

*Entrevista com Urbecaste*

*Miguel Castelo*

*Administrador*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - Fale-nos um pouco do percurso da empresa.*

R. - A Urbecaste é a segunda geração de uma geração de promotores/construtores em que nós, a empresa mãe tinha 40 anos de mercado e por pontos de vista estratégicos dos filhos dos sócios surgiu a Urbecaste. Urbecaste é a junção de Urbe de cidade e Castre pelo nome de família, do qual nos podemos orgulhar e que na praça somos reconhecidos. A Urbecaste surge com uma visão de mercado inovador e por fazer coisas diferentes. Esta empresa faz 10 anos dia 16 de Julho deste ano. Fizemos vários projectos desde empreendimentos a actos um grande projecto que desenvolveu que é o Miraflores. Este projecto é uma urbanização com 280 fogos e comercializamos alguma parte e fizemos a outra. Aqui começamos por ver a nossa tentativa de inovar tanto no aspecto conceptual dos projectos tanto no interior como no seu exterior, algum do nosso valor reconhecido. Fomos convidados pela Câmara Municipal de Oeiras para participar num concurso público. A partir daí fizemos um projecto que o consideramos o mais arrojado que foi o Estoril 153, onde conseguimos através da utilização de novas tecnologias construtivas e de materiais. Este projecto foi bastante gratificante e permitiu-nos conseguir um Óscar de habitação 2006.

*Q. - Qual o volume de facturação prevista para o final de 2006?*

R. - Nós temos previsto uma facturação entre os 10 e os 15 milhões de euros. Os valores não são muito aproximados porque os nossos projectos são feitos com alguma longevidade e ainda estamos a meio do ano e depende de diversos factores como por exemplo a economia do país. Tudo o que são mudanças profundas e de poder central vai influenciar directamente uns dos sectores mais importantes que é a construção civil.

*Q. - Quais os objectivos da Urbecaste?*

R. - A Urbecaste em 2003 iniciou o processo de internacionalização através de um projecto no Brasil no estado de Santa Catarina, por dois motivos óbvios, ser um mercado inocente, é um continente com um potencial imenso. Este projecto é de habitação. A Urbecaste está a desenvolver a Cidadela que é um dos projectos do conselho de Cascais. Nós temos sido sempre

prudentes e consensuais na nossa evolução, temos tido um crescimento muito sustentado e equilibrado. Continuamos a utilizar uma máxima para os projectos terem sucesso “Primeiro a localização e depois o coração”. Temos tido sempre grande sucesso nas nossas apostas como é o caso de Miraflores, o Estoril e Cascais. A Urbecaste tem no futuro dois projectos sempre com a vertente da localização aliado a novos conceitos arquitectónicos e novas utilizações de materiais proporcionando o conforto. Vamos envergar um eixo que é a construção de condomínios muito especializados para a vertente do lazer. Em Cascais conseguimos o projecto do Arq. João Quaresma e ele conseguiu conciliar duas coisas fantásticas, uma boa área de lazer com um espaço bastante generoso para a casa. Gostava de referir que os processos cada vez são mais longos, tem sido bastante apetecível para os grandes grupos espanhóis.

*Q. - O que representa a expressão economia ibérica?*

R. - Curiosamente tive há duas semanas reuniões com consultores imobiliários espanhóis e trocamos uma série de ideias de a Urbecaste entrar num determinado projecto. Quero acreditar que ainda é capaz de ser prematuro o mercado imobiliário espanhol ter um grande crescimento, teve uma grande valorização na última década e meia e hoje dá-me a ideia que atingiu valores que os promotores acabam por não conseguir ter a rentabilidade esperadas.

*Q. - A entrada das empresas espanholas em Portugal é uma oportunidade ou uma ameaça?*

R. - Uma via de entrada no mercado português é através da compra de empresas em Portugal. Eu acho que a concorrência é sempre de salutar. Desde a década de 80 que a industria espanhola entrou no nosso mercado e fez “muito barulho com o nosso mercado”, ou seja todas as marcas de materiais de construção civil à uma compra muito directa através de Espanha. Nós já estamos com uma economia ibérica no consumo de matérias-primas que são fundamentais para produzirmos. A entrada de grupos espanhóis no nosso mercado vai obrigar seguramente a que ele se torne mais eficiente, mais transparente, que haja uma maior responsabilização e uma maior obrigação por parte do poder local em dar respostas em tempo útil para atrair os investidores para Portugal. O único senão da entrada de grupos espanhóis aqui é o facto de que as regras de jogo sejam similares. Há um factor que admito que tenha algum peso é o governo espanhol apoiar e incentivar os processos de expansão. Isto acaba por reunir todas as condições para que a economia ibérica seja uma realidade. Espanha tem uma politica muito mais proteccionista que em Portugal. Uma empresa portuguesa que queira ir para Espanha tem que ir pela medida da parceria. É capaz de ser mais difícil uma empresa portuguesa integrar-se no mercado espanhol do que ao contrario.

*Q. - Através das parcerias é a forma mais fácil de entrar noutros mercados?*

R. - Sim, seria o modelo mais fácil e favorável de entrar noutro mercado.

*Q. - Porque o mercado imobiliário português e espanhol têm divergido tanto nos últimos anos?*

R. - Há duas questões distintas, uma a mentalidade e depois a instabilidade política desde o 25 de Abril nunca nos proporcionou tranquilidade. Há uma necessidade de mudar mentalidades, mas nós aqui em Portugal ainda ficamos expectantes em relação ao que os outros fazem para depois nós fazermos mediante o que já está feito, não tentamos inovar. Não se consegue estar num mercado quando somos o segundo sector da economia mais importante, mas todos os dias somos atacados nas páginas dos jornais, há aqui um desequilíbrio, uma falta de moderação no discurso que vai criar estas esternalidades ao nosso mercado.

*Q. - Como vê o futuro do sector imobiliário português?*

R. - Tudo aponta para o mercado de reabilitação. Este mercado não consegue ainda oferecer as garantias de rentabilidade que esperamos, porque não está muito definido pelas autarquias o que deixam ou não reabilitar, os custos por vezes são uma incógnita. Eu acredito que o mercado passa por nichos de mercado muito específicos, produto de alto valor acrescentado e alto valor acrescido e também algo que nos leve para o caminho do lazer. Vejo algum desaceleramento que já existe na nossa economia de mercado imobiliário na medida em que existe alguma dificuldade em explorar o produto acabado. Admito que uma fatia que poderá dar uma lufada de ar ao sector será os emigrantes que temos, se conseguirmos criar condições para que eles se instalem.

*Q. - Quais os objectivos para Urbecaste nos próximos 5 anos?*

R. - O meu grande sonho com a Urbecaste seria continuar a ter oportunidades de fazer o que temos vindo a fazer até agora. Estarmos de uma forma tranquila no mercado. Temos algum reconhecimento e notoriedade e poderemos fazer as coisas sempre bem. Daqui a 10 anos gostaria que a Urbecaste estivesse a dar uma nova entrevista para La Vanguardia a dizer que foi também uma década de tranquilidade e sem grandes sobressaltos. Esperava que a economia nos ajudasse nos próximos anos. Estamos hoje num posicionamento que é o médio, médio/alto, especializada a fazer coisas de grande valor acrescentado.