

dinheiro vivo

PPP rodoviárias Modelos de negócio irrealistas fazem de Portugal um mau exemplo

PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS FMI revela que contratos resultaram na “acumulação de demasiadas responsabilidades para o Estado, pondo em risco a sustentabilidade orçamental”. P. 06-07

NEGÓCIOS — P. 16-17

Ach Brito prepara-se para abrir loja em Seul ainda neste ano



QUALIFICAÇÕES — P. 08-09

Jovens portugueses são os que menos progridem em relação a pais e avós

ENTREVISTA DV/TSF — P. 04-05

José Cardoso Botelho
CEO Vanguard Properties
“Uns 40% do preço das casas são taxas e impostos”



RESPONSABILIDADE SOCIAL — P. 10

José Neves
“Não há razão para que Portugal não possa ser uma sociedade do conhecimento”



INOVAÇÃO — P. 12

Galp quer pôr carros elétricos a injetar energia na rede

FORA DA LISTA VERDE — P. 11

Turismo procura alternativa europeia a viajantes ingleses

TEAMVIEWER — P. 23

Tecnológica alemã investe no Porto e quer contratar 200 engenheiros

TRANSPORTES — P. 13

Espanha quer comboio diurno Lisboa-Madrid

ifthenpay

Multibanco e MB WAY
para a sua empresa

www.ifthenpay.com



José Cardoso Botelho

“Não é o preço das casas que é alto, os portugueses é que ganham mal”

CEO da Vanguard Properties diz que os impostos sobre o imobiliário fazem 40% do preço. Lamenta entraves a projetos para arrendamento à classe média. E revela pacote de 500 milhões da promotora para investir até ao final deste ano. *Texto: Joana Petiz e Hugo Neutel (TSF)*

A Vanguard Properties é o maior investidor imobiliário privado de Portugal, com mais de mil milhões aplicados em duas dezenas de projetos, maioritariamente de superluxe, em Lisboa, Oeiras, no Algarve e na Comporta. O CEO, José Cardoso Botelho, explica a aposta que o uniu a Claude Berda há cinco anos.

A Vanguard tem hoje um investimento em Portugal na ordem dos 1,247 mil milhões de euros. Porquê esta aposta no país?

Começou por acaso, em 2015, com umas férias dos Berda na Comporta. Conhecemo-nos e o Claude gostou tanto de Portugal e de como o tratavam aqui que apertámos a mão e comprámos o primeiro terreno na Graça a 30 de março de 2016. Desde então embarcámos numa atividade quase frenética de aquisição de terrenos, depois da fase de projeto e agora na construção. **E porque optaram por concentrar a oferta em Lisboa, Oeiras, Algarve e Comporta?**

Foi também fruto do acaso. Começámos em Lisboa porque era a capital, mas é uma cidade que atrai cada vez mais clientela internacional importante, além dos portugueses,

que são muitos. Em Oeiras arrancámos com um projeto no Vale do Jamor, de uma carteira de malparado dum banco. A Comporta foi porque a Paula Amorim e o Miguel Guedes de Sousa estavam interessados no Dunas mas só queriam três lotes – como somos vizinhos, perguntaram se nos queríamos juntar. No Algarve também comprámos ativos de malparado e outros através de contactos que estabelecemos. **Sempre na lógica de comprar barato para rentabilizar?**

O que nos levou a investir o mais rápido possível foi ver que havia imenso interesse e perceber que isso levaria a que os preços dos terrenos subissem e os dos edifícios para reabilitar também. Na Suíça, este grupo é enorme, gere 50 mil casas em arrendamento de classe média, além de outros investimentos. O que fizemos foi acelerar o processo de aquisição entre 2016 e 2018 e agora queremos comprar mais ativos para repor o *stock*, visto que as vendas correm tão bem. **Há investimentos e projetos novos a caminho? Qual é o valor de investimento previsto?**

O grupo Vanguard tem muita liquidez, nomeadamente na Suíça – e

agora aqui. Vamos olhando oportunidades interessantes e agora temos um pacote de 500 milhões.

A que prazo?

Queremos fechá-lo até ao fim do ano. Temos confiança no mercado. E há portugueses a comprar – e muito. Temos vários empreendimentos em que mais de metade, às vezes 70%, vão para portugueses. **Mas a aposta aqui é diferente da Suíça, onde investem sobretudo em rendas. Em Portugal visam um mercado muito específico, o superluxe (residencial e turístico). Há assim tantos investidores à procura de oportunidades?**

Logo em 2016, parecia haver oportunidade de desenvolver esse projeto *superpremium* e foi uma aposta

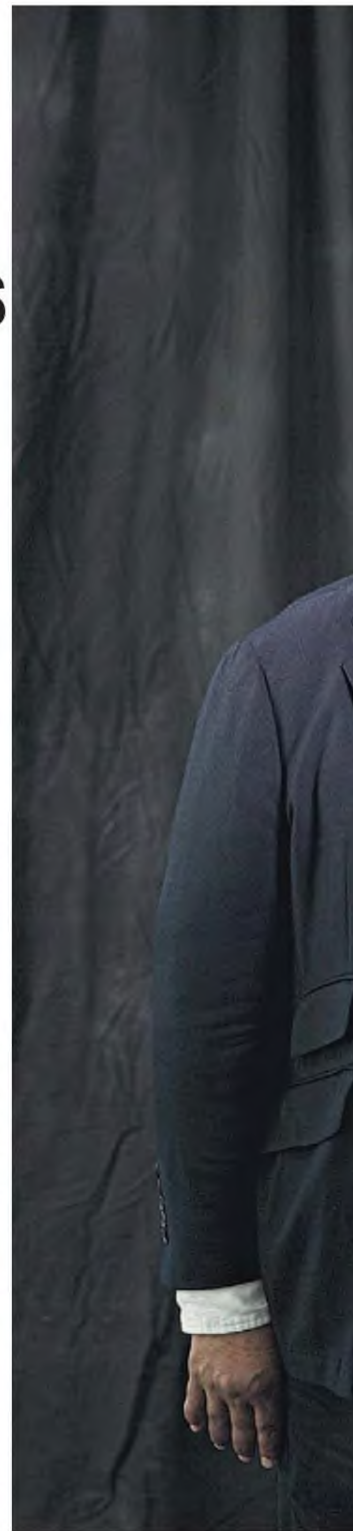
“Não tenho dúvidas de que Ronaldo não é responsável pela construção (ilegal) da marquise no topo do Castilho 23. Ele comportou-se de forma fantástica.”

ganha, há muita gente à procura edifícios de exceção – o que passa pela localização, construção e *amenities*... A razão para termos um posicionamento diferente do da Suíça é simples: lá havia muitos edifícios para vender alugados – e foi o que comprámos. Aqui isso não existe. **Mas gostava de apostar no arrendamento aqui?**

Sim, porque temos muita experiência nessa área, somos os terceiros na Suíça com 50 mil residências, 98% de classe média. Desenvolvemos o maior projeto da história no Quartier l'Étang, ao lado do aeroporto, em que um terço são rendas sociais (8 mil francos suíços, o que é baixíssimo para o salário local, equivale a 2 mil€/m²). **Seria aqui renda de quanto?**

Na Suíça, onde um empregado de mesa ganha quase 5 mil euros, são rendas médias de 2 ou 3 mil euros, aqui equivaleria a 300 ou 400. **Já abordou governo no sentido de investir em arrendamento?**

Temos um primeiro projeto na Marechal Gomes da Costa para 100 habitações de classe média. Mas construir para arrendar à classe média significa ter financiamento a longo prazo, e a banca portuguesa não



José Cardoso Botelho, 57 anos, é há mais de 30 empreendedor e investidor. Influenciado pelo pai, também empresário e com interesses imobiliários, ganhou interesse e tornou-se grande conhecedor do mercado. Criou há cinco anos a Vanguard Properties com o milionário Claude Berda.

FOTO: REINALDO RODRIGUES/GLOBAL IMAGENS



tem capacidade – dá crédito a quem compra casa a 40 anos mas não aos promotores. E não se pode fazer um edifício para arrendar a 20 anos sem isso. Na Suíça faz-se com juros muito baixos, 0,5%/0,3%, e taxa fixa a 30 anos. Conseguir isso aqui implica juros nos 13%, é muito caro. Outro tema é o tempo que demora licenciar um projeto, que é crítico.

A pandemia afetou a procura?

Afetou inicialmente... tivemos uma queda absoluta, entre 16 março e o fim do mês, em 2020. Zero contactos. Mas depois retomou e em julho já estávamos perto do normal. E os últimos cinco meses têm sido de recordes. Sobreretudo com muitos estrangeiros que dão importância a um tema que para nós é dado adquirido: a segurança. Se Portugal jogar bem as cartas, tem um fator de diferenciação fantástico.

O perfil de cliente hoje é diferente do de fevereiro de 2020?

É. Começámos a ter clientes do México, dos EUA – eu nunca tinha feito contrato-promessa com um americano e já vamos no décimo! –, há canadianos e italianos a aparecer, e iranianos, turcos, muitos sul-africanos. E os brasileiros reforçaram. Os portugueses mantiveram-se nos 50%. Só no Castilho 23 é que só tivemos um português.

E o tipo de compra mudou?

Há cada vez mais procura pelo campo, fora de grandes centros. Isso é interessante e há coisas curiosas: clientes do Reino Unido, que sempre se concentraram no Algarve, a encher a Comporta; americanos no Algarve; mexicanos em Lisboa, Comporta e Algarve...

Comprar imóveis de carteiras de malparado pode ser uma tendência acelerada nos próximos tempos por causa da pandemia?

Não creio. A banca portuguesa, desde que aqui atuamos, é muito mais séria na análise das operações. O que estamos a ver no Parlamento, aquela história já não existe, não interessa se é o senhor A ou B. Os *dossiers* de crédito são estudados como deve ser, há plano de negócios, avaliações externas, olham para a empresa que fiscaliza, a que constrói, a capacidade das pessoas. Nada se compara com o que se passou, por isso não vejo malparado a aparecer.

Como responde a quem diz que este tipo de investimentos afastou os portugueses?

Infelizmente, não é o preço do imobiliário em Portugal que é caro, são os portugueses que ganham mal.

Nos últimos 20 anos, tivemos uma progressão nada famosa. E o nível de impostos sobre salários é elevadíssimo, o que baixa o nosso poder de compra. Baixar o valor do imobiliário só pode fazer-se cortando no custo da construção, baixando o preço do trabalho. Se baixarmos dos 20/22 euros por hora atuais, os trabalhadores emigram e ficamos sem capacidade de produção. Por outro lado, os impostos do imobiliário são altíssimos, temos qualquer coisa como 40% de impostos e taxas no preço de uma casa – em Espanha, na primeira habitação, o IVA é dedutível e não paga IMT. Só nisto são menos 30%. E depois há o prazo de aprovação de projeto, que torna a operação mais difícil e cara.

Rejeita então a associação?

Sim, esquecemos que os centros de Lisboa e Porto eram de fugir. Visitei 40% dos prédios das ruas do Ouro e da Prata e era assustador, era impensável viver-se naquelas condições. Tínhamos as cidades muito deterioradas e o investimento estrangeiro ajudou a que isso se alterasse. Temos agora 20% do parque reabilitado, ainda falta muito... Se olhar para o Censimento de 1980 e 2011, vê que 280 mil pessoas saíram do centro de Lisboa – não tem que ver com estrangeiros, foram trabalhar para onde tinham emprego (Oeiras, por exemplo) ou para onde havia casas com qualidade, nos arredores. Estou expectante com novo Censimento: acho que Lisboa terá ganho habitantes pela primeira vez.

Ainda nesta semana a OCDE revelou que as rendas em Lisboa foram das que mais subiram...

Há aí um conjunto de fatores e um importante é o receio do arrendamento. Na Suíça, se o inquilino não paga o contrato termina. Isto é crucial – se não acontecer, ninguém investe. Aqui há demasiada proteção – há exceções, mas no geral isto tem de funcionar ou perdemos com isto, perdem os jovens, não há casas no mercado. É impensável um fundo investir em *build to rent* se as regras não forem claras. A instabilidade legislativa é dos nossos principais problemas. Para captar fundos de pensões que invistam a 30/40 anos, tem de se garantir que a lei não muda constantemente.

A par do luxo, a Vanguard Properties tem somado várias iniciativas solidárias – fez a capela na Muda, apoia a escola Programação 42, investe em equipamentos médicos... As causas sociais

do grupo já ultrapassam um milhão de euros/ano.

O Claude gosta mesmo muito de Portugal e todas as iniciativas que proponho ele aceita. A escola 42, que capacita jovens, muitos sem formação, para serem programadores é extraordinária. Um dos melhores alunos era estofador e é hoje um programador de exceção, melhor do que engenheiros do Técnico. E a Vanguard Stars, através do ténis, dos torneios organizados quase como se os miúdos fossem profissionais – crianças que não teriam condições – também influencia; incutimos-lhes valores importantes para a vida: lealdade, ética, esforço, concentração.

É vosso o edifício que fez notícia nestes dias por causa da marqui-se de Cristiano Ronaldo. Como reagiu quando soube da existência daquela construção?

O Castilho 23 é um edifício de que gosto muito. Liderei essa negociação e tenho o maior apreço pessoal e profissional por ele. É um atleta de exceção e comportou-se connosco de forma fantástica. O que aconteceu julgo ter sido um lapso da pessoa ligada à gestão – Ronaldo não tem culpa, desconhecia em absoluto o que se estava a passar.

Como assim? Não sabia?

Ele raramente vem a Portugal, delega numa equipa para conduzir os seus negócios. A pessoa terá tratado da execução da obra e, segundo sei, disse-lhe que estava tudo legalizado. Tem de acreditar, como eu acredito nos meus técnicos, não ponho em causa o que dizem.

Isso é a questão legal. Será resolvido? Vai ser demolida?

Nós, enquanto promotor, vendemos e entregámos os apartamentos, não somos proprietários. Há uma empresa que gere o condomínio e tem de liderar o processo. Tanto quanto vi, a CML disse que teria de ser resolvido. Mas não tenho dúvidas nenhuma que Ronaldo foi exposto mas não é responsável. Quem devia ter gerido o processo é que não fez como devia.



VEJA O VÍDEO EM
www.dinheirovivo.pt