



José Cardoso Botelho

“Não é verdade que se ande a construir só para estrangeiros”

O braço-direito do multimilionário francês Claude Berda em Portugal, CEO da Vanguard Properties, revela que não falta dinheiro para investir no nosso País. O problema agora é a escassez de ativos para comprar

✍️ MARISA ANTUNES 📷 TIAGO CARAMUJO

A Vanguard Properties é o maior investidor imobiliário privado de Portugal, com mais de mil milhões de euros aplicados em 20 projetos, maioritariamente de luxo, concentrados em Lisboa, no Algarve e na Comporta. A emblemática Herdade da Comporta, antiga pérola dos Espíritos Santo, o edifício com os apartamentos mais caros de Lisboa, o Castilho 203 (cujo único português morador é Cristiano Ronaldo), a casa mais cara da capital, na Lapa, e uma das torres mais altas da cidade, a Infinity, em Campolide, são alguns dos projetos que fazem parte da carteira deste império fundado pelo multimilionário francês Claude Berda e que está a ser gerido pelo seu braço-direito, José Cardoso Botelho.

A Vanguard Properties está a celebrar cinco anos de existência em Portugal. Quantos projetos e quantos milhões foram investidos durante este tempo?

A carteira da Vanguard soma já 20 projetos e 1 148 milhões de euros de investimento.

Posicionaram-se no mercado de luxo e superluxo em Portugal. Qual é o peso dos portugueses na vossa carteira de clientes?

Os portugueses sempre gostaram de investir em imobiliário. E nós sempre fizemos transações com portugueses, os quais representam 50% dos nossos clientes. Isso significa que não é verda-

de o que dizem, que se anda a construir só para estrangeiros. Nestes nacionais há um peso importante de portugueses que viviam no estrangeiro e que agora, com o teletrabalho incentivado pelas multinacionais onde desenvolvem a sua atividade, conseguem viver em Portugal e ainda beneficiar do programa do Residente Não Habitual. É um segmento de mercado que começa a aparecer.

A pandemia “congelou” muitos negócios imobiliários. Como foi com a Vanguard?

Excetuando 15 dias em março de 2020, em que, de facto, não houve procura, a partir do verão as coisas foram recuperando o seu ritmo e tivemos épocas muitíssimo boas, como os últimos quatro meses de 2020. Neste segmento de luxo, a procura manteve-se forte e, como a oferta de imóveis é escassa

e está a reduzir... A verdade é que as pessoas dão cada vez mais importância à qualidade do ar, da vida, à liberdade, à segurança. E muita gente reconhece isso em Portugal, por isso escolhe o País não para investir, mas para viver. Ao contrário do Dubai, por exemplo, onde se veem prédios inteiros sem ninguém lá dentro. Acho que a pandemia veio reforçar a necessidade de se garantir qualidade de vida.

Mas teve algum impacto nos preços que praticam?

Nós nunca corrigimos preços! Até sou conhecido por não fazer descontos... E não fazemos porque isso seria violar a confiança dos nossos clientes que compraram as casas em planta, seria desvalorizar o seu património. Temos de ser coerentes.

Dos 20 projetos que a Vanguard tem na sua carteira, quantos já saíram da fase de licenciamento e estão em obra?

O Castilho 203, em Lisboa, está concluído e 100% vendido. Em obra estão os projetos A-Tower, também em Lisboa, a aldeia da Muda, o Torre, o Dunas, o Bayline, no Algarve, etc. Se estivermos a falar em volume, diria que cerca de 80% está a andar.

Os projetos são financiados com capitais próprios?

Não. O que fazemos é comprar os ativos com capital próprio e depois desenvolvemos com financiamento bancário ou uma parte de financiamento bancário garantido pelo imóvel e com um plano de negócios bem estruturado. Todos os projetos até agora têm cumprido as ex-

AS PESSOAS ACHAM QUE TÊM UM DIAMANTE NA MÃO E, AFINAL, É APENAS UM RUBI DE QUALIDADE MÉDIA



pectativas, ficando sempre além daquilo que é o plano de negócios.

Já venderam mais de 100 unidades no Bayline, todas as quintas de luxo na Comporta (durante a pandemia), todos os apartamentos do Castilho 203 e quase todos no A-Tower... Qual é o plano em termos de lançamento de novos projetos?

Pois, essa é a grande questão. Ainda há pouco tempo, estive em reunião do grupo em Paris, com o Claude Berda, e isso foi abordado. Estamos a ter um sucesso maior do que o esperado e corremos, de facto, o risco de vender tudo muito em breve e deixar quase de ter produto para vender, nomeadamente em Lisboa. Daí termos tido carta-branca para acelerar o processo. **Carta-branca para procurar oportunidades de investimento?** Sim.

E já há um volume predefinido para gastar?

A indicação que tenho é de que tudo aquilo que apareça e faça sentido comprar, é para avançar. Não temos um limite, ou melhor, o limite é grande. Estamos a falar de uma grande capacidade de investimento e, portanto, pode ser até mais do que já investimos até agora. Só não vamos comprar só por comprar, tem de fazer sentido.

E ponderam alargar para outras áreas geográficas?

À partida, não vamos sair de onde estamos. Portanto, Algarve, zona da Comporta, Lisboa. Não estamos convencidos ainda a ir ao Porto.

Investir nesta fase, ainda durante a pandemia, poderá ser uma boa estratégia em termos de preços dos terrenos ou imóveis para reabilitar?

Não existe muita oferta e há alguns

proprietários que... Enfim, eu percebo a lógica de tentar vender ao melhor preço, mas vejo propostas de valor completamente fora de mercado. Costumo dizer que há alguns donos de ativos para vender que querem ganhar a margem de quem efetivamente arrisca, o promotor, e nesses casos eu só lhes digo: "Então avancem vocês se acreditam tanto no que dizem..." Existe um desconhecimento muito grande sobre o real custo da promoção, o fator tempo, os impostos envolvidos, etc. As pessoas acham que têm um diamante na mão e, afinal, é apenas um rubi de qualidade média. Portanto, a dificuldade neste momento é conseguir adquirir ativos de qualidade a um preço razoável.

Venderam as 40 quintas de luxo do projeto da aldeia da Muda, na Comporta, durante a pandemia, com preços até quatro milhões de euros. Surpreendeu-o a velocidade das vendas?

Sim, surpreendeu-me. Sempre achei que era um produto único e, de facto, não há nada parecido na região. Estamos muito satisfeitos porque, no fundo, confirmou a visão que tivemos há uns anos, e que era muito solitária. A maior parte das pessoas achou que eu e o Claude éramos completamente chalados da cabeça [Risos].

Criaram uma escola de ténis, estão a construir uma igreja na Comporta, doaram ventiladores durante a pandemia, participaram no lançamento da escola de programação 42 Lisboa e agora vão também contribuir para a construção do Museu Judaico, que vai nascer em Belém. Quanto é que já investiram no total em responsabilidade social?

Cerca de seis milhões de euros. A questão da responsabilidade social demonstra o carinho e o apreço que o Claude tem por Portugal e pelos portugueses, que não se demonstra apenas por palavras, mas também por atos concretos. E pode ser também um incentivo para que outros investidores tenham a mesma postura. Recebemos muitos pedidos e obviamente não podemos apoiar todos, mas temos feito um esforço significativo para apoiar os que consideramos mais relevantes. Um exemplo é o Museu Judaico. Tem a ver com uma ideia de justiça para uma comunidade que foi tão maltratada no passado e que pode voltar a ser muito importante para Portugal. ■■ visaoimobiliario@visao.pt

