



Cristina Bernado

Lisboa e Algarve são as regiões que estão no radar de André Jordan para os próximos investimentos. Ainda assim, para já, o empresário não quis revelar mais detalhes.

ENTREVISTA André Jordan

Promotor imobiliário do André Jordan Group

“Taxar casas acima de 1 milhão é uma contradição aos vistos gold”

O icónico promotor imobiliário, fundador da Quinta do Lago e também de Vilamoura, diz que, se esta medida não cair, pode ficar em causa o turismo residencial em Portugal.

Bárbara Barroso
bbarroso@jornaleconomico.pt

É um dos promotores imobiliários mais icónicos de Portugal e a sua história confunde-se com a do turismo, sobretudo o residencial. Criou a Quinta do Lago, reinventou Vilamoura e fez nascer Belas, nos arredores de Lisboa. Aos 83 anos, André Jordan continua no ativo e recebeu o Jornal Económico na véspera de partir para o Brasil para promover o Belas Clube de Campo.

O turismo no Algarve continua a

ser uma sazonal. Como se contraria essa tendência? Em Vilamoura, começámos a dar a volta através de eventos na época baixa. Outra maneira é atrair um mercado residencial permanente, principalmente reformados. **Porque razão não se fazem mais eventos? Devem ser os privados a fazê-los ou o Estado?** Os privados – principalmente as confederações e associações – acham que é o Estado que deve pôr o dinheiro. O Estado gosta de ter o controle, mas depois não tem dinheiro. Assim, cria-se um círculo vicioso que tem de ser quebrado.

Como?

Para falar nisso, tenho de falar na ausência de estratégia e de política em relação ao Turismo como fonte de investimento e emprego. Há uma aparente euforia com o volume de turistas e receitas, mas essas receitas não são rentáveis para a economia. Elas servem para tapar buracos da balança de pagamentos, mas não geram lucro suficiente para investimento. É o que tem acontecido por falta de estratégia. Há uma grande ligação direta entre o turismo e o turismo residencial.

Os vistos gold vieram ajudar?

Eu não sou extremamente a fa-

As receitas atuais do turismo “não são rentáveis para a economia. Servem para tapar buracos da balança de pagamentos”

vor de artifícios para seduzir os clientes, fiscais ou de qualquer outra natureza. Os vistos gold são um artifício jurídico para dar um estatuto artificial de residência. Eu não sou contra, eu sou a favor de atrair clientes pelas qualidades do produto, do ‘marketing’ e promoção. Por mais qualidade que tenha, produto que não seja promovido não vende, não funciona. **Portugal, enquanto país, tem qualidades para se vender? Para determinados nichos. Quais?** Nós não podemos ser ‘all things to all man’ (todas as coisas para

todos). Temos de nos dirigir a pessoas interessadas em cultura, em tranquilidade e segurança, em descrição e elegância, que é o que nós somos. No outro dia li uma frase muito certa: “Não temos de qualificar a oferta, temos de qualificar a procura”. É isso que temos de fazer.

Portugal deve vender-se como país ou pelas regiões?

As duas coisas. Tem de haver uma política de divulgação de Portugal como país, dos seus atrativos e vantagens, e depois dos produtos, não tanto das regiões. É preciso que os operadores vendam os seus produtos e, se possível, em consórcio. De momento, não há mecanismos de financiamento de promoções de ‘marketing’.

Quem os devia criar?

O Governo. Eu tenho uma proposta para que se utilize uma parte do IVA para programas de ‘marketing’ e eventos. Porque vai gerar pessoas e vai recuperar o IVA com vantagem. Se podemos usar 20% do IVA - num programa que tem de ser aprovado pelo Turismo de Portugal e todas as entidades competentes -, vai gerar muito mais turistas a melhor preço.

O que pensa do novo imposto para casas acima de 1 milhão de euros?

Esse novo imposto para casas

BELAS CLUBE DE CAMPO

Roadshow no Brasil

André Jordan está no Brasil a tentar captar clientes para o Belas Clube de Campo. O promotor imobiliário organizou uma operação de ‘marketing’ para divulgação do projeto português no Rio de Janeiro e também em São Paulo. “Temos 300 unidades, entre casas, apartamentos e lotes para moradias individuais”, adiantou André Jordan ao Jornal Económico. Apesar de haver algumas zonas que são mais conhecidas dos investidores brasileiros, André Jordan está confiante em conseguir captar investidores: “Belas é um lugar ainda novo. Nós temos 650 famílias residentes. Estamos a lançar a nova fase. Acredito que vamos ter sucesso. As pessoas vêm à procura daquilo de que têm ouvido falar; a Baixa, o Chiado, Cascais e Estoril, eventualmente a Expo. Mas nós oferecemos uma qualidade de vida superior e estamos muito perto da cidade (15 a 20 minutos)”, acrescentou. Com um total de 400 hectares, o projeto de Belas tem um total de fogos ainda para desenvolver de 1200. Isto além dos 300 que atualmente estão a ser divulgados no Brasil. Questionado sobre quanto espera vender no Brasil, o promotor afirmou: “Estou há tempo de mais em vendas para dar respostas antecipadas”.

acima de 1 milhão de euros é uma contradição direta aos vistos gold. Por um lado, o Governo promove os vistos dourados e, por outro, taxa quem compra com os vistos dourados.

Isto vai afastar investidores?

É gravíssimo. Os jornais brasileiros já falam nisto. Estive recentemente com os chineses, que ficaram horrorizados e dizem que o visto dourado demora um ano e meio. As pessoas estão muito desanimadas com estes impostos imprevistos e injustificados.

Quais as razões que levam Portugal a estar tão bem posicionado em termos internacionais?

Porque tem boa imagem, tem custos acessíveis e bons hotéis.

Não há hotéis a mais?

Não. Há é turistas a menos. Eu nunca vi ganhar-se dinheiro a reduzir a oferta.

A seguir ao Belas Clube de Campo, qual o próximo investimento?

Temos algumas ideias diferentes.

Em Lisboa ou no Algarve?

Tanto num como noutro.

E a Norte?

Vamos ver. O Norte e o Douro não se prestam a grandes empreendimentos. Nós também não queremos mais fazer grandes empreendimentos. A era dos grandes empreendimentos acabou. ■