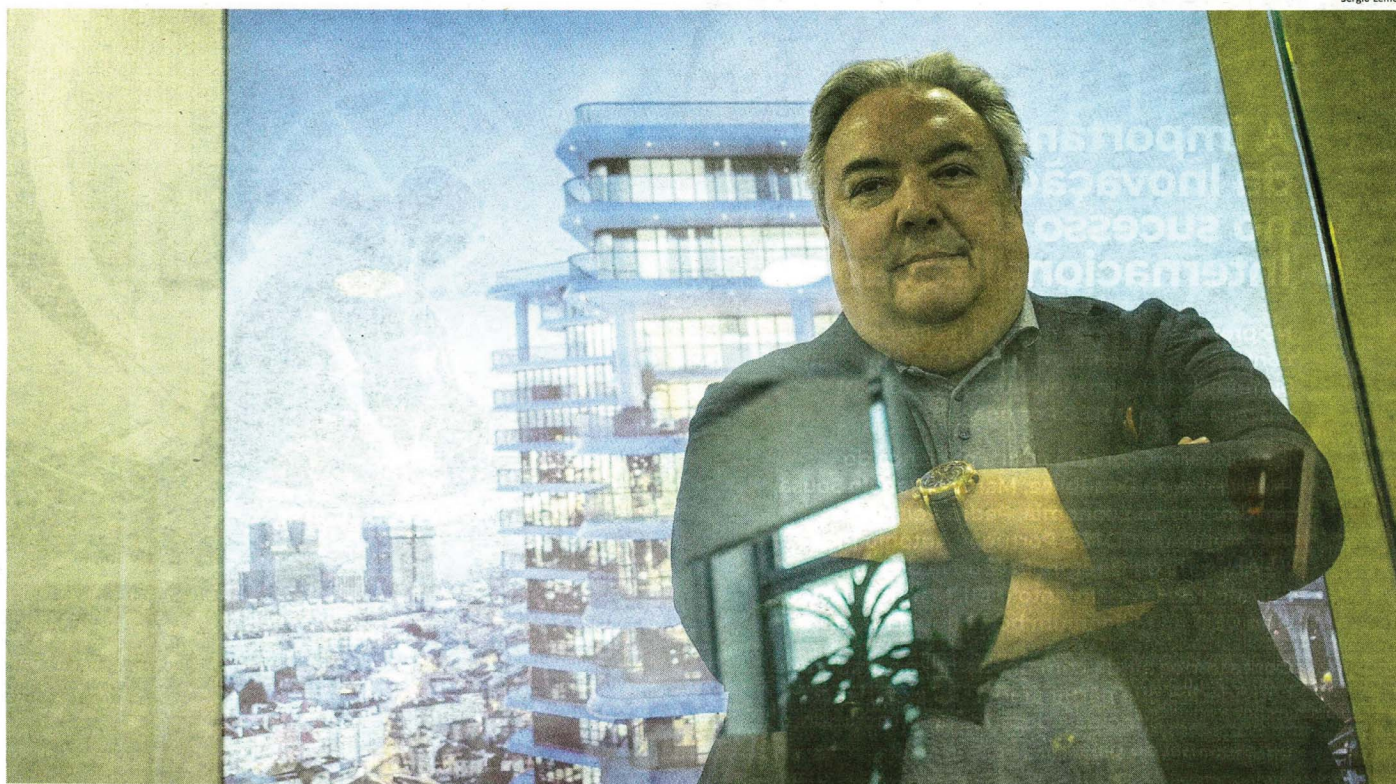


IMOBILIÁRIO

Vanguard lança “holding” e tem 35 milhões para compras

Imobiliária do segmento de luxo, que nos últimos anos alargou o raio de ação para a indústria, cria “chapéu” Vanguard Signature. Lógica de crescimento por aquisições vai continuar, depois de em dois anos ter gasto 85 milhões em quatro compras.

Sérgio Lemos



José Cardoso Botelho é o rosto da Vanguard Properties, imobiliária que atua no segmento de luxo e entre muitos projetos tem dois dos mais emblemáticos da zona da Comporta.

HUGO NEUTEL
hugoneutel@negocios.pt

Após quatro compras em dois anos que alargaram o raio de ação da Vanguard Properties, a promotora imobiliária do segmento de luxo decidiu criar uma “holding” – a Vanguard

Signature – para albergar as empresas do grupo.

“Desde há alguns anos, fomos investindo num conjunto de empresas. E pensei que estava na altura de criar outra marca ‘chapéu’ que abarcasse estas áreas”, diz o diretor-geral da empresa em entrevista ao Negócios.

José Cardoso Botelho quer que a nova marca – por enquanto é só isso mesmo, dado que a criação jurídica da “holding” ainda demorará dois anos – seja, para as empresas que a ela pertencem,

“um porto de abrigo, dividida em três áreas de negócio”: o setor imobiliário, os serviços e a indústria. “Há muito tempo que não somos um grupo exclusivamente imobiliário”, constata.

O responsável pela imobiliária que tem na Comporta alguns dos projetos de maior dimensão, entende que a nova estrutura será benéfica para todos. “Para os clientes é muito importante saber que qualquer empresa participada pela Vanguard Signature tem acesso a capacidade de investi-

mento – e isso é muito relevante num país onde ela normalmente é escassa –, além de talento, que se vai buscar remunerando as pessoas corretamente, e tecnologia, que também significa capacidade financeira.

Mas também há, a seu ver, vantagens para as próprias empresas. “As sinergias do grupo parecem-me muito importantes nas compras, na contratação de serviços legais, em eventos, recursos humanos e tecnologias de informação”. O último argumento é o

do músculo financeiro que pode crescer. “Tendo um grupo com estas empresas, com reconhecida capacidade económica financeira e sucesso, quando se quer avançar para projetos de investimento de grande dimensão, a banca avalia isso de forma muito positiva”, diz.

O diretor-geral da Vanguard admite que a reorganização das marcas, que ficarão todas debaixo do mesmo “chapéu”, pode levar a alguma sobreposição mas garante que não haverá redução do quadro de pessoal que, no conjunto, já

vai em quase 850 pessoas. “Não vai haver” cortes, assegura, realçando que “o que pode acontecer é que nalguns casos vão trabalhar em conjunto e noutros vão ser repositionadas noutras áreas”. Mas, por exemplo, “ao nível do ‘procurement’ [compras], muitas vezes as diferentes fábricas compram a mesma coisa”. Por outro lado, “é pôr as equipas comerciais a trabalhar de maneira diferente”.

Também não existirão, pelo menos para já, vantagens fiscais.

35 milhões para aquisições

A Vanguard tem ido às compras – só desde meados de 2022, adquiriu, total ou parcialmente, quatro empresas industriais, especializadas em áreas adjacentes ao “real estate”. A Kozowood produz casas pré-fabricadas em madeira – que marcarão lugar nos projetos da Comporta –, a Ecosteel (entretanto rebatizada Otiima) é especializada em janelas e a Covipor atua nas soluções de vidro para a construção civil. Mais recentemente anunciou a aquisição de 50% do capital da Bamer, que faz carpintaria à medida.

Isto além de criações de raiz, como a AllSer, que faz “manutenções preventivas e corretivas”. A imobiliária lançou recentemente a Vanguard Eagle Building Innovation, que vai montar as casas que a Kozowood produz. Começa com quase 20 pessoas e conta ter meia centena até ao final do ano. Investimento: dois milhões de euros.

Cardoso Botelho faz as contas: investiu cerca de 85 milhões nos últimos dois anos. “E temos mais 30 a 35 milhões em ‘pipeline’ que deverão ser concretizados no intervalo de um ano, revela, admitindo que existem alvos em vista, sem identificá-los. Mas revela os perfis. “Empresas que têm produtos complementares à industria-

lização, que é um processo que não vai parar, pelo contrário, vai ser acelerado, muito pelo mercado, até porque o que dá força à industrialização é a falta de mão de obra, que não se vai resolver tão cedo, se é que alguma vez”, diz, referindo-se à construção industrial (pré-fabrico) de habitações. E continua a elencar áreas potenciais. “A evolução dos métodos construtivos é essencial e, para tal, a produção em fábrica tem enormes vantagens. E depois é nos materiais. Hoje em dia a grande preocupação é utilizar materiais de baixo impacto e de longevidade alargada”, sugere. E por isso mesmo as próximas compras poderão começar por aí: “Tem a ver com materiais de revestimento. Estamos muito atentos a tecnologias que nos permitam simplificar e industrializar a montagem de edifícios, mas tem de ser simultaneamente interessante do ponto de vista da descarbonização da economia. Temos de simplificar e acelerar as formas de construção. Com a Kozowood criamos a estrutura de uma casa num espaço de tempo muito curto. Estamos a fazer uma indústria – ainda não posso falar disso – que é uma das que vamos avaliar, que ajuda a fazer o interior de uma casa o mais depressa possível”, diz. ■

Desde 2022, a Vanguard comprou a Kozowood, a Ecosteel (hoje Otiima), a Covipor e 50% da Bamer.

PERGUNTAS A JOSÉ CARDOSO BOTELHO

Diretor-geral da Vanguard Properties

“As condições para construir casas para a classe média pioraram”

O diretor-geral da Vanguard aguarda com expectativa o que o novo Governo trará ao setor.

Há um ano disse que se houvesse condições gostava de fazer duas ou três mil casas para a classe média. Essas condições melhoraram?

Pioraram. Os custos de construção estão mais altos. Podem melhorar, presumindo que as taxas de juro comecem a descer. O Governo vai acelerar aspetos como a simplificação do Código da Construção. Vamos aguardar o que vai sair, nomeadamente no tema do IVA. Há a expectativa que pode baixar de 23% para 6%. Veremos se desce, se é para todos ou para alguns, se é só para reabilitação pura ou no sentido lato. Entendo que a reabilitação também pode passar pela demolição integral e construir de novo. O grande problema na habitação é sobretudo nos jovens, para quem o produto apropriado, na maior parte dos casos, é o arrendamento. 72% dos portugueses têm casa própria.

A garantia pública ajuda?

Ajuda. Mas para um jovem de 25 anos, por exemplo, comprar uma casa parece um disparate. Temos de resolver o

“

O “build to rent” em Portugal é insípido. O motivo tem a ver com fiscalidade e alterações constantes da legislação.

”

problema do “build to rent”, os fundos de pensões não estão a investir em Portugal. O grande motivo tem a ver com fiscalidade agressiva e alterações constantes da legislação que fazem com que a confiança não abunde. No anterior Governo cometeram-se asneiras. O “build to rent” em Portugal é insípido, para não dizer que não existe.

E quanto à disponibilização de terrenos públicos?

Finalmente estão com essa vontade. Não é só terrenos, há muitos edifícios vazios há anos. Acho que nem o Estado sabe a dimensão do seu património, mas certamente que estamos a falar de muitas dezenas de milhares de fogos que podiam ser colocados no mercado.

Qual o ponto da situação dos projetos na Comporta?

Temos dois loteamentos na Comporta, o Dunas e o Torre, e em ambos terminámos as infraestruturas. Em junho vão ser pela última vez inspeccionadas pelas câmaras municipais e ficam concluídos. No Muda, terminaremos também em junho a última obra de infraestrutura e plantaremos a última árvore. O Dunas e o Torre têm três usos: hotelaria, turismo e residencial. O Muda é habitacional, com uma pequena área de comércio. No Dunas e no Torre estamos a negociar com quatro cadeias internacionais de hotelaria de cinco estrelas, de luxo. Esperamos ter acordos fechados com pelo menos dois ainda este ano.

Quando espera ter o processo concluído?

Com a tecnologia que temos e a capacidade interna de produção, se tudo correr bem, somos capazes de ter a parte residencial feita em 5 anos. Um prazo ambicioso, mas possível.

Compraram 50% do capital da Bamer. Vão ficar por aí?

Temos hipótese de subir um pouco mais, para dois terços, mas estamos confortáveis com o nosso parceiro. Gosto muito do trabalho deles. ■

28-05-2024

JOSÉ CARDOSO BOTELHO
CEO DA VANGUARD PROPERTIES

“As condições para construir casas para a classe média pioraram”



Imobiliária de luxo que tem apostado na indústria cria uma “holding” e assume ter 35 milhões de euros para ir às compras.

EMPRESAS 14 e 15