

Entrevista com Chamartin Imobiliária

Jaime Lopes

Presidente

www.chamartinimobiliaria.com

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica. Certas frases serão extraídas e inseridas sob a forma de citações no seio do artigo dedicado à vossa empresa, instituição ou sector de actividade.

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Chamartin Imobiliária em português depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

Quality Media Press - Depois da compra da Amorim Imobiliária pelo grupo Chamartin espanhol, quais os pontos que precisavam de ser melhorados?

R. - Quando a Chamartin comprou 100% do capital da Amorim Imobiliária, fê-lo por considerar que era um operador muito importante em termos imobiliários em Portugal. A Amorim Imobiliária actuava e actua nos três sectores do negócio imobiliário (residência, escritório e centros comerciais). O que agradou particularmente à Chamartin além da performance da Amorim e do reconhecimento dentro do mercado, foi a actividade no sector dos centros comerciais. A parte de centros comerciais da Amorim Imobiliária com uma marca própria que se chama Dolce Vita é uma área que pode ser exportada. Essa capacidade de internacionalização do negócio imobiliário que a Chamartin procurou na Amorim

Imobiliária. Esta aquisição deu-se com duas visões, uma para Portugal e outra internacional, começando logo por Espanha e depois para o resto da Europa.

Q. - Como tem decorrido estes meses iniciais?

R. - A integração tem decorrido muito bem. Primeiro houve logo uma integração entre portugueses e espanhóis e o facto de nos conhecermos anteriormente foi um factor positivo. Por outro lado tem ajudado muito na integração a clareza da actuação da Chamartin de Espanha. A Amorim tem a melhor equipa de imobiliária em Portugal e nós queremos que essa equipa continue a funcionar e queremos que sejam os portugueses a geri-la. Existe uma grande autonomia de gestão, objectivos muito bem definidos, que permite que em Portugal continue a funcionar bem como anteriormente.

Q. - Como define o mercado português actualmente?

R. - Eu não gosto de falar no mercado imobiliário em Portugal porque cada área tem diferentes comportamentos dentro do mercado. A área residencial tem estado parada, leva uma crise continuada desde há 6 anos, é um factor de preocupação. Não vejo que seja uma área que recupere facilmente salvo nichos de mercado específicos. O mercado dos escritórios tem estado parado nos últimos anos mas agora com uma ligeira recuperação. O mercado dos centros comerciais em Portugal tem funcionado muito bem. Há muita concorrência é verdade mas isso é uma consequência do

desenvolvimento do mercado. Há oportunidades que se continuam a desenvolver em muitos m2 de centros comerciais, os operadores estão satisfeitos com a operação de centros comerciais isso é indiscutível. Eu diria que no mercado imobiliário português há velocidades diferentes para cada área.

Q. - Chamartin está a exportar o know-how adquirido para Espanha?

R. - Desde os primeiros contactos ficou claro que seria a operação portuguesa a ir para Espanha. Logo desde a compra que fui convidado para ir para Espanha a partir de lá efectuar a operação de internacionalização dos centros comerciais. Estamos a actuar com muita força em Espanha, estamos muito animados com o que podemos fazer em Espanha. Espanha é um grande objectivo neste momento, ao mesmo tempo temos uma equipa a trabalhar na Alemanha e na Polónia. Esta área de centros comerciais vai ser dentro de muito pouco tempo ter um peso muito forte na actividade imobiliária dentro do Grupo Chamartin.

Q. - Existem sinais no mercado português que indiquem que a crise está a ser ultrapassada?

R. - Não vejo que a crise esteja ultrapassada. Vejo alguns sinais de retoma. Preocupa-me muito o pouco investimento que se está a fazer em Portugal. O investimento é o preparar o futuro e não se estar a investir quer dizer que não se está a preparar o futuro. Isto é de alguma forma

muito preocupante. Os sinais são positivos, fico um pouco na expectativa do que se vai passar a seguir.

Q. - Quais os objectivos até ao final de 2007?

R. - Este ano é a continuação de todas as políticas que vinham sendo usadas. Tanto o nível de facturação como o nível de resultados serão em linha com os dos anos anteriores. Prevemos que os resultados sejam como os do ano passado que chegamos aos 50 milhões de euros de lucros e o nível de facturação global estarão também dentro dos valores do ano passado. Há uma progressão, estamos a lançar novos investimentos. Os próximos anos tem um nível de expectativas tanto de resultados como de vendas de progressão do que temos feito ate aqui, mas dentro da linha de crescimento que tem vindo a ser tomada.

Q. - Neste sector o que significa mercado ibérico?

R. - Neste sector tenho uma ideia muito concreta. Pode haver um mercado ibérico em relação aos centros comerciais. É de salutar que o operador seja ibérico, que alargue o seu mercado. Os escritórios não vejo numa lógica ibérica porque esta área está muito dependente da actividade económica e ultimamente vê-se uma grande diferença entre a actividade económica entre Portugal e Espanha. No residencial não vejo qualquer ideia de mercado ibérico, é muito local.

Q. - Quais os objectivos para a empresa para os próximos 5 anos?

R. - Essencialmente em Portugal consolidar toda a linha de actuação e ver a Chamartin como o principal na área dos escritórios. Tornar-se operador de centros comerciais mais importante da última década em Portugal. Em termos residenciais sermos reconhecidos por produtos em nichos de mercado de grande qualidade. Resumindo traduz-se em continuar a merecer os prémios que temos ganho internacionalmente e depois o problema da sustentabilidade que tem uma linha muito concreta que é ajudar a que se faça um país cada vez mais bonito. Queremos fazer coisas bem feitas e amigas do ambiente.