



Opinião



Miguel Marques dos Santos
Advogado, Sócio da Garrigues
Responsável pelo Departamento de Imobiliário
e Urbanismo da Garrigues Portugal
Lawyer, Garrigues Partner
Head of the Department of Garrigues Portugal
Real Estate and Urbanism

Miguel Marques dos Santos

Imobiliário Turístico: maior exigência

**Tourist Real Estate:
greater stringency**

O turismo é, sem margem para dúvidas, uma das actividades com maior potencial exportador da economia portuguesa.

Os últimos anos vieram confirmar a resiliência do sector do turismo e a sua importância para a superação do período difícil que Portugal está a atravessar.

O turismo residencial, apesar de ter acompanhado a crise do imobiliário, que se agravou a partir de 2008, está neste momento a recuperar o seu papel de pilar essencial do turismo português, apresentando níveis de vendas crescentes, em parte em resultado dos regimes do Golden Visa e dos Residentes não Habituais, mas não só.

Os próximos anos, passado que está o epicentro da crise financeira mundial e do estado de emergência em Portugal, serão certamente anos de grande potencial para o turismo residencial. O facto de o dinheiro voltar a fluir para a Europa, associado ao facto de o factor risco-país ter deixado de afectar Portugal de forma tão evidente, são os ingredientes necessários para que o imobiliário turístico volte a florescer e Portugal volte a ser um dos destinos de eleição para os investidores privados internacionais. Os diversos prémios de "melhor destino" atribuídos ao turismo Português no ano passado, serão também certamente um factor importante.

Aqui chegados, mostra-se aconselhável fazer uma reflexão sobre quem são os potenciais clientes do imobiliário turístico português nos próximos anos, quais são as suas principais preocupações e quais os aspectos que os promotores devem cuidar de forma mais particular. Só estudando estes aspectos de forma metódica e tecnicamente apetrechada poderá o país evoluir positivamente e oferecer cada vez mais o que o mercado procura, perseguindo um ciclo virtuoso de crescimento responsável, que se pretende tão longo quanto possível.

Esta reflexão deverá ser necessariamente profunda e demorada e envolver todas as áreas

com relevância para o estudo do tema, da área da consultoria em turismo aos estudos de mercado na área turística, da área de projecto (planeamento, arquitectura e engenharia) aos aspectos jurídicos e administrativos da organização dos empreendimentos turísticos.

Quanto aos aspectos jurídicos e administrativos da organização dos empreendimentos turísticos (que, apesar de serem a parte menos relevante nesta reflexão, não deixam de ter a sua importância), pode dizer-se desde já o seguinte: os potenciais clientes do imobiliário turístico português são cada vez mais sofisticados e exigentes, são investidores de pequena dimensão que em muitos casos se comportam como investidores institucionais, têm cada vez mais a intenção de efectivamente beneficiar da exploração turística dos activos que adquirem (e de garantir a rentabilidade inicialmente programada) e, talvez por isso (ou também por isso), são cada vez mais exigentes quanto à situação jurídica e administrativa dos activos a adquirir. E sendo na sua grande maioria investidores estrangeiros, normalmente apoiam-se em equipas jurídicas nacionais, por forma a obter a garantia da regularidade dos activos que adquirem.

A mensagem que daqui resulta para os promotores é a de que a regularidade jurídica e administrativa dos processos de licenciamento urbano e turístico dos empreendimentos deve ser à prova de bala, sem nenhum tipo de amadorismos ou de facilitismos, pois certamente a pior coisa que poderia acontecer a um promotor seria perder vendas potencialmente fechadas por motivos de ordem jurídica ou administrativa. Em resumo: clientes mais sofisticados impõem promotores mais exigentes. E essa exigência, além de passar pelos aspectos mais essenciais do empreendimento, como o facto de ser um produto adequado ao mercado e de se basear em boas soluções de projecto, passa também por cuidar de aspectos que à partida seriam

menos relevantes para o sucesso comercial do empreendimento (mas que na prática podem limitar ou mesmo impedir vendas), como é o caso da regularidade jurídica e administrativa do empreendimento e de todos os elementos que o compõe.

Tourism is, without a shadow of the doubt, one of the activities with the greatest export potential for the Portuguese economy.

Recent years have confirmed the resilience of the tourism sector and its importance in helping to overcome the difficult period that Portugal has been going through.

Residential tourism, despite being knocked back by the real estate crisis, which got worse from 2008, is now recovering its role as an essential pillar for Portuguese tourism, presenting levels of growing sales, partly as a result of the Golden Visa Residency by Investment Programme and Non-Habitual Residents Tax Regime, but not only.

In the next few years, as we move away from the epicentre of the world financial crisis and Portugal's state of emergency which led to its bailout in 2011, will certainly be years of great potential for residential tourism. The fact that money is once again flowing into Europe, associated to the fact that Portugal is no longer seen as such a risky country for investors, are all the necessary ingredients for tourist real estate to again flourish and for Portugal to again become one of the destinations of choice for international private investors. The wise variety of awards such as "Best Destination" given to Portuguese tourism last year will also be an important factor.

Those investors arriving are advised to take a moment's reflection on who will be the potential clients for Portuguese tourist real estate in the years to come, what are the main concerns and what aspects should developers pay careful attention to. Only by studying these aspects in a methodical and technically competent and well prepared way can the country evolve positively and offer the market what it is increasingly looking for, pursuing a sensible, responsible and viable growth cycle that lasts for as long as possible.

This reflection should necessarily be measured and leave no stone unturned, involving all relevant areas when studying the topic, involving tourism consultancy, tourism area market studies, project areas (planning, architecture and engineering) to the legal and administrative aspects of organising and running tourist developments.

As to the legal and administrative aspects of organising tourist developments (which, despite



Clientes mais sofisticados impõe promotores mais exigentes.

More sophisticated clients require more stringent developers.

being lesser relevant part of this reflection, is no less important), the following can be said straight off: the potential clients of Portuguese tourist real estate are increasingly more sophisticated and demanding, are small scale investors who in many cases behave like institutional investors, intend increasingly more to effectively benefit from making money out of the tourism assets they acquire (and want to guarantee the profitability that was initially factored into the investment), and, perhaps for this reason (or indeed for this very reason), are increasingly more demanding when it comes to the legal and administrative situation of the assets they are intending to buy. And since they are foreign investors for the most part, they are normally backed up by teams of national legal experts, to ensure that the assets they are buying are legally above board and with no nasty surprises. The message coming out loud and clear for developers is that legal and administrative good standing and transparency in urban planning permission rules and those for tourism developments should cut ice, without any type of amateurism or cutting corners, indeed certainly the worst thing that could happen to a developer would be to lose sales that were potentially in the bag over legal or administrative problems.

To sum up: More sophisticated clients require more stringent developers. And this demand, apart from covering the more essential aspects of the development, such as being a product that meets market requirements and is based on firm project solutions, also covers the taking care of aspects that from the outset might seem less relevant for the commercial success of the development (but which in practice could limit or even prevent sales), a case in point being the need to have consistent, transparent and reliable administrative and legal regulations and all of the elements which make them up.