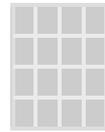


Diogo Gaspar  
Ferreira, presidente  
da Associação  
Portuguesa de  
Resorts e João Cotrim  
de Figueiredo,  
presidente do  
Turismo de Portugal

## Investimento no turismo residencial continua a crescer

Seja pela via do financiamento, seja através do crescimento das vendas; o volume de capital alocado ao turismo residencial português continua a crescer. E, tratando-se de um dos principais setores exportadores de imobiliário, para que as metas de crescimento sejam atingidas é crucial reforçar e inovar na sua promoção externa. Ideias reforçadas na II Conferência Nacional do Turismo Residencial e do Golfe. **p4**



# Há mais dinheiro para o turismo residencial português

Seja pela via do financiamento, seja pelo aumento da procura, o balanço é claro: há mais dinheiro disponível para o mercado português de turismo residencial.

**Susana Correia**

Ou pelo menos, esta foi uma das conclusões extraídas no final da Conferência Nacional do Turismo Residencial e de Golfe, que reuniu perto de 200 profissionais deste setor em Lisboa na passada quinta-feira, 11 de dezembro.

Reconhecendo as melhorias significativas que se têm sentido ao longo do último ano, a fileira do turismo residencial português está confiante que será possível duplicar a atual quota no mercado europeu, desde que o poder político faça agora o seu papel e mantenha as reformas que têm sido desenvolvidas a nível fiscal e legal e “mude novamente as regras do jogo”. Um fator essencial “para que o capital de credibilidade que o nosso país conquistou nos últimos tempos lá fora possa ser ainda mais fortalecido”, como referiu a advogada Filipa Arantes Pedroso, partner na Moraes Leitão Galvão Teles Soares da Silva. Lembrando que “é muito mais difícil e moroso conquistar credibilidade internacional do que a conquistar”, esta especialista contou que “existem muitos fundos e sociedades de equity interessadas em investir no mercado imobiliário turístico português, nomeadamente em resorts, mas que decidiram aguardar algum tempo para ver o que vai acontecer com o novo governo”.

A questão das ARI - Autorização de Residência por Investimento, mais conhecidas por Golden Visa, também esteve em cima da mesa, nomeadamente o impasse que este mecanismo sofreu em 2015 e que levou a que o número de processos autorizado “caísse abruptamente, estando muito abaixo das estimativas traçadas no final do ano passado”, lembrou Hugo Santos Ferreira, diretor-executivo da Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários (APPII). Uma preocupação partilhada por José Araújo, diretor da Direção de Negócio Imobiliário do Millennium bcp, que lembrou que “agilizar e tornar o processo mais rápido é essencial, pois nestes últimos meses já perdemos bastante quórum”, sobretudo entre o mercado chinês. Até porque, explicou, “quem comanda a ARI's no mercado chinês são as agências de promoção e de investimento, cujo negócio assenta na comissão que recebem. Ora, estes atrasos na atribuição de Vistos Gold em Por-



A Secretária de Estado do Turismo, Ana Mendes Godinho

tugal, faz com que todo o processo transacional demore mais tempo a ser fechado e, consequentemente, essas agências irão demorar mais tempo até receber os seus honorários, pelo que inevitavelmente estas passam a procurar outros destinos concorrentes ao nosso país onde o processo de atribuição da ARI é mais ágil e que, consequentemente, permite que recebam mais rápido”.

## “Temos de ser mais agressivos e inovadores na promoção”

A nova secretária de Estado do Turismo, Ana Mendes Godinho

também esteve presente na conferência, deixando aos profissionais presentes uma mensagem de apoio ao setor: “contem comigo!”. Salientando que “estes são tempos de responsabilidade para todos e de mobilização”, a governante declarou que “temos de ser mais agressivos e inovadores na promoção do nosso destino e do produto”, quer se trate de turismo residencial ou de golfe. A crescente procura de segunda habitação e de produtos de investimento direcionados para os arrendamentos turísticos de curta duração em Lisboa e Porto também não foi esquecida, com

Ana Mendes Godinho a salientar que “temos de garantir que não há cidades fantasma em Portugal e que as pessoas vão para onde as coisas acontecem”.

## O turismo residencial também pode ser urbano?

A atual tendência de investimento de estrangeiros por uma segunda habitação nos centros das cidades portuguesas também foi alvo de um aceso debate, com os especialistas a debruçarem-se sobre se este tipo de produto pode ou não ser incluído na categoria de turismo residencial. Para Diogo Gaspar Ferreira, Presidente da Associação Portuguesa de Resorts, a resposta é não, pois “o turismo residencial tende a ser a uma última etapa do turismo dito tradicional: isto é, é feito por pessoas que visitam várias vezes um local em turismo, e que por isso decidem depois investir na compra de uma casa para ali passar um ou dois meses por ano”. Algo diferente do que hoje se verifica em Lisboa, “onde um conjunto de factos externos como o Golden Visa ou o Estatuto do Residente Não Habitual, fez com que a cidade se transformasse num dos destinos mais vibrantes para o investimento imobiliário numa segunda habitação em ambiente urbano, muitas vezes com uma ótica

de rendimento. Trata-se de um fenómeno muito interessante, só que não se trata de turismo residencial é, sim, investimento residencial”, defende, acrescentando ainda que “comprar uma casa em ambiente integrado de resort ou turismo residencial pressupõe uma oferta de serviços que dificilmente poderá ser encontrada em ambiente urbano”. E, pelas suas contas, “embora a atividade no turismo residencial esteja a correr melhor em 2015, não está ainda perto de atingir o nível de sucesso que se verifica na compra de imóveis nas cidades”.

Esta não é contudo uma opinião unânime entre os diversos especialistas que participaram na sessão, dominando a ideia que “Lisboa é o único mercado de turismo residencial em Portugal”, como referiu Eduardo Abreu, consultor e sócio da Neoturris. Uma perspetiva partilhada por Ricardo Guimarães, diretor da Confidencial Imobiliário, que deu o exemplo do Porto, “que está longe de poder ser considerado um destino de turismo residencial como é Lisboa, que numa fase inicial começou por se afirmar como um destino de investimento de refúgio”. De acordo com este responsável, “hoje já é possível encontrar transações por valores na ordem 10.000 €/m<sup>2</sup> em Lisboa e já é algo comum o registo de transações por valores acima dos 6.000 €/m<sup>2</sup>. Obviamente que este não é o valor médio praticado no mercado, nem mesmo o valor de referência na gama alta, mas são valores que já se verificam num certo nicho de mercado e que vêm viabilizar diversas operações de investimento no centro da cidade”, conclui.

A II Conferência Nacional do Turismo Residencial e do Golfe, foi uma iniciativa organizada pela Associação Portuguesa de Resorts (APR), pelo Conselho Nacional da Indústria do Golfe (CNIG) e pela revista Vida Imobiliária. O evento decorreu no Hotel Pestana Palace em Lisboa e debruçou-se também sobre o futuro da indústria do golfe em Portugal, tema que dominou a agenda da manhã. Contou com os patrocínios platina da Neoturris e da Moraes Leitão, Galvão Teles Soares da Silva, bem como com os apoios da Broadway Malyan, CBRE, Gestuz, Millennium bcp, Modular System, Sanitana e Urbanos, como patrocinadores ouro.



RICARDO NOVAIS FERREIRA