

*Entrevista com Grupo Inland*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Manuel Almerindo Duarte*

*Administrador*

*Quality Media Press - o que diferencia a Inland no mercado de outras imobiliárias?*

R. - A Inland é uma empresa de promoção imobiliária que escolheu uma estratégia de funcionamento muito clara, tem uma estrutura muito leve e quer fazer com uma política de outsourcing. Ou seja, tem uma estrutura mínima num núcleo central do qual não abdica, onde funcionam as questões de controlo, de planeamento, área administrativa e financeira, mas todos os serviços ao nível de projectos, de construção, mão-de-obra, fiscalização, etc. são feitos externamente. Somos uma empresa jovem flexível e preparada para o mercado. O mercado imobiliário tem muitas vezes altos e baixos, tem grandes curvas e temos que estar preparados para o presente e para o futuro. A maneira mais flexível e ágil para estar neste mercado é na nossa perspectiva é aquela que escolhemos. Somos uma empresa de promoção imobiliária que se assume como tal. Quando intervêm em áreas específicas não o faz sozinho. Por exemplo se intervimos no turismo vamos buscar um parceiro para o turismo, se vamos para área dos parques comerciais gostamos de ter um parceiro nessa área, se for nouro tipo de áreas queremos sempre ter um parceiro que seja líder ou importante naquele tipo de promoção. A Inland é uma empresa jovem, na sua forma actual começou no ano 2000. Neste momento é uma empresa que já funciona com um tipo de promoção como as promotoras espanholas, tem muita matéria-prima em desenvolvimento. A Inland neste momento tem um grande portfolio, com uma grande carteira de clientes e projectos. Nós temos varias obras em projecto, na área do turismo temos um grande projecto no Algarve, no Concelho de Castro Marim, na freguesia da Altura.

*Q. - Como conseguiu a empresa superar estes momentos de crise que Portugal está a atravessar?*

R. - No mercado imobiliário em Portugal, não se pode falar do mercado de uma forma tão consolidada como existe em Espanha. A vantagem que a Inland teve foi não ter de fazer muitos projectos durante esta fase. Nós preparamos os projectos durante esta fase. Estamos numa altura em que a economia está a dar sinais de mudança e nós estamos preparados para os projectos saírem precisamente nesta fase. A Inland está fundamentalmente implantada em dois mercados, o de Lisboa e o do Algarve, são sectores onde felizmente não se fez sentir essa crise. A Inland teve tempo de preparar os seus projectos com atenção e olhando para os

problemas que poderiam surgir. Por outro lado nós também tivemos tempo para reflectir e preparar a empresa para uma segmentação. A Inland prepara-se para a marca Inland ser usada apenas em projectos que lhe podemos chamar prime em Lisboa e no Algarve. Entendemos que se vai abrir neste século uma nova janela de oportunidades, que já se abriu, mas que em Portugal por problemas vários não têm sido possível desenvolver que é o mercado da reabilitação urbana. Nós entendemos que as dificuldades vão surgir cada vez mais impostas quer a nível ambiental, quer por razões sociais da melhoria da qualidade da cidade, estamos a prepara para isso. O mercado da reabilitação urbana para ser feito de uma forma organizada tem que ter claramente massa critica tudo o resto são pequenas intervenções pontuais e isso não é reabilitação urbana.

*Q. - Qual a vossa opinião sobre a nova lei do arrendamento?*

R. - A nova lei apesar de tudo é genericamente melhor do que a que tínhamos. Os efeitos desta nova lei vão-se sentir a médio a longo prazo, algo mudará mas não resolve os problemas da habitação. Os problemas da reabilitação urbana na nossa maneira de ver fazem-se com dimensão e com expertise. Estamos muito preocupados em arranjar uma parceria, um parceiro de muita qualidade que já tenha feito isto noutros países e que venha connosco para o fazer aqui também. Entendemos que as empresas de promoção imobiliária tem também uma função social, ajudarem e a colaborarem a melhorar a qualidade de vida das cidades nos países onde estão inseridas. É isso que nós estamos a fazer muito calmamente, não temos pressa. A nossa empresa foi orientada desde o princípio numa perspectiva de outsorsing, não temos um peso estrutural muito grande, estamos a preparar com grande serenidade não só o presente como o futuro em grandes projectos com grande dimensão.

*Q. - O exemplo das empresas espanholas pode ser interessante para Portugal?*

R. - Muito interessante e nós estamos muito atentos. As empresas espanholas em termos de promoção imobiliária tem um tipo de organização diferente, o mercado é muito mais agressivo, tiveram necessidade de se organizarem mais rapidamente que as portuguesas. Nós temos que aprender com as empresas espanholas e estamos muito atentos a esse mercado e a esse sector.

*Q. - Qual a opinião sobre a economia portuguesa? Vai sair da crise a curto prazo?*

R. - Nós pensamos que a economia portuguesa está a viver um momento de mudança, nota-se no dia a dia, há estabilidade politica, parece-nos haver uma boa convivência institucional com

o Presidente da Republica, estão reunidas todas as condições para que a economia saia da crise. Por outro lado penso que vai haver cada vez mais uma grande pressão da economia espanhola sobre a portuguesa, designadamente nesta área. Sabemos que há uma grande diferença de preços entre os dois países, mesmo no mercado da segunda habitação a relação entre Portugal e Espanha é completamente dispar, a procura pela segunda habitação é claramente muito maior. Isto é uma oportunidade para a economia portuguesa, é de aproveitar a vinda dos empresários espanhóis com qualidade e trazem a sua experiência e claramente o seu negócio.

*Q. - Qual o plano estratégico para daqui a 5 anos?*

R. - Como referi a Inland tem um portfolio importante de projectos activos, que estão preparados para o futuro, designadamente nas áreas residenciais em Lisboa, projectos turísticos no Algarve de grande qualidade com parcerias internacionais. Teremos seguramente daqui a 5 anos projectos imobiliários muito importantes na área de Lisboa em zonas de desenvolvimento. Somos uma empresa que daqui a 5 anos será necessariamente mais promotora que tem matéria-prima para transformar, ao contrário de que tem sido ate este momento que tem sido mais gestora de activos.

*Q. - Faz sentido falar de mercado ibérico imobiliário?*

R. - Eu penso que só se pode falar de uma realidade ibérica no mercado imobiliário, se nós pensarmos que muitas empresas multinacionais que se estabelecem-se com Espanha. As empresas internacionalmente vêem o mercado ibérico como um único mercado e não como dois mercados. O mercado português é um mercado natural de extensão do mercado espanhol. Vejo com mais dificuldade os portugueses por uma questão de dimensão os portugueses entrarem no mercado espanhol neste sector. A diferença de preços e mesmo a agressividade do mercado em Espanha dificultam muito mais a entrada dos portugueses em Espanha do que os espanhóis em Portugal. Isto deve ser entendido sem qualquer constrangimento, devemos vê-lo como uma janela de oportunidade da promoção imobiliária em Portugal e não como um problema.