

Pontos de Vista



ANTÓNIO GAMEIRO

Atual Presidente da
Federação Distrital
de Santarém do PS e candidato
a um segundo mandato
Pág. 12

GOLDEN VISA:
E DEPOIS?
CONSTRUMED
RESponde

Jorge Tadeu

Fundador e Presidente do Grupo Maná,
à margem da Convenção de Fé 2014:

**"O ALVO É ABRIR MAIS TRABALHO, AJUDAR
MAIS PESSOAS, TER MAIS MISSIONÁRIOS,
FAZER MAIS OBRA, OCUPAR MAIS RÁDIOS
E TELEVISÕES, CRESCER"**

pág. 20

Há 20 Anos no mercado da
GESTÃO INTEGRAL
DE PATRIMÓNIO IMOBILIÁRIO
ESTATE MANAGEMENT
不动产资产管理

Av. de Sabóia, 734

2765-579 - ESTORIL, CASCAIS.

TL. 00 351 21 90 10 460

www.construmed.pt



construmed

EST. 1995

Lic. AMI 1577

"ESTAMOS MUITO LONGE da mediação"

Dinamismo é talvez a característica mais notória no seio da Construmed. Francisco Pacheco de Amorim, Gerente de uma empresa já com uma consolidada experiência no setor da administração e rentabilização de imóveis, não esconde um imenso orgulho na sua equipa: determinada, motivada e constantemente atenta às oportunidades do mercado. Em que consiste, afinal, o trabalho de um gestor de património? Como confiar neste profissional ao ponto de entregar nele a administração do seu imóvel que tanto lhe custou a adquirir? Francisco Pacheco de Amorim responde a todas as questões, com a clareza necessária para fazer da Construmed um parceiro de referência. Para o futuro, a empresa quer continuar a merecer esta confiança, já com a atenção voltada para o mercado chinês. Ao investirem num património imobiliário, a maioria dos empresários chineses não pretende ficar a viver em Portugal. Como tal, precisará de alguém que o rentabilize. É aí que entra a Construmed e a sua equipa de profissionais!



Constituída em 1995, a Construmed foi conquistando o seu lugar no setor da administração e rentabilização de imóveis. Quais foram os principais momentos da história desta empresa?

Não foi um crescimento rápido mas foi delineado ao longo de muitos anos. Conforme foram chegando as administrações que íamos recebendo, começamos a ganhar terreno no mercado. Foi um percurso longo. Nunca tivemos altos e baixos. Todos os anos conquistávamos novas frações e íamos aumentando gradualmente. Mas, foi sempre um crescimento muito estável.

Podemos, portanto, dizer que cada passo foi muito bem pensado?

Sim, foi sempre tudo muito calculado porque é um trabalho de muita responsabilidade. Estamos muito longe da compra e venda de propriedades, ou seja, da mediação. É necessário, aliás, fazer um paralelo entre a gestão integral de património

imobiliário, que é o que a Construmed faz, e a mediação. Quando a gestão não é integral, a empresa e o proprietário vão pagar as consequências dos erros dos outros.

Todas as componentes do património imobiliário têm de estar sob a tutela e autoridade do profissional: jurídica, fiscal, entidades reguladoras, relação com o condomínio, manutenção, entre outros aspetos. As gestoras de património imobiliário estão munidas de uma procuração que lhes dá todos estes poderes, por várias razões. Os nossos clientes vivem no estrangeiro e não têm tempo de reação a um problema que surja, nem o conhecimento dos hábitos e leis locais. Por outro lado, nós funcionamos como a rede para o trapezista. Se está tudo bem, a rede é inútil. No entanto, se houver uma queda, pode ser a diferença entre a vida e a morte. Esta procuração é essencial para um compromisso duradouro. Por outro lado, obriga o proprietário a cumprir as re-

gras do jogo e obriga ainda a empresa e o seu gerente a prestar contas. Estas regras chamam a consciência dos investidores, por muito ousados que sejam na compra.

No fundo, nós não compramos, nem vendemos. Já nos distanciamos dessa atividade há muitos anos. Para a mediadora, o negócio termina com a venda. Para a gestora, o negócio começa precisamente nesse momento. É por tudo isto que a Construmed é o que é hoje. Atualmente, somos responsáveis fiscais de muitas centenas de proprietários a quem fazemos, todos os anos, as declarações fiscais.

Esta procuração de que falou concede às gestoras de património uma série de poderes. Que poderes são estes?

Temos o poder de arrendar, de denunciar o arrendamento, contratar água, luz, telefones, representá-los nos condomínios. No caso de

haver um litígio com o inquilino, temos o poder para ir a tribunal, temos poder para receber a renda deles. Tudo o que diga respeito à fração, nós temos poderes, menos venda. Pontualmente, podemos colocar o imóvel no mercado mas não somos nós que o faremos porque não fazemos compra e venda. Ao aparecer o comprador, nós podemos tratar de tudo mas só com uma procuração específica para venda dessa fração. A partir do momento em que o dinheiro é depositado na conta do cliente, termina o poder dado por essa procuração.

Como descreveria, então, o Modus Operandi da Construmed, uma das empresas do setor que mais rentabilidade dá aos seus clientes, atingindo um nível até superior ao que é oferecido pela hotelaria?

Vou ter de me fechar um pouco nesta questão, como deve calcular. O ano passado, a Construmed comprou a carteira de duas empresas que não resistiram e já está em negociações para mais duas. Pensamos fechar este acordo até ao final do ano. Esta atividade é um labirinto muito complexo e turbulento. Levei, aliás, 20 anos a aperfeiçoá-lo e, por isso, não o vou desvendar.

Posso, no entanto, dar algumas pistas. Não se consegue uma velocidade de sustentação abaixo das 500 frações ocupadas (se no conjunto total não tiver mais de cem livres), senão mesmo com as 500 ocupadas, perde altitude a cada hora que passa. Este rácio é proporcional das 500 para cima. Só existem duas empresas em Portugal nestas condições e, felizmente, nós estamos muito acima deste número. Temos conversado muito com esta nossa congénere acerca do futuro do mercado. A gestão integral de património imobiliário, para quem não conhece o mapa dos caminhos e dos procedimentos, é impossível! É um mercado sem concorrência.

A crise no mercado do arrendamento pode ser vista como um exagero mas existiu e continua a ter algum impacto. De que forma a Construmed tem conseguido contornar os efeitos das dificuldades sentidas?

Ao contrário do que muita gente pensa, a crise no mercado do arrendamento é real. O desemprego, a instabilidade, a nova vaga de emigração são fatores que afetaram o nosso mercado. As nossas taxas de ocupação, antes da crise, eram de 98% mas, em fevereiro de 2013, tínhamos 74% de taxa de ocupação. A Construmed tem uma média de rotação mensal (saídas e entradas) de 20 a 30, dependendo da altura do ano. Estamos em agosto de 2014 e recuperamos. Neste momento, estamos com uma taxa de ocupação de 89%. Este contraciclo tem sido stressante mas temos saído, sem dívida, fortalecidos.

Noto que tem os números muito presentes. Por que razão se preocupa tanto com a taxa de ocupação? Se o apartamento não estiver ocupado, quem deixa de ganhar não é o proprietário?

Não é exatamente assim. Embora, contratualmente, a isso não esteja obrigada, a empresa nun-



ca pediu um euro que seja de despesas quando o bem não está a render. Esses valores só são descontados quando o imóvel regressa ao mercado. Por outro lado, o nosso contrato é muito claro nesse aspeto. A Construmed só é paga se o imóvel estiver ocupado, ou seja, a empresa e o proprietário "puxam pelo mesmo lado da corda". Esta é a coluna vertebral da aliança direta entre mim e os proprietários. Nós não podemos ter uma atitude meramente "problema/solução". Se o ativo está no mercado, não pode sair. Se não está, tem de estar apto para estar.

Então quer dizer que, quando estava com uma taxa de ocupação de 78%, estava a adiantar todas as despesas?

Sim, nomeadamente condomínios, IMI, seguros, IRS, entre outras questões. O pára-choques de tesouraria tem de ser muito robusto.

De um modo geral, para o cliente final, qual é a principal mais valia de uma gestora de património?

É uma forma de o investidor não residente, quando apanha o avião no Aeroporto da Portela, deixar um "sócio", um "partner", a tomar conta do seu bem/investimento.

E como definiria este profissional? Quem é um gestor de bens?

A gestão de património é uma tarefa muito complexa e que toca em muitas áreas, desde o direito, a arquitetura, a fiscalidade, até à vertente comercial. É muito importante separar o trigo do joio. Uma coisa é a mediação e outra totalmente diferente é a gestão de património imobiliário. A compra e venda é um negócio que nós chamamos de "pica e foga", isto é, o operador tem um comprador para o produto angariado, apresenta ao vendedor, realizam o negócio e este concretiza-se. Quando o comprador é um cliente final toma conta da sua fração. Mas o problema surge quando o comprador adquire esse imóvel como um investimento. É neste segmento que ainda há uma enorme lacuna no mercado português.



É aqui que entra o vosso trabalho?

É só aqui que entra o nosso trabalho. É um trabalho muito complexo em que não há tradição nos países latinos.

Precisamente. Neste setor de atividade, como é que Portugal está comparativamente com outros mercados mundiais? Será difícil acompanhar o desenvolvimento que se assiste ao nível, por exemplo, do mercado anglo saxónico?

Tenho conhecimento do que se passa a nível mundial e sem dúvida que os anglo saxónicos são os que estão mais desenvolvidos nesta atividade. Em França e no Norte da Europa esta é já uma prática recorrente. Nos países latinos esta é, de facto, uma prática desconhecida e no Terceiro Mundo nem sequer existe.

Na área de assessoria jurídica, quais são as principais dúvidas que os clientes querem ver esclarecidas?

A assessoria jurídica funciona pontualmente para alguns problemas que o cliente tenha, relacionados com o imobiliário ou com a parte fiscal mas, sobretudo, são levantadas dúvidas quando o inquilino entra em incumprimento. Aí o nosso advogado atua e o cliente não terá que pagar nada porque está incluído nos nossos serviços.

Esse incumprimento é cada vez mais comum. A justiça portuguesa continua a ser branda em muitos desses aspetos. No seu entender, o que deveria ser feito para combater definitivamente os casos de incumprimento? Quando não há um pagamento, importa agir imediatamente?

É um mal geral na Europa. Aliás, em alguns países, o proprietário está mais defendido mas nou-

tros há uma maior defesa do inquilino. Penso que os mecanismos que temos na justiça, neste momento, são largamente insuficientes mas, apesar disso, já começam a trazer alguma segurança ao proprietário. Nós também temos que fazer a seleção à entrada das pessoas, com exigência de fiador, com as informações devidas sobre o mesmo e depois cabe a nós a responsabilidade de decidir. Se não houver essa triagem, não há departamento jurídico ou tribunais que nos valham. Não vale a pena estar a condenar um indivíduo se ele não tiver como pagar. Não vale a pena ir para tribunal para ter razão mas sim para ter um retorno.

Trabalham muito com emigrantes portugueses em França. Porquê?

É a segunda cidade de Portugal, a seguir a Lisboa é a cidade que mais portugueses tem. O emigrante, quer esteja na Suíça, França ou Luxemburgo, tem uma apetência a este tipo de investimentos tal como o suíço ou o francês também o tem. É muito típico em França um indivíduo que vive na província e compra um imóvel em Paris para ter rendimento, ficando entregue a uma empresa que faça a gestão, tal como a nossa. Isto é uma prática corrente nos países onde os nossos emigrantes estão e, por isso, os nossos emigrantes têm a mentalidade adequada a este tipo de trabalho.

É necessário um trabalho mais profundo de divulgação para que os portugueses despertem para o trabalho destes profissionais?

Não adianta muita divulgação porque não há quase nenhuma empresa preparada para isto. É preciso muita formação para estar neste mercado. Não sei a quem caberia essa responsabilidade de promoção. Talvez à entidade que nos regulamen-

ta, ao Ministério da Economia, não sei ao certo. Até porque esta também poderia ser um mecanismo para combater a proliferação de prédios devolutos, cujos proprietários residem no estrangeiro e não conseguem ter total controlo. Era, sem dúvida alguma, uma grande mais valia para todos.

Além da questão do preço, o que é que um inquilino procura nos imóveis que a Construmed tem a sua responsabilidade?

Acessos, localização, o espaço em si, a segurança, conforto. Apesar dos rendimentos terem descido muito nos últimos anos, o inquilino não desvaloriza o conforto. Continuam a querer ter uma vida confortável, um apartamento com condições. O grau de exigência continua. O que desceu foi o rendimento. Mesmo assim, não temos tido falhas, não nos queixamos disso, até porque apostamos muito na triagem. Temos padrões de rigor elevados.

O que é que um profissional precisa de ter para integrar a equipa da Construmed?

Disciplina e organização. Ideias e criatividade vem em segundo plano. As regras são muito claras. É preciso cumpri-las. Uma pessoa trabalhadora, inteligente e muito organizada vence na Construmed. Se estas componentes falharem, não durará cá muito tempo.

Que projetos estão em cima da mesa, para um futuro a médio e longo prazo?

A empresa só trabalha com residentes no exterior. Está, deste modo, preparada para que, à distância de um clique, o cliente possa entrar na sua conta e estar online 24 horas por dia, 365

dias por ano. O mercado dos Golden Visa está a precisar de nós e é uma expansão que me parece muito interessante. Como tal, a empresa está a trabalhar o mercado chinês. Já fomos contactados neste sentido e já tivemos algumas reuniões com grupos de investidores chineses. Nesses momentos, notei alguma dificuldade na comunicação uma vez que não são muitos os chineses que se predispõem a falar inglês. Como não nos podemos dar ao luxo de existirem mal entendidos, até porque estamos a falar de contratos de elevada responsabilidade e que têm de ser transcritos por tradutores oficiais, para entrarmos neste mercado teremos de aprender a falar e escrever mandarim. Nós temos de ter uma modulação muito clara com eles. Queremos construir uma relação para os próximos 30 anos.

O que é que os investidores chineses procuram em Portugal?

Antes de mais procuram obter o Golden Visa. Sabem que se investirem 500 mil euros em património imobiliário têm um passaporte para circular e comercializar. Só que o chinês não vai ficar a viver em Portugal, virá cá duas ou três vezes por ano e precisará de alguém para tomar conta do património, uma forma de rentabilizá-lo. Como tal, terá de deixar a uma empresa que coloque lá um inquilino. No entanto, e se o inquilino não pagar a renda ou se surgirem problemas com o condomínio? São muitas as questões que podem ser levantadas e ele, a 15 mil quilómetros de distância não poderá agir. É aí que nós entramos!

É preciso, por isso, uma total confiança nesse gestor que vai administrar o seu património. Como é que se conquista essa confiança?



Francisco Pacheco de Amorim

Nós não conhecemos o cliente e o cliente não nos conhece a nós. Aliás, ele mal conhece o país. Desde logo, o elevado número de frações e o know how da empresa constituem uma mostra para a Construmed. Além disso, os nossos contratos dizem claramente que nós só ganhamos se eles estiverem a ganhar. Portanto, estamos ambos a puxar pelo mesmo lado da corda.

A par disso, pretendem ainda apostar na internacionalização para o mercado africano?

É uma ideia. Gostaria de expandir para o mercado africano. É um mercado que nos receberia de braços abertos, era uma expansão apetecível mas, como tem sido desde o início, vamos dar um passo de cada vez.

Transferiram a vossa sede para o Estoril, em 2014. Por alguma razão em concreto?

Com o enorme crescimento em 2013, foi uma estratégia da empresa separar proprietários de inquilinos. O escritório do Estoril é um centro de comando e necessita de muita calma para atender os clientes que estamos obrigados a proteger, ou seja, os proprietários. Para entrarmos no mercado dos Golden Visa, temos também de estar em Lisboa. É ali que tudo se passa. Além disso, se a internacionalização da Construmed se concretizar, teremos de estar na capital. Esta cidade é uma placa giratória a todos os níveis para o resto do Mundo, o que já não acontece no caso do Porto.

Que mensagem deixaria a um potencial leitor que esteja, neste momento, à procura de um gestor de património?

Abdiquem nem que seja um pouco do rendimento. É uma forma de terem uma rede de segurança no investimento. Um apartamento vazio durante um ano consegue pagar anos e anos de comissões a uma gestora. Procurem um bom gestor de património imobiliário. Uma empresa estável, credível, segura e com muitas provas dadas. Procurem alguém que faça este trabalho bem feito, com rigor, bom senso, prudência e agressividade no mercado. 💎

