeição estes dois elementos, ou seja, apesar de ser mais interior está próximo da praia e quebra-se a questão da sazonalidade. Sendo aquele espaço muito associado ao Verão e à praia se o empreendimento fosse em cima da linha de mar perdia-se aquela vivência do espaço o ano todo.

O que oferece o Muda Reserve?

O projecto tem um conjunto diferenciado de produtos que passa por um lado por um conjunto de quintas com cerca de 5 hectares com possibilidade de construção das casas de cerca de 500 m² mais 100 m² de alpendre, com uma determinada zona que está já preparada para a produção de produtos biológicos. Pretende-se tirar o máximo partido do que é viver no campo com todas as comodidades. O projecto prevê a possibilidade de construção de cerca de 50 quintas. Ou seja, a ideia é estar integrado na natureza. A própria arquitectura, com linhas contemporâneas, reaproveita o conceito das antigas casas dos pescadores daquela zona e conta ainda com espaços interiores que irão permitir usufruir daquele espaço quando não for possível ir para o exterior.

Temos também as Casas da Aldeia, um macro lote com cerca de 30 hectares, com diferentes tipologias, entre 670 m² e 2000 m² de área. A particularidade é que esta zona vai ter um centro cívico, uma igreja, comércio, uma zona para desportos vários. No fundo criar uma nova centralidade naquele lugar, já que é uma das coisas que ali não há. Aquilo tem meia dúzia de casas e mais nada. E apesar de não ser longe da Comporta, não faz sentido que se tenha que percorrer cerca de 10 ou 12 kms para comprar um jor-



Castilho 203

nal ou beber um café, por exemplo. Obviamente estes serviços vão também ser usufruídos pela população que já lá vive.

Vai ainda contemplar um hotel de baixa densidade de construção, com um conjunto de moradias na sua envolvente que terão também o apoio dos serviços do hotel.

E que público é esperado para este projecto?

Nós ainda não estamos a promover, mas temos já muitos interessados espanhóis, franceses, suíços, belgas, brasileiros, alguns contactos nos Estados Unidos, alemães e acredito que possam também existir interessados da África do Sul. A Comporta ganhou nos últimos anos uma notoriedade impressionante, em grande parte devido as famílias de renome internacional que ali se instalaram e que consideravam aquilo como um refúgio, quase como um segredo.

Até ao momento contam já com 15 projectos. Têm algum



Infinity

objectivo estipulado?

Nós neste momento estamos essencialmente focados na aquisição de imóveis de maior dimensão. Até ao final do ano pretendemos fechar entre seis a oito novos projectos o que vai duplicar o nosso volume de construção. Mas não temos propriamente um limite, até porque somos uma empresa estável do ponto de vista económico, com capitais próprios, e que está muito atenta às oportunidades. Por isso, se surgir algum negócio que consideremos vantajoso este número de projectos pode aumentar.

Qual o volume de investimento até ao momento?

O montante relacionado com edifícios que já temos e que estamos a tratar são 680 milhões de euros. Se contarmos com os cerca de oito que poderão vir a fazer parte do nosso portefólio, este valor vai subir obviamente. Até ao momento são já 320 mil m² – devemos ultrapassar um milhão de m² ainda este ano. Que é também o mesmo número de

metros quadrados que temos na Suíça em obra nova.

Acha que Lisboa tem ainda muito para investir?

Acho que sim por uma razão simples: Portugal passou a ser um caso de sucesso, e não me parece vá mudar ou que haja razões para preocupações. Pela primeira vez Portugal tem pessoas que compram não só para investir, mas também para viver e isso é o que dá uma maior garantia e sustentabilidade ao mercado. O que acontecia antes é que se compravam edifícios que depois ficavam vazios. Isso para mim seria uma preocupação.

Além das localizações que já falou, há alguma outra região onde estejam a ponderar investir?

Estamos neste momento a avaliar duas ou três situações na zona de Cascais. Pretendemos também investir na zona de Guimarães, e neste caso, estamos apenas a resolver um aspecto judicial e estamos também a olhar para duas ou três oportunidades no Porto.

Além do cliente final têm também propostas de alguns investidores?

Temos tido algumas propostas de famílias que gostava de co-investir isto porque não têm vocação ou não querem montar a estrutura necessária para criar um veículo de investimento que permita a aquisição de imóveis e acabam por nos solicitar ajuda nesse sentido. Ainda não fizemos isso, embora possa, eventualmente, ser um caminho a enveredar. ■