

Metro Quadrado



Polignac de Barros

Falta “estabilidade e consolidação”

Lack of “stability and consolidation”

O presidente da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários (APPIL), Henrique Polignac de Barros, fala desta instituição com quase um quarto de século e de como acompanhou sempre o sector tanto nos 'bons' como nos 'maus' momentos.

The President of the Portuguese Association of Real Estate Developers and Investors (APPIL), Henrique Polignac de Barros, talks to us about this institution which is almost a quarter of a century old and has always followed the sector in good times and in bad.

Entrevista [Interview](#): Carlo Celestino

Fundador e presidente da APPIL desde 1991, como se sente na pele de líder desta associação há quase 25 anos e de ser uma das mais ilustres figuras do imobiliário português?

Se me permite uma pequena rectificação à sua amável pergunta, sinto que sou apenas um modesto economista e um pequeno promotor ao serviço de uma grande associação. Ilustres são os nossos associados que contribuem com o seu árduo trabalho para o aumento da riqueza nacional e sem os quais esta associação não existiria.

É naturalmente com grande orgulho que presido a uma associação que representa e une, há quase 25 anos, o sector da promoção imobiliária nacional. No próximo ano assinalaremos um quarto de século de existência.

Esta associação foi fundada por um pequeno grupo de empresários ligados ao sector imobiliário, com importantes projectos em curso e que comungavam da mesma filosofia e que sentiram a necessidade de se unirem sob a égide de uma associação que os representasse. Era fundamental que se dignificasse e profissionalizasse o sector imobiliário, se lutasse contra a excessiva burocracia e se definissem os diversos intervenientes do sector imobiliário que, como sabe, são essencialmente: os promotores, os investidores, os construtores/empreiteiros, os projectistas e os mediadores.

Foram co-fundadores da APPIL, entre outros, Miguel Pais do Amaral, Stefano Saviotti, André Jordan, Joaquim Silveira e eu próprio, que sempre têm preservado um enorme carinho por esta Associação, mantendo sempre uma presença amigável e muito participativa.

A APPIL foi pioneira em Portugal em diversas áreas, desde o apoio aos empresários do sector, passando pela criação do conceito de 'promotor imobiliário' no nosso País. Tendo em conta esta realidade, quais foram os maiores desafios com que a associação se deparou ao longo dos anos?

Aquando da fundação da APPIL já se usava nos países anglo-saxónicos a palavra "developer", mas não havia em Portugal uma designação equivalente. Por isso, trouxemos a terminologia (já usada em alguns países latinos) de "promotor imobiliário" para representar os empreendedores que promovem o desenvolvimento imobiliário.

Assim se criou a Associação dos Promotores Imobiliários - API. Mais tarde, e por ocasião da reformulação do regime dos fundos, alterámos o nome para Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários - APPIL, nome que mantemos até hoje. Mais recentemente, temos aproveitado esta designação para receber a nova vaga de investidores estrangeiros.

Como se pode ver, a APPIL procurou sempre adequar-se às dinâmicas do mercado. Foram múltiplos os obstáculos com que a associação se deparou ao longo da sua existência, mas o segredo do seu sucesso está em acreditar no seu projecto, contornar as dificuldades e sobreviver, mantendo-se próxima dos seus associados e atenta aos seus problemas, adequando-se às várias fases, positivas e negativas, que o mercado vai atravessando.

Nos últimos anos observou-se o desaparecimento de vários players do mercado, fruto da crise económica. Mas a associação anunciou recentemente a adesão de mais de 30 novos associados. Como sente este 'duplo cenário'?

O imobiliário passou tempos difíceis e como não poderia deixar de ser, a APPIL sentiu também os efeitos desses tempos. Sucede que, graças a uma gestão cuidadosa e prudente, trazíamos uma situação financeira estável e sustentada que nos permitiu 'sobreviver à tempestade' e estar disponíveis para regressar ao mercado.

Assim o fizemos, primeiramente admitindo como Secretário-Geral o jovem e dinâmico advogado Hugo Santos Ferreira, proveniente da Cuatrecasas Gonçalves Pereira. Depois, mudando as nossas instalações para um moderno e central escritório na Torre 3 das Amoreiras. E por fim, criando um novo e contemporâneo website: www.appil.pt.

Por outro lado, a crise trouxe também novas oportunidades que a APPIL soube aproveitar e iniciou em meados de 2014, com a empenhada colaboração do novo Secretário-Geral, um processo de dinamização e crescimento, em que angariámos já quase 40 novos associados. Implementámos também um alargamento da base geográfica, pelo que temos hoje associados de Norte a Sul do País. E internacionalizámos, tendo com isso recebido importantes plataformas de investimento internacionais, que depois apresentamos e ajudamos na concretização de negócios, criando sinergias com os nossos associados nacionais.

As empresas estrangeiras e os Fundos de Investimento Imobiliário internacionais têm procurado a associação no sentido de entrarem no mercado português?

Portugal está na moda e na rota dos investidores e a APPIL não poderia ficar de fora de mais esta dinâmica do mercado. Passados quase 25 anos voltamos a estar na vanguarda da introdução de empresas internacionais em Portugal e para dar alguns exemplos hoje são nossos associados: um dos principais players do Golden Visa, empresas de consultoria e promoção imobiliária europeias e até da América Latina, e plataformas de investimento imobiliário internacionais. A APPIL é hoje um ponto incontornável de contacto, sendo cada vez mais

um centro de troca de ideias, conhecimentos e de negócios.

Na sua opinião, o que falta para os empresários/bancos voltarem a colocar no mercado imóveis realmente atractivos de forma a captivar investidores nacionais/internacionais?

O que falta é estabilidade e consolidação. As palavras de ordem devem ser de ânimo e optimismo, mas simultaneamente de prudência e cautela.

O ano de 2015 pode ser um ano decisivo de retoma e devemos encará-lo com optimismo, mas para tal devemos focar-nos num crescimento sustentado, que não represente um mero e efémero "balão de oxigénio".

Um crescimento sustentado precisa de um mercado em equilíbrio, para que os imóveis sejam colocados no mercado com preços atractivos tanto para investidores estrangeiros, como para portugueses, ou seja, devemos continuarmos a apostar em mais investimento estrangeiro, mas não devemos descurar a actual capacidade económica dos portugueses.

Founder and president of the APPII since 1991, how does it feel to have been the leader of this association for almost 25 years as well as being one of the most illustrious figures in the Portuguese real estate sector?

If you would allow me to make a small amendment to your kind question, I feel that I am just a modest economist and a small developer in the service of a great association. It's our members who are illustrious who have contributed with their hard work to increase national wealth and without whom this association wouldn't exist.

And naturally it is with great pride that I preside over an association that has represented and united the promotion and development of the national real estate sector for almost 25 years. Next year we will mark a quarter of a century existence.

This association was founded by a small group of business leaders linked to the real estate sector, with important ongoing projects and who shared the same philosophy and felt the need to join forces under the banner of an association that would represent them. It was vital to dignify and professionalise the real estate sector, to combat excessive red tape and define the various players in the real estate sector who, as you know, are essentially: the developers, the investors, the builders/building firms, the architects and planners and the estate agents.

Other co-founders of the APPII included Miguel Pais do Amaral, Stefano Saviotti, André Jordan, Joaquim Silveira and myself, all of whom have always had an enormous soft spot for this association, taking a friendly interest and always getting involved.

APPII was a pioneer in Portugal in various areas, from supporting entrepreneurs in the sector to creating the concept of the "real estate developer" in our country. Taking this reality into account, what were the biggest challenges that the association had to deal with over the years?

As to the foundation of the APPII the word "developer" was already being used in Anglo-Saxon countries, but there was no equivalent term in Portugal. Which is why we borrowed the terminology "real estate developer" (promoter) already used in some Latin countries to represent entrepreneurs carrying out real estate development.

So, we created the Association of Real Estate Developers - API. Later on, when the regime governing funds was reformulated, we changed the name to the Portuguese Association of Real Estate Developers and Investors - APPII, a name which continues to this day. More recently, we've taken advantage of this term to welcome the new wave of foreign investors.

As can be seen, the APPII has always sought to tailor itself to the dynamics of the market. There were many obstacles that the association had to deal with throughout its existence, but the secret to its success has lain in believing in its project, overcoming the difficulties and surviving, keeping it close to its members and being aware of its problems, tailoring it to its various phases, positive and negative, that the market has gone through.

In recent years we've seen the disappearance of various players in the market because of the economic crisis. Yet the association recently announced the signing up of 30 new members. How do you view this apparently contradictory scenario?

The real estate sector has gone through difficult times and this has included, as you'd expect, the APPII too which has felt the effects of the crisis. As it happens, thanks to careful and prudent management, we're now in a financially stable and sustainable situation, which has enabled us to "survive the storm" and we're ready to return to the market.

And that's what we've done, firstly by bringing in a young and dynamic lawyer Hugo Santos Ferreira, from Cuatrecasas Gonçalves Pereira, as General Secretary. Then we moved our premises to a modern and centrally located office in Torre 3 of Amoreiras in Lisbon. And finally by creating a new and modern-looking website: www.appii.pt.

On the other hand, the crisis has also brought new opportunities which APPII was able to take advantage of and started in mid 2014, with the earnest collaboration of the new General Secretary - a process of dynamism and growth whereby we signed



up almost 40 new members. We've also widened our geographic base, so that today we've members all over the country, from the north to the south. And we've gone international, having won important platforms of international investment, which we later presented and helped to turn into business deals, creating synergies with our national members.

Have foreign companies and international real estate investment funds sought out the association to help them penetrate the Portuguese market?

Portugal is in fashion and in the sights of investors and the APPII can't be left behind when it comes to this new energy in the market. After almost 25 years we're once again in the forefront when it comes to introducing international companies in Portugal and today to give some examples there are companies that are our members such as: one of the main players in the Golden Visa market, European and even Latin American real estate consultancy and real estate development companies, and international real estate investment platforms. Today the APPII is undeniably a point of contact, being increasingly a centre for exchanging ideas, know-how and business.

In your opinion what's missing for entrepreneurs/banks to do in order to make the property market really attractive so as to attract national and international investors?

What's lacking is stability and consolidation. The words of the day should be optimism and action but prudence and caution at the same time.

2015 could be a decisive year for the recovery and we should face it with optimism, but in order for that we should focus on sustained growth which doesn't represent a mere and intangible lifebuoy. Sustained growth needs a balanced market, so that properties are put on the market at attractive prices for both foreign investors and the Portuguese, in other words, we should continue to focus our energies on more foreign investment, but we shouldn't close our eyes to the current economic capacity of the Portuguese.