

*Entrevista com CB Richard Ellis Portugal*

*Pedro Seabra*

*Presidente*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

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

*Quality Media Press - Como está a decorrer o ano de 2006 para a empresa?*

R. - O ano de 2006 está a decorrer razoavelmente bem. A nossa facturação é influenciada por grandes negócios. Vários negócios começados em 2005 estão a ser fechados em 2006, temos outros grandes negócios de 2006. O investimento internacional está a correr bem. O nosso negócio de avaliações estão a decorrerá muito bem, o de consultadoria, o imobiliário, promoção da habitação também. Todos os nossos negócios estão a correr acima ou de igual às expectativas. Em 2006 vamos concretizar algumas aquisições de empresa ou de capital de empresas. Este ano nós apostamos no nosso crescimento tanto organicamente como por aquisição.

*Q. - Onde estão as oportunidades no sector imobiliário?*

R. - O mercado de escritórios não tem corrido tão mal como parece pelo menos para o mercado de Lisboa. Houve um excesso de oferta a cerca de 3 a 4 anos atrás e que tem vindo a ser absorvido. Houve também uma descida das rendas que foi muito importante. Neste momento no centro da cidade há muito pouca oferta, o mercado de escritórios não é muito aliciente mas continua a funcionar. O desnível entre a oferta e a procura tem vindo a diminuir, acresce que daqui para a frente vai haver novos contratos de arrendamento que permite estar em linha com o que há de melhor na Europa. Considero que o investimento no mercado de escritórios é muito interessante. Acho que há mercados por explorar em Portugal muito mais interessantes.

*Q. - Qual a vossa estratégia perante o turismo rural de habitação como local de férias?*

R. - Acho que todos os mercados tradicionais continuam a ter o seu interesse. Estamos presentes nesses mercados e com posições dominantes. O país é pequeno e para continuar a expandir temos que encontrar outros caminhos. Considero que Portugal tem um potencial para

o turismo que é evidente, não é preciso ser nenhum especialista nesta área para o reconhecer. Temos mesmo ao nosso lado um país que é a Espanha que produziu muito turismo nos últimos anos e tem tido um mercado fantástico. Portugal para se diferenciar de Espanha pode e deve posicionar-se como um sector de qualidade e de preços mais elevados mas oferecer mais qualidade que Espanha. Em Portugal ainda temos 900Km de costa para desenvolver. Portugal tem um óptimo clima, uma boa gastronomia, tem muita dificuldade em lidar com a burocracia na aprovação de projectos na implementação empresarial, mas o potencial continua a existir. Para que se possa desenvolver essa potencial é preciso quebrar com algumas das mentalidades que em geral imperam. Agora temos um governo com uma maioria governamental estável com uma obrigação moral de fazer reformas. Este governo até tem tido algumas ideias boas em relação ao turismo. Nós temos que assumir uma estratégia nacional. Nesta estratégia Portugal tem que ser o melhor destino da Europa. Vamos aumentar a oferta do turismo 10 vezes, mas vamos manter a qualidade.

*Q. - A mentalidade portuguesa ainda tem de ser muito alterada?*

R. - Ainda há muito para fazer nesse sentido. Em geral está a ser ultrapassada esta mentalidade, os agentes governamentais tem que passar a mensagem para que todas as pessoas percebam que é preciso acabar com os episódios anedóticos que acontecem neste país. Um exemplo de episódios anedóticos são as leis que saíam e que ninguém quer e tudo para durante anos, não servem a nenhum dos propósitos para o qual foram feitas. Não pode ser uma realidade que dum lado do Guadiana se demore 3 anos para provar um projecto e que do outro lado se demore 10, isto tem que acabar.

*Q. - Acredita que se pode falar de um mercado ibérico imobiliário?*

R. - Quando olhamos para a Europa em termos imobiliário temos leis diferentes e impostos diferentes e mercados que funcionam de forma completamente diferente. O mercado imobiliário em Espanha tem vantagens relativamente ao mercado imobiliário em Portugal. Eu penso que os promotores de habitação espanhóis tem entrado em Portugal e não tem feito a tradução que deveriam fazer de capacidade de absorção de mercado. Os promotores espanhóis são diferentes dos portugueses no sentido que em Espanha a promoção imobiliária é uma verdadeira industria, ou seja, criam-se stock para desenvolver e entregam-se X apartamentos por ano no mercado e faz-se uma gestão. Em Portugal não há uma linha contínua de produção. Há outra diferença desde 1985 que o arrendamento foi liberalizado em Espanha, torna o mercado muito mais internacional e interessante com taxas de risco para o investidor muito mais baixas do que no mercado em Portugal. Eu acho que já há de alguma forma. Para um investidor institucional em Espanha em principio também terá uma presença em Portugal. Os portugueses que se estão a internacionalizar-se têm uma presença em Espanha. Espanha é um

mercado de expansão natural para os portugueses. Penso que são mercado que se vão interagir muito, apesar de serem entidades separadas.

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

R. - Ainda há muito que fazer nestas novas áreas de turismo e turismo residencial. Estamos a consolidar a nossa presença no mercado através de aquisições, penso que consolidamos a nossa liderança nos próximos anos. Estamos a cruzar fronteiras, temos feito vários trabalhos no Brasil na zona do nordeste onde há muitos empresários portugueses. É inevitável não olhar para Angola. Vamos ser criativos e continuar a imaginar novos mercados onde possamos estar, criar novos produtos na área do imobiliário. A consultadoria é uma área onde crescemos muito recentemente. Há outros tipos de áreas em que poderemos ser mais activos no futuro sempre que esteja relacionado com a imobiliária.