

## Advogados

Entrevista com Pedro Sárrega Leal

# "O turismo poderá trazer investimento estrangeiro"

Acabar com a burocracia é condição essencial para atrair investidores.

**Márcia Galvão**  
mgalvao@economicasgps.com

Especialista na área do imobiliário e do turismo, Pedro Sárrega Leal, sócio da PLMJ responsável por este departamento, falou ao DE do mercado português e dos principais atractivos que Portugal apresenta neste campo.

**Com a internacionalização, que desafios se colocam ao mercado imobiliário?**

A internacionalização do mercado já se iniciou em finais da década de 80. Numa primeira fase, o investimento estrangeiro no sector imobiliário teve uma forte componente especulativa. Nos finais de 80 e, mais acentuadamente, na década de 90, com os reajustamentos do mercado e com o arrefecimento da economia em geral, passou a assistir-se ao investimento institucional, em

busca de rendimento, de que são principais agentes os fundos de investimento, os fundos de pensões, as seguradoras, etc.

Portugal continua hoje um mercado bastante atractivo pelas 'yields' que se praticam, superiores à da generalidade dos países da União Europeia. A dificuldade coloca-se ao nível da exigência deste tipo de investidores. Interessa-lhes um produto que reúna características de localização (normalmente Lisboa ou grandes centros urbanos), do uso (escritórios, centros comerciais, retail parks), qualidade (estética e arquitectónica) e de rentabilidade, que o torne interessante. Infelizmente, o mercado nacional não tem uma grande oferta deste tipo de produto imobiliário e este será porventura um dos desafios que se colocam, projectar e fazer empreendimentos de qualidade.

**E ao mercado do turismo?**

O turismo é das poucas actividades que poderá, no futuro, trazer a Portugal rendimento genuinamente gerado em solo português e, em simultâneo, combater o desemprego, que tende a agravar-se, uma vez que exige

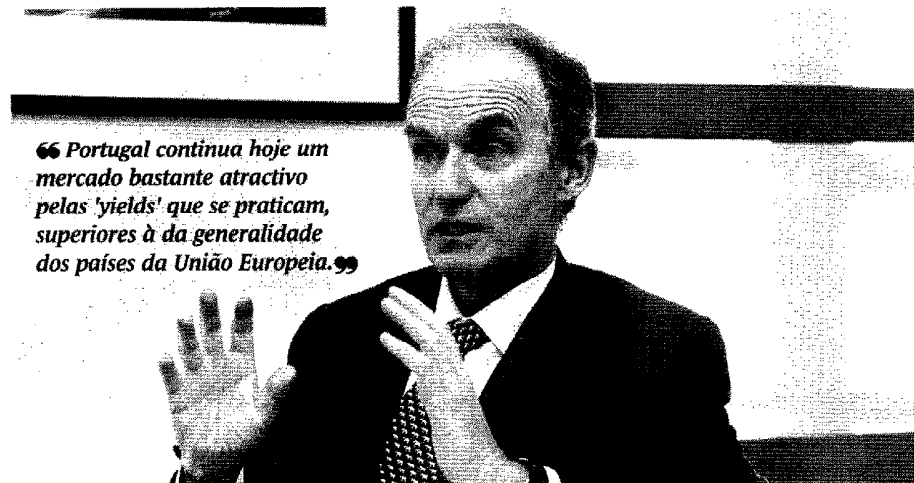
**"O turismo é das poucas actividades que poderá, no futuro, trazer a Portugal rendimento genuinamente gerado em solo português."**

muitos recursos humanos, pelo menos no caso do turismo de qualidade. O turismo será, hoje em dia, com a competitividade da indústria asiática e com as dificuldades que atra-

vessa a economia europeia, uma das actividades de eleição que poderá trazer investimento estrangeiro para Portugal. Porém, é fundamental acabar com a burocracia que obriga os investidores a percorrer uma verdadeira "via sacra" de entidades até, muitos anos depois, conseguir a aprovação de um projecto, seja de um resort, seja de um mero hotel.

**Concorrem a muitos concursos públicos nestas áreas do imobiliário, construção e turismo?**

A PLMJ tem nessa área larga experiência adquirida. Não só temos vários clientes no sector da construção que recorrem aos nossos serviços quando concorrem a concursos públicos, como por exemplo, as auto-estradas, as SCUT's e as concessões no sector das águas, onde temos estado presentes com vários consórcios.



**“Portugal continua hoje um mercado bastante atractivo pelas 'yields' que se praticam, superiores à da generalidade dos países da União Europeia.”**

## O primeiro centro comercial

Entrou na PLMJ quando ainda estava na faculdade e depois de uma passagem de seis anos pela Bélgica - onde trabalhou na Comissão e no Conselho da Europa - voltou a Portugal e rapidamente regressou àquela que é hoje a maior sociedade de advogados nacional.

**Qual foi a operação que lhe deu mais gozo até hoje?**

Foram várias. A título de exemplo, a minha modesta participação no projecto que conduziu à constituição de um dos primeiros Fundos de Investimento Imobiliário em Portugal (Fundo VIP), cujos trabalhos se iniciaram numa altura em que a legislação na-

cional nem sequer previa ainda a constituição desse tipo de instituições. O lançamento do primeiro verdadeiro centro comercial de dimensão europeia (o CascaisShopping) foi também uma experiência muito enriquecedora, numa parceria do Grupo brasileiro Multiplan com a Sonae.

Igualmente interessante foi a constituição e comercialização de um dos primeiros empreendimentos de rebo (o Village Cascais), em regime de direito real de habitação periódica, que à data tinha acabado de ser criado e regulamentado por lei, por forma a evitar os abusos que se verificavam com os chamados títulos de férias ou "timeshare" meramente obrigacional.

**Que tipo de projectos costuma assessorar?**

Actualmente no departamento de imobiliário a meu cargo, temos essencialmente duas grandes áreas de actuação: uma de grandes projectos de investimento imobiliário, conduzidos por investidores institucionais que são frequentemente grupos internacionais (é o caso das operações que envolvem os chamados Office Parks, Retail Parks e grandes centros comerciais); e uma outra área mais virada para questões de direito administrativo, processos de licenciamento, relações com as Câmaras Municipais e contencioso administrativo.

ID: 11552077	<b>Diário Económico</b>	Tiragem: 23931	Página: 28	■
Data: 07-09-2005		Pais: Portugal	Cores: Preto e Branco	
		Âmbito: Especializado	Área: 10,02x4,46 cm2	
		Perid.: Diária	Corte: 2 de 2	

### **Entrevista com Pedro Sáragga Leal**

O turismo deve ser uma aposta para trazer investimento estrangeiro para Portugal, Face à competitividade da indústria asiática, admite o advogado especialista em imobiliário, acabar com a burocracia é uma prioridade para agilizar processos e atrair investidores.

