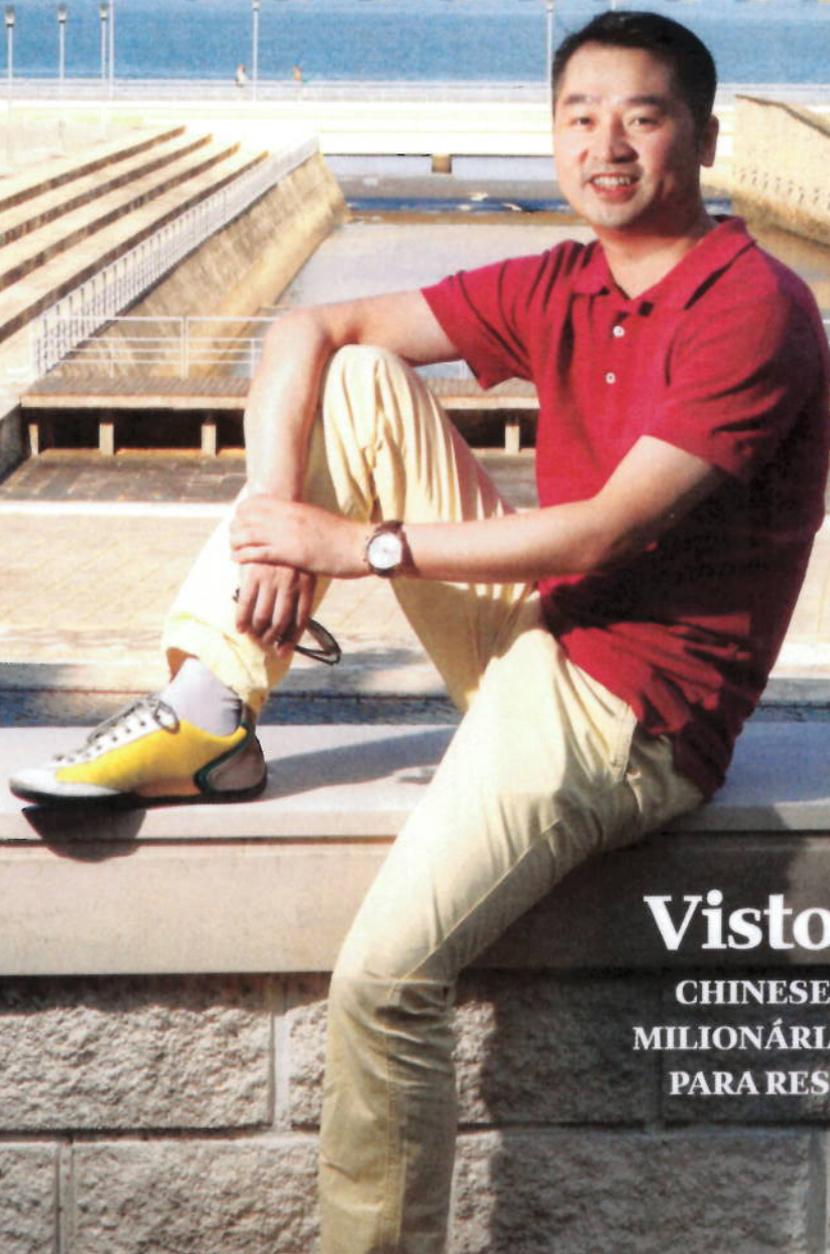


# Domíngo

**CORREIO**  
domingo

SEMANA 21.07 ATÉ 27.07.13 ESTE SUPLEMENTO FAZ PARTE DA EDIÇÃO  
N.º 12 459 DO CORREIO DA MANHÃ E NÃO PODE SER VENDIDO SEPARADAMENTE



## Vistos de ouro

CHINESES COMPRAM CASAS  
MILIONÁRIAS E AUTORIZAÇÃO  
PARA RESIDIR EM PORTUGAL

**João Miguel Tavares** A QUESTÃO DA DESARRUMAÇÃO **As escolhas de** JOÃO PEREIRA COUTINHO **Tiago Rebelo** BREVE HISTÓRIA DE AMOR

### HISTÓRIAS



#### Cortes de cabelo

OS PENTEADOS DOS JOVENS INSPIRAM-SE  
NO ROCK E NO PUNK DOS ANOS OITENTA



#### Distribuidor de subornos

O EX-TESOUREIRO LUIS BÁRCENAS ESTÁ A  
ABANAR O PARTIDO DO PODER EM ESPANHA



#### A mesa dos portugueses

ESTÁ DE REGRESSO O CONCURSO  
QUE PROCURA O MELHOR COZINHEIRO



## Negócios da China

VISTOS 'GOLD' CONVENCEM EMPRESÁRIOS A COMPRAR CASAS DE LUXO EM PORTUGAL. OS CHINESES SÃO OS MAIS INTERESSADOS

Os dois homens não desarmam o semblante sisudo. Sentados na sala de reuniões da agência imobiliária ERA, no Parque das Nações, em Lisboa, os empresários chineses querem saber tudo sobre os apartamentos que

lhes apresentam. Nesse dia, conta o angariador imobiliário José Barbosa, sucedem-se as oportunidades: "Já é a segunda reunião que temos com chineses e agora vamos reunir com um grupo de angolanos".

Ao final da tarde, a reunião acaba e os dois orientais levantam-se em silêncio. Recusam falar com a reportagem da **Domingo**. "São sempre muito discretos, não querem dar nas vistas de maneira nenhuma", conta Valdemir Lopes, diretor comercial da loja, que conduziu a reu-

nião. O negócio está bem encaminhado, mas Valdemir sabe que o caminho é penoso. "São negociadores muito difíceis. Ultradescobertos, querem esclarecer os mais ínfimos detalhes e só fecham o contrato quando não têm a mais pequena dúvida", explica Valdemir.

Nesta negociação, a agência conta com um aliado de peso. Zhanhong Zhu, empresário chinês de 41 anos e que vive há 12 em Portugal. Mas só no final do ano passado, quando o Governo português aprovou a lei

dos chamados 'vistos gold' é que entrou no negócio da compra e venda de casas. "Criou-se uma grande oportunidade e estão a chegar muitos investidores da China. Deixei o negócio que tinha de importação de bens e agora dedico-me ao imobiliário", conta num português que ainda se atrapalha no vocabulário mas suficiente para se fazer entender sem equívocos. O facto de dominar o mandarim torna Zhu um aliado precioso, tanto para os chineses que encontram um com-

pa  
me  
os;  
cê  
cia

**B**  
Or  
de  
do:  
Pa  
roc  
dêr  
tim  
nhe  
'Vis



CONDOMÍNIO EM CASCAIS É UM ALVO MUITO APETECIDO

patriota que conhece a lei e o mercado português, como para os portugueses, que assim percebem as intenções e exigências dos novos clientes.

#### **Boom no luxo**

O regime especial de concessão de vistos criado pelo ministro dos Negócios Estrangeiros, Paulo Portas, tem um nome burocrático: 'Autorização de Residência para Atividade de Investimento (ARI)'; mas ficou conhecido pela designação de 'Visto Gold'. Prevê a concessão

#### **"Deixei o negócio que tinha de importação de bens e agora dedico-me ao imobiliário"**

**Zhanhong Zhu**  
Agente imobiliário

de autorização de residência a cidadãos fora da União Europeia que cumpram uma de três condições: a transferência de capitais no montante igual ou superior a 1 milhão de euros; a criação de, pelo menos, 10 postos de trabalho em Portugal ou a aquisição de bens imóveis de valor igual ou superior a 500 mil euros. A maioria dos investidores estrangeiros prefere a última opção: "A compra de uma casa é o investimento mais seguro e o que traz menos complicações burocráticas. Ao comprar uma

ou mais casas que atinjam um valor superior a 500 mil euros consegue-se obter um rendimento com o arrendamento e ter propriedade é sempre uma segurança", explica Guilherme Grossman, da agência imobiliária Consultan.

A lei entrou em vigor em outubro, mas foi já em 2013 que se começaram a sentir os efeitos. Todos os dias chegam investidores, sobretudo chineses, que procuram imóveis de luxo. Lisboa, Cascais e o Algarve são as zonas mais procuradas. "Esta ►

► iniciativa foi muito boa para o ramo imobiliário. Aparecer alguém nos nossos escritórios a dizer que quer investir pelo menos 500 mil euros é sempre uma boa notícia”, diz Grossman, agente imobiliário brasileiro que vive em Portugal há mais de uma década. “Trabalho neste ramo há oito anos e posso dizer, sem sombra de dúvidas, que estamos a viver o melhor momento de sempre. Em 2012 duplicámos a faturação e continuamos a crescer”, conta José Barbosa, angariador imobiliário da ERA.

#### 42 milhões

Segundo os dados do Ministério dos Negócios Estrangeiros, foram concedidos até ao momento 68 ARI, o que corresponde a um investimento de 42,8 milhões de euros. Estão em análise pelos serviços do SEF e do MNE outros 143 processos. China, Rússia, Angola, Índia e Brasil são, por esta ordem, as nacionalidades mais frequentes

dos candidatos aos vistos. Os chineses distinguem-se não só pela quantidade mas também pela forma como negociam. O advogado Estêvão Augusto Bernardino, da sociedade Bernardino, Resende e Associados tem ajudado vários clientes chineses a tratar do processo de concessão do visto: “É preciso ter nervos de aço. Os chineses já foram muito enganados noutras partes do Mundo e desconfiam de tudo. Pedem para rever os documentos vezes sem conta, são duros a negociar o preço que pretendem pagar pelos imóveis. E mudam de opinião com muita frequência, é preciso ser paciente”.

Zhanhong Zhu confirma os temores de quem chega do Oriente. “Este negócio envolve muito dinheiro e tem aparecido muita gente a querer aproveitar-se. Temos de fazer as coisas com toda a correção porque, à mínima dúvida, os investidores desistem”. Valdemir Lopes ha-



**“Aparecer alguém a dizer que quer investir 500 mil euros é uma boa notícia”**

**“[Os chineses] Acreditam que as construções velhas não prestam”**

**Guilherme Grossman**  
Agente imobiliário

bituiu-se a lidar com a exigência dos clientes: “Antes de saírem da China, investigam a cidade de Lisboa, estudam os mapas e as ruas no Google Earth, verificam todos os dados das casas que anunciamos no nosso site à procura de alguma desconformidade” conta o diretor comercial da imobiliária Era, que explica também as diferenças no que procuram os diferentes investidores: “Os chineses não compram casas para residir em Portugal. Pretendem ter um retorno do investimento e por isso até preferem comprar imóveis que já estejam habitados. Temos fechado negócios com famílias que vendem as suas casas e depois se tornam inquilinos dos novos donos chineses, pagando-lhe uma renda”. Os investidores chineses procuram uma rentabilidade de cinco por cento ao ano. Ou seja, uma casa vendida por 500 mil euros será arrendada por um valor de 25 mil euros anuais, o que dá pouco mais de dois mil euros por mês.

Mas não se julgue que, por não terem intenção de viver nas casas que compram os chineses são menos exigentes na compra: “Eles procuram casas novas ou seminovas. Acreditam que as construções velhas não prestam. E observam tudo com muita atenção, abrem portas e armários, querem ter a certeza de que estão a comprar um imóvel de qualidade que não lhes traga dissabores no futuro”, explica Guilherme Grossman.

Escolhem o Parque das Nações, em Lisboa “por ser a parte mais moderna da cidade. Gostam da arquitetura moderna, de prédios mais altos e da vista para a ponte Vasco da Gama. Dizem que lhes faz lembrar Xangai”, conta o angariador José Barbosa.

Cascais é outro local de eleição. Condomínios como o Jardins de Birre, com prédios de dois andares construídos em



VALDEMIR E JOSÉ MOSTRAM CASA DE 660 MIL€

volta de uma piscina comum enchem as medidas de quem quer investir no imobiliário. Para investidores de outras nacionalidades, o critério de comprar casa difere. “Os cliente angolanos têm intenção de residir em Portugal. São normalmente famílias grandes e por isso procuram apartamentos com áreas generosas. Os brasileiros têm outra particularidade – exigem sempre que as casas tenham varandas, de preferência um terraço onde possam conviver com os amigos. É o vício do churrasquinho”, conta Valdemir Lopes, também ele um imigrante brasileiro em Portugal há 12 anos.

#### **Luxo no Algarve**

Outro destino procurado por quem deseja o ‘visto gold’ é o Algarve. Aqui, o investimento imobiliário tem associado o conceito de férias. Para além dos omnipresentes chineses, é um destino muito procurado por empresários russos. Jamie Ro-



**“Investigam a cidade de Lisboa, estudam os mapas e as ruas no Google Earth”**

**“Famílias vendem as suas casas e tornam-se inquilinos dos donos chineses”**

**Valdemir Lopes**  
Agente imobiliário

binson, responsável pelo imobiliário da Quinta do Lago, em Almancil (Loulé), explica o que mudou na demografia de um dos empreendimentos turísticos mais famosos (e caros) do País: “Tradicionalmente os nossos mercados preferenciais eram o Reino Unido ou a Irlanda, mas no último ano passámos para uma situação em que 80% dos investidores são russos ou chineses, em partes iguais. Não escondem que é o ‘visto gold’ que os motiva e até pagam preços acima dos 500 mil euros exigidos pela nova lei. As casas que temos vendido custam de um milhão a milhão e meio de euros. Oferecemos um produto de investimentos que lhes permite ocupar as casas durante os meses de verão e depois arrendá-las durante o resto do ano”, explica à **Domingo**.

Das 550 casas do empreendimento, cerca de 40 são postas no mercado anualmente. Tornaram-se alvos de eleição dos

investidores que encontram no cimento a maneira mais rápida de obter os vistos de residência.

#### **Circular pela Europa**

A advogada Joana Pinto Monteiro, da sociedade Sêrvulo & Associados tem tratado processos de investidores de várias partes do Mundo. Indianos, angolanos, chineses, brasileiros e outras nacionalidades têm procurado serviços jurídicos para tratar da burocracia do processo. “O objetivo não é viver em Portugal, mas o visto permite-lhes circular por todo o espaço Schengen (que compreende quase todos países da União Europeia) sem restrições. A ARI só obriga a uma permanência de sete dias por ano em Portugal, o que é muito vantajoso. Mas tenho a ideia de que muitos destes investidores gostariam de ter a nacionalidade portuguesa porque isso lhes permitiria viver noutro país da UE e abrir negócios com facilidade. Esse pro- ▶



ZHANHONG ZHU NEGOCEIA COM OS SEUS COMPATRIOTAS

► cesso é mais complicado, obriga a conhecer a língua e a viver longos períodos em Portugal, mas o 'visto gold' é um primeiro passo."

Guilherme Grossman, da imobiliária Cosultan, lembra uma outra vantagem que o visto português oferece aos investidores chineses: "Apesar das grandes mudanças que aconteceram nos últimos anos, a China ainda é uma ditadura. Há pessoas que são presas e condenadas por razões arbitrárias. Ter um visto de residência num país europeu é uma segurança para as famílias. Se as coisas correrem mal têm um destino de fuga e um local seguro onde podem pôr os filhos a estudar".

O ritmo vertiginoso a que a economia chinesa tem crescido nos últimos anos produziu uma nova classe de ricos. Estima-se que existam na China mais de um milhão de pessoas com fortunas acima de um milhão de dólares. As grandes cidades chinesas figuram nas listas das mais caras do Mundo para se viver e, sobretudo, para se comprar casa. Dizem os sites da especialidade que o metro quadrado na zona mais nobre de Xangai – considerada a capital económica do país – pode custar até 15 mil euros. O que

faz com que zonas como o Parque das Nações, em Lisboa, onde o metro quadrado ronda os 2 mil euros possa ser um excelente negócio para investir. "Os investidores chineses que nos procuram não são os milionários. Podemos dizer que são da classe média alta, para quem comprar uma casa de 500 mil euros não é um valor assim tão exorbitante", diz Guilherme Grossman.

#### Operações de charme

Nos últimos meses, as imobiliárias portuguesas têm feito um esforço enorme para se mostrarem nos mercados que querem atrair em Portugal. A Cosultan esteve numa feira em São Paulo, procurando suscitar o interesse na compra de imobiliário. "Ainda há uma barreira cultural. Muitos brasileiros continuam a olhar para Portugal como um país pouco moderno. Mas as coisas estão a mudar".

A China é a galinha dos ovos de ouro que todos querem alcançar. "Estivemos presentes em duas feiras internacionais e temos programas especiais para acompanhar estes clientes", explica Patrícia Clímaco, da agência Castelhana. A sociedade de advogados Bernardino Resende admite que criou

## Processo

O SEF e o MNE analisam as candidaturas ao visto. Processo tem demorado cerca de 60 dias

## A pronto

Para ser elegível para o visto, a compra de imobiliário é feita a pronto pagamento, sem créditos bancários

## 7 dias

A lei só obriga os detentores de autorização de residência a permanecer 7 dias por ano em Portugal

## 5 anos

Visto pode ser renovado durante cinco anos. Depois, pode ser autorizada a residência permanente

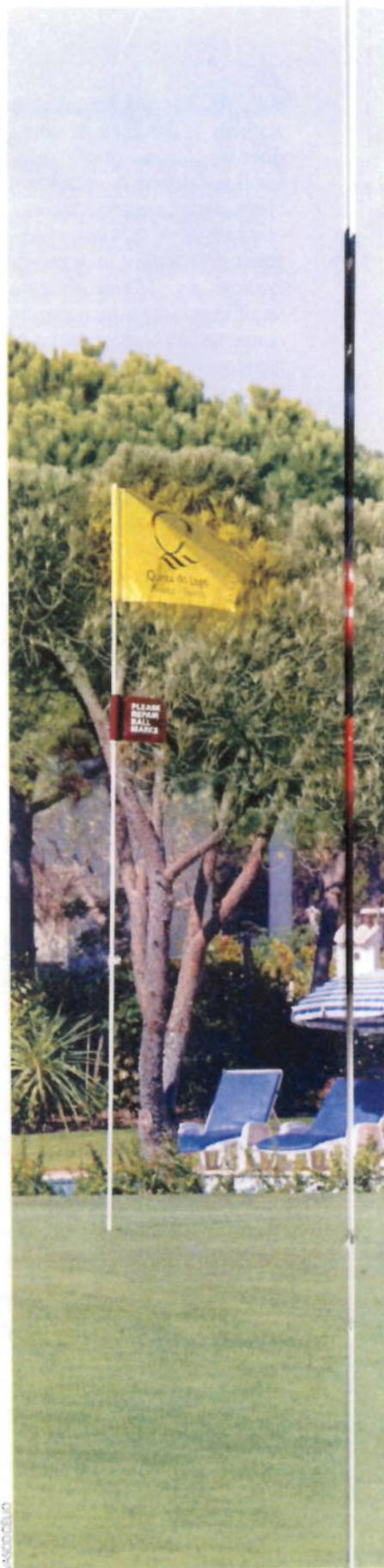
## Milionário indiano recebeu o primeiro visto



NESAMANI MARAN COM PAULO PORTAS

Aproveitando uma visita oficial à Índia em março, Paulo Portas entregou a Nesamani Maran Muthu o primeiro 'visto gold' atribuído pelo Estado português a um cidadão estrangeiro ao abrigo da nova lei. O empresário indiano tem 45 anos e é o vice-presidente da Holding MGM, fundada

pelo seu pai na Índia e que tem interesses em Singapura, nos EUA, no Reino Unido e em Espanha. Em Portugal, o empresário investiu em três hotéis na zona da Oura, no Algarve e promete continuar a apostar no turismo português. Maran vive entre a Índia e Singapura.





QUINTA DO LAGO, NO ALGARVE, ATRAI MUITOS RUSSOS

“uma estrutura de trabalho para atender as necessidades deste clientes. Apostamos muito na divulgação da nova legislação”, explica Estêvão Bernardino. Na agência imobiliária ERA, a resposta aos novos tempos levou até à contratação de tradutores chineses que permitem que a documentação necessária para o visto seja traduzida para português. “As minhas filhas nasceram em Portugal, sabem falar português e mandarim. O futuro delas vai ser muito bom”, diz Zhanhong Zhu, que fundou a agência Happy Behaviour (Comportamento Feliz). É casado com “a única advogada chinesa que exerce em Portugal”.

#### **Clientes generosos**

Nem só de cimento vive o romance económico dos chineses em Portugal. “Basta andar pela Baixa de Lisboa para perceber que há cada vez mais chineses” conta a responsável de uma loja da zona. Na Avenida da Liberdade, onde estão as marcas mais luxuosas, a presença faz-se notar. “Temos mais clientes não só da China como de outros países orientais”, diz a gerente de uma das marcas.

Em Lisboa, encontram produtos raros noutras paragens. Arlindo Santos, gerente da Garrafeira de Campo de Ourique, tem tido muitas surpresas: “De há um ano para cá têm aparecido muitos chineses. Sabem perfeitamente o que procuram e escolhem vinhos portugueses dos anos 80 e 90. Conhecem bem os melhores anos. Levam caixas de vinhos como o Quinta do Carmo, que custam de 40 a 50 euros a garrafa. E muitos deles falam português”.

Os chineses estão a causar euforia, mas Guilherme Grossman alerta para o maior risco do negócio: “A Espanha prepara uma lei semelhante à portuguesa. Não sei se vamos resistir”.



**“Estamos a viver o melhor momento de sempre. Em 2012 duplicámos a faturação”**

**José Barbosa**  
Angariador imobiliário



**“Temos de fazer as coisas com toda a correção porque, à mínima dúvida, os investidores desistem”**

**“As minhas filhas sabem falar português e mandarim. O futuro delas vai ser muito bom”**

**Zhanhong Zhu**  
Agente imobiliário