



IMOBILIÁRIO / DOSSIER

ALGARVE JÁ NÃO

A principal região de férias de Portugal pode tornar-se um oásis durante todo o ano, com impacto direto no imobiliário



MARISA ANTUNES





É SÓ VERÃO

Quinta do Lago A procura de terrenos no empreendimento San Lorenzo North mais do que duplicou durante a pandemia. O preço começa nos três milhões





IMOBILIÁRIO / DOSSIER

A

A tradicional romaria de portugueses para o Algarve nesta altura do ano não surpreende ninguém, mas uma nova dinâmica está a instalar-se na região mais a sul do País. A possibilidade de trabalhar remotamente, trazida pela pandemia, leva um número crescente de pessoas a investirem nesta zona onde o sol brilha forte quase todo o ano e o mar é presença constante em quase 200 quilómetros de costa logo ali, à mão de semear. E este oásis continua a despertar também a atenção dos estrangeiros, um somatório que deixa a convicção junto de todos os operadores contactados pela VISÃO de que se está, finalmente, perante um momento há muito desejado: o esbater da sazonalidade.

Há pouco mais de dois meses, a consultora JLL decidiu abrir mais uma sucursal, desta vez na Quinta do Lago, em Almancil. A decisão foi tomada após um estudo de mercado que a consultora elaborou e que contabilizou a construção de mais de mil novas casas para os próximos três anos. A procura já existia e a pandemia veio consolidar a tendência.

“É um novo paradigma trazido pela pandemia, assente no teletrabalho, que nos dá uma nova fatia de mercado – o das pessoas que mudaram completamente as suas vidas. São pessoas ainda no ativo, cujos filhos já estão crescidos, e por isso mais independentes, e que escolheram o Algarve porque querem viver numa localização mais agradável durante a maior parte do ano. E, claro, aqui têm excelentes praias, ótimos



**É UM NOVO
PARADIGMA
TRAZIDO PELA
PANDEMIA, ASSENTE
NO TELETRABALHO,
QUE TROUXE UMA
NOVA FATIA DE
MERCADO – O DAS
PESSOAS QUE
MUDARAM AS SUAS
VIDAS**





Verdelago A primeira fase de construção abrange 102 unidades, das quais 57 estarão concluídas em 2022. Metade já foram vendidas, a maioria a portugueses

restaurantes, bons serviços e uma boa rede de internet – tudo fatores que pesam na sua decisão”, resume Patrícia Barão, diretora do departamento residencial da JLL.

A responsável da JLL não tem dúvidas de que, mesmo com a pandemia sanada, “nada será como dantes”, com o devido impacto também no imobiliário: “Basta olhar para o que está a acontecer em muitas das grandes empresas e para o estímulo que passaram a dar ao teletrabalho. E as pessoas estão a aproveitar as suas segundas habitações. No Algarve, mesmo durante o inverno, vieram de todos os lados, para desfrutar da região por um período mais longo.”

Muitos daqueles que ainda não possuem uma segunda habitação (e cada vez mais primeira) estão à procura de uma. Reinaldo Teixeira, CEO do grupo Garvetur, que tem oito agências na região, fala de uma “tendência de valorização” do Algarve como um todo. “Quem tem poupanças está a investir, sendo que a procura não é só no litoral, mas também nas zonas do interior do Algarve, no barrocal e na serra, e ainda mais para o interior, já no Alentejo. Boa parte dos que compram estão a tirar partido do teletrabalho. Sabem que podem estar distantes fisicamente da empresa, mas à distância de um clique”, diz o responsável da Garvetur, que vai abrir mais uma agência no próximo mês, também na Quinta do Lago.

SEGURANÇA E TRANQUILIDADE

Dando como exemplo os empreendimentos Dom Pedro Residences, em Vilamoura, e The Shipyard, localizado a curta distância do centro histórico de Faro, Reinaldo Teixeira fala da diversidade de projetos que estão a surgir e da procura que suscitam assim que entram no mercado. “E isso acontece por várias razões”, nota. “Não há muita oferta de imóveis novos, até porque a expansão urbana não é muito grande e há limitações para fazer novos empreendimentos. Além disso, com a pandemia, comprovou-se, mais uma vez, que é muitíssimo mais vantajoso investir em imobiliário do que manter as poupanças no banco com o pouco rendimento que oferecem.”

O interesse (e a bolsa) dos clientes define o tipo de produto. Habitualmen-



IMOBILIÁRIO / DOSSIER

ESTUDOS

ESTRANGEIROS CONTINUAM A RUMAR SOBRETUDO AO SUL

Lisboa concentra muita atenção mediática quando o assunto recai sobre o interesse dos estrangeiros no imobiliário (e o seu impacto), mas a realidade é que o Algarve mantém-se imbatível na sua capacidade de atração. De acordo com o mais recente estudo sobre o mercado dos resorts em Portugal, realizado pela Confidencial Imobiliário em parceria com a APR – Associação Portuguesa de Resorts, os compradores do Reino Unido continuam a ser a principal fonte de procura internacional para os resorts portugueses, reforçando a sua quota no Algarve, entre julho e dezembro do ano passado.

Nesse período, os britânicos realizaram 56% das aquisições feitas por internacionais em Albufeira-Loulé (a uma média de €6 600/m²) e 35% no Barlavento. No segundo semestre de 2020, “é ainda de assinalar o regresso de outros compradores europeus, alguns dos quais ausentes no semestre anterior”, lê-se no estudo, com destaque para os cidadãos da Irlanda, dos Países Baixos e da Alemanha.

Um outro estudo, da APR, baseia-se nos dados do Instituto Nacional de Estatística sobre o número de imóveis adquiridos por não residentes em 2019, portanto ainda antes da pandemia, para mostrar o peso da região algarvia na captação de investimento. Assim, das 19 520 unidades compradas por estrangeiros nesse ano (que representam 8,5% do total de casas transacionadas), o Algarve absorveu a maior fatia, com 38% em termos de valor e 27% em termos de quantidade. Lisboa surge na segunda posição, com 36% de valor e 21% em quantidade. Em termos de quantidade, a Região Centro ocupa o segundo lugar, com 23% de imóveis transacionados.



te, os resorts, onde o luxo exclusivo se paga mais caro, têm mais procura junto de estrangeiros. Casas fora dos condomínios e nos centros urbanos estão mais direcionadas para a clientela nacional. Mas até neste perfil de clientes, a pandemia veio mexer.

Na Quinta do Lago, onde se concentram as habitações mais caras de Portugal, há cada vez mais portugueses a comprar, afiança o seu CEO, Sean Moriarty. “Embora estejamos a viver um período atípico, a realidade é que a procura por parte dos investidores ou clientes, incluindo os portugueses, por casas de luxo na Quinta do Lago tem sido extraordinária e continuamos a receber um fluxo constante de interesse e pedidos. E, durante o período do confinamento, tivemos muitos residentes que optaram por passá-lo aqui, por se sentirem seguros e tranquilos. A verdade é que a Covid-19 afetou a forma como vemos a vida e as nossas prioridades, e os compradores dão agora ainda mais valor à Natureza, a espaços seguros e a ambientes de baixa densidade”, sublinha o responsável por este resort que está integrado na ria Formosa, com uma densidade construtiva de 9% (a área restante é água/lago, golfe ou zonas verdes) e em que 45% dos residentes são britânicos.

O portefólio da Quinta do Lago abrange revendas de moradias e de

apartamentos de privados, com preços que oscilam entre o meio milhão de euros e mais de dez milhões. Está também em comercialização o empreendimento de San Lorenzo North, que abrange 26 lotes que permitem aos futuros proprietários construírem as moradias dos seus sonhos, num canto ainda intocado do resort, sem enfrentarem restrições em termos de estilos de arquitetura e com vistas para o lago, o golfe ou o pinhal.

Com dois mil a três mil metros quadrados e preços a partir dos 3,2 milhões de euros, os lotes permitem que a área construída absorva 25% do terreno, reservando o restante para jardim. Em tempos de confinamento claustrofóbico, a proposta parece

**QUEM TEM POUPANÇAS
ESTÁ A INVESTIR,
SENDO QUE A PROCURA
NÃO É SÓ NO LITORAL,
MAS TAMBÉM NAS
ZONAS DO INTERIOR
DO ALGARVE, NO
BARROCAL E NA SERRA**



ter justificado o ritmo de vendas que duplicou em relação a 2019, com um aumento de 47% de consultas. “Neste momento, estamos já na fase final de comercialização do empreendimento, com mais de 80% dos lotes vendidos”, conta Sean Moriarty. “E quem está a comprar são famílias que apreciam um estilo de vida ativo e que encontram aqui oferta desportiva, gastronómica e de lazer para todas as idades.”

A propósito, o mesmo responsável nota que a idade média dos compradores diminuiu na Quinta do Lago, sobretudo desde a abertura do centro multidesportivo, o The Campus, em 2018. “Ela ronda agora os 45 anos, e cada vez mais verificamos um aumento no tempo que os nossos proprietários passam no resort, com muitos a optarem por viver aqui durante todo o ano, com as crianças a frequentarem as

Dom Pedro Residences

Este projeto em Vilamoura está em comercialização pela Garvetur, que também regista procura fora do litoral

escolas internacionais de grande qualidade que temos na região. Há, aliás, um número crescente de residentes a trabalhar remotamente na Quinta do Lago”, sublinha, “apesar de terem a sua atividade profissional noutros países ou noutras regiões de Portugal”.

ESPAÇO E NATUREZA

Para Pedro Fontainhas, diretor-executivo da Associação Portuguesa de Resorts (APR), a procura por este tipo de produto “está saudável e até se percebe porquê”, diz: “A pandemia mudou a prioridade e os critérios das pessoas quando compram uma segunda residência – agora, querem habitações multifuncionais, com mais espaço, mais divisões e perto da Natureza.”

E se é um facto que, do lado da exploração turística, em que se incluem os hotéis e os restaurantes, “as coisas estão mais difíceis”, no turismo residencial a dinâmica mantém-se. Com uma *nuance*, destaca o diretor da APR: “Os portugueses parecem ter descoberto o mercado do turismo residencial, embora continuem a ser os estrangeiros, e principalmente os britânicos (que não se afastaram com o Brexit), a representar a maior fatia nos resorts. A pandemia contribuiu para uma maior lentidão na concretização dos negócios com os estrangeiros”, lembra, “mas o importante é que o interesse está em alta nas várias frentes”.

Essa tendência é bem evidente no Verdelago Resort, o maior projeto em curso no Algarve, com um investimento de 270 milhões de euros, que é promovido pela Oxycapital e vai ser construído ao longo dos próximos sete anos. Localizado em Castro Marim, este resort de Natureza terá 85 hectares com um índice de construção limitado a um máximo de 8,7% de área total, onde serão construídos um hotel de 5 estrelas, com cerca de 200 quartos, e um aldeamento turístico, com 340 unidades residenciais.

Segundo fonte da empresa, este empreendimento de luxo, que se estende até à Praia Verde, está a ser concebido de acordo “com as melhores práticas de sustentabilidade ambiental, tanto do ponto de vista da construção, como da conservação da Natureza e da biodiversidade tão ricas da zona, do consumo



IMOBILIÁRIO / DOSSIER



de energia, de água e da mobilidade, tendo em vista uma pegada de carbono neutra". Para provar esse estatuto, o campo de golfe que constava do projeto inicial foi retirado e no seu lugar será construído um parque verde, onde se pretende criar um santuário natural para as mais de 110 espécies diferentes de animais identificados no local, entre camaleões, sapos, rãs, borboletas, coelhos, guarda-rios, patos reais, gaios, pousas e até cegonhas-brancas.

"Acreditamos muito na valorização da Natureza como uma tendência do futuro (e que já é do presente)", explica à VISÃO Paulo Monteiro, diretor-geral do Verdelago Resort. "Por isso, faz parte da nossa estratégia criar um espaço que não seja um local de passagem, mas onde as pessoas queiram efetivamente viver e onde possam trabalhar online por grandes períodos de tempo, du-

**"OS PORTUGUESES
DESCOBRIRAM
O TURISMO
RESIDENCIAL, MAS
OS ESTRANGEIROS
CONTINUAM A
REPRESENTAR A
MAIOR FATIA", DIZ
PEDRO FONTAINHAS,
DA APR**

Onyria Palmares O resort, que faz parte da carteira da nova loja da JLL no Algarve, tem casas entre os €400 mil e os €780 mil euros

rante todo o ano." O objetivo, assume, é "contribuir para combater a sazonalidade algarvia e acompanhar uma estratégia da própria região".

A decisão de eliminar o golfe, que iria ocupar 34 hectares dos 70 destinados a zona verde, "não foi fácil", admite o mesmo responsável. "Prescindimos de uma receita que seria certa, mas foi uma decisão estratégica e ao nível do *business plan*, pois acreditamos que teremos retorno nesta estratégia de valorização exterior. O campo de golfe seria uma zona só para os golfistas", nota, "e não para todas as pessoas do empreendimento".

'CARPE DIEM'

Assim, no seu lugar já está em construção um parque verde e de lazer com mais de 42 hectares, além da reserva natural em frente ao mar, com 24 hectares. Para potenciar a vivência exterior, estão também a ser construídos vários passadiços de madeira e a ser recuperados caminhos pedonais e cicláveis, por entre pinheiros e sobreiros.

Tudo trunfos que já dão frutos em termos de vendas. A primeira fase de construção, iniciada em 2020, é constituída por um conjunto de 102 unidades residenciais turísticas, das quais 57 estarão concluídas para entrega no verão de 2022. Metade delas já estão vendidas. "E ainda nem lançámos oficialmente a comercialização – só o vamos fazer em agosto – ou a promoção no estrangeiro", conta Paulo Monteiro, sublinhando que a maioria dos compradores destas casas (com preços entre 450 mil euros e 1,5 milhões de euros) são portugueses.

É esta dinâmica que a consultora JLL pretende agarrar com a abertura da nova filial na Quinta do Lago. "Hoje, as pessoas preocupam-se mais em ter qualidade de vida... O vírus mudou o nosso paradigma, a questão do *carpe diem* passou a ser essencial", lembra Patrícia Barão. "Aquele ideia vaga da morte, que só acontece quando formos velhinhos, já não é bem assim e está a empurrar as pessoas para decisões rápidas. A lógica é: se têm dinheiro no banco, sempre quiseram ter casa no Algarve e agora o podem fazer, porque não avançar? Já está a acontecer e cada vez mais." ■ visaoimobiliario@visao.pt

VISÃO

29-07-2021

Meio: Imprensa

País: Portugal

Period.: Semanal

Âmbito: Interesse Geral

Pág: 1

Cores: Cor

Área: 3,23 x 3,92 cm²

Corte: 8 de 8



MÁRIO FERREIRA "O SEGREDO DE QUALQUER NEGÓCIO É COMPRAR BARATO"

GRANDE ENTREVISTA O FUTURO DA TVI, O IMPÉRIO DA NAVEGAÇÃO, A IMAGEM DOS EMPRESÁRIOS, A ZANGA COM O LÍDER DA COFINA, AS ACUSAÇÕES DE ANA GOMES E O PAPEL DE CRISTINA FERREIRA



A NEWSMAGAZINE MAIS LIDA DO PAÍS

WWW.VISAO.PT

IMOBILIÁRIO
PROCURA
DE CASAS
CRESCER
NO ALGARVE

**LIVROS
DE VERÃO**
AS ESCOLHAS
DE 14 FIGURAS
DA POLÍTICA
ECONOMIA,
CULTURA
E CIÊNCIA

VISÃO



GOLPADAS MILIONÁRIAS COM APELIDO GULBENKIAN

A HISTÓRIA DE ANGELA ISCHWANG, QUE USOU O NOME FAMOSO DO MARIDO, SOBRINHO-BISNETO DE CALOUSTE, PARA UMA SÉRIE DE BURLAS QUE ABALARAM O MERCADO DA ARTE MUNDIAL

Nº 1482 - 29/7 a 4/8/2021 - CONT. E ILHAS: €3,70 - SEMANAL

