

Gilberto Jordan,
presidente
do Grupo André Jordan



Tendência A procura por parte dos estrangeiros está a estimular a internacionalização do empreendimento

Belas Clube de Campo constrói 366 casas

Texto **JORGE A. FERREIRA**
Foto **MARCOS BORGA**

Há cada vez mais clientes internacionais entre os interessados em adquirir habitação no Belas Clube de Campo (BCC), no concelho de Sintra.

O empreendimento residencial do grupo de André Jordan acaba de entrar na sua segunda fase de expansão imobiliária, sob a designação Lisbon Green Valley, e os portugueses, que marcaram presença esmagadora na primeira fase como compradores, estão a ser substituídos por brasileiros, chineses, alemães, espanhóis, num conjunto de nacionalidades que já vai em cerca de 15.

Ao todo, esta nova fase compreende a construção de 1400 unidades em 250 hectares (dos quais 111 urbanizáveis), mas por agora a oferta que está em planeamento e construção incide sobre 258 apartamentos, 71 townhouses e 37 villas, num total de 366 habitações espalhadas por entre a floresta da Serra da Carregueira, ao longo de quase 30 hectares.

O investimento global não está totalmente definido, uma vez que a construção será sequencial, estimando-se, porém, que serão gastos €100 milhões na construção das primeiras 200 unidades. Neste momento já estão em construção as primeiras 14 casas geminadas e um prédio com 19 apartamentos.

O arranque desta nova fase assenta no interesse do mercado internacio-

nal, como sublinha Gilberto Jordan, presidente do Grupo André Jordan: "Estimamos que a fatia de compradores internacionais chegará aos 30% a 40% nos próximos anos, claramente."

Enquanto promotor imobiliário, o BCC constrói e vende casas entre €400 mil (T2) e €1 milhão (T4, com piscina, garagem). Mas deixa um conjunto de lotes individuais (villas) para compradores que queiram fazer uma habitação à sua medida (embora com alguns requisitos estéticos obrigatórios), o que pode significar um gasto de dois ou três milhões de euros — na primeira fase, há cerca de 90 casas nesta categoria.

Brasileiros lideram procura estrangeira

A atual fase de reanimação imobiliária no BCC demorou, todavia, a chegar. Na verdade, a tranquilidade que ali é imagem de marca não era para ser levada tão ao extremo, mas a crise

não permitiu construção por aquelas bandas "nos últimos seis, sete anos".

A estratégia foi "hibernar e manter o que se tem em alta qualidade", reconhece Gilberto Jordan. "Deixando tudo pronto para que, quando o vento voltar a soprar, o meu barco esteja impecável e eu possa sair na frente da corrida", acrescenta, não duvidando de que este é o momento de enfiar as velas: "A visão aqui, sem falsa modéstia, é ser o lugar residencial mais atrativo da Grande Lisboa. Onde tem tudo dentro, principalmente paz e sossego, segurança, simpáticos vizinhos, um ordenamento e estando bem perto do centro de Lisboa."

Com um pé no campo e outro na cidade, bem se pode dizer que o BCC aposta em ter "sol na eira e chuva no nabal". E é, sobretudo, com este trunfo que os responsáveis querem aliciar não só os potenciais clientes nacionais — que foram, claramente, os principais compradores na primeira fase (com 800 unidades) — mas, também, o número crescente de clientes estrangeiros que rumam à região de Lisboa em busca de boas aquisições.

"Os portugueses, que eram 100%, hoje são 90%", confirma Gilberto Jordan, referindo que se está ainda no início da internacionalização, mas "o objetivo é criar uma aldeia internacional". A presença chinesa ainda é maioritária no que já foi vendido a estrangeiros até agora, sendo que não se trata de um cliente residente, mas sim de alguém que adquire para investir e de olhos postos nos vistos *gold*. A sua dinâmica, entretanto, atenuou-se, "infelizmente pelas razões

erradas, por causa da burocracia", diz Gilberto Jordan.

Em menor dimensão, também há alemães e espanhóis, mas o "mercado nascente" e merecedor de "forte aposta" é o brasileiro. Os clientes do país-irmão fizeram notar-se mais de há dois anos para cá, por várias razões, desde a ligação a empresas brasileiras presentes em Portugal até ao próprio fluxo turístico em geral oriundo daquela origem. Não por acaso, o Lisbon Green Valley foi apresentado primeiro em terras de Vera Cruz. Até porque, realça o nosso interlocutor, "os brasileiros são um mercado que está habituado a comprar em planta, ou seja, em projeto, e olha para Portugal como plano B ou mesmo como destino de emigração".

Ainda assim, a campanha promocional internacional do Lisbon Green Valley só deverá fazer-se notar com mais força a partir do segundo semestre de 2017, quando já houver no terreno mais construção feita para mostrar aos potenciais interessados, de cuja lista fazem parte, ainda, África do Sul, Índia, Colômbia e "o Norte da Europa que hoje em dia olha para Portugal muito bem".

Quanto à procura por parte dos portugueses, ainda é dominante, mas a tendência é perder quota, tendo em conta que "hoje em dia a procura internacional é mais robusta do ponto de vista financeiro".

Além da construção de casas, o Lisbon Green Valley contempla ainda uma Escola João de Deus (do berçário ao 6º ano), um centro hípico e uma unidade de saúde.

economia@expresso.imprensa.pt

NÚMEROS

100

milhões é o valor de investimento implícito nas primeiras 200 casas que vão ser construídas na 2ª fase

800

é o número de casas edificadas na 1ª fase

€3500

a €4000 é o intervalo de valores das casas, por metro quadrado, no Belas Clube de Campo