

# Golden opportunity



ESSENTIAL SPOKE TO SOME OF THE ALGARVE'S MOST INFLUENTIAL PROPERTY PROFESSIONALS ABOUT THE NEW GOLDEN VISA LAW TO ATTRACT NON-EUROPEAN PROPERTY INVESTORS

**A ESSENTIAL FALOU COM VÁRIAS FIGURAS INFLUENTES DO ALGARVE SOBRE A NOVA LEI DE AUTORIZAÇÃO DE RESIDÊNCIA PARA NÃO-EUROPEUS**

TEXT ANA TAVARES / PREPARED IN COLLABORATION WITH JORGE DE ABREU OF THE LISBON-BASED LAW FIRM ABREU & MARQUES E ASSOCIADOS [WWW.AMSA.PT](http://WWW.AMSA.PT)  
ILLUSTRATION FILIPA RODRIGUES



**A** huge asset in terms of the economy and tourism, free movement of people within the European Union under the Schengen Agreement was undervalued by its signatories for a long time, who were used to travelling in Europe without restrictions. However, in times of economic downturn, this mobility became a valuable currency. From the Schengen Agreement, we have moved on to the deal on residence permits: in return for investment, many European countries are offering residence permits to citizens from non-EU member countries.

Interestingly, many of these territories are today emerging economies and appealing markets, such as Brazil, China, Angola and Russia, which opens up great opportunities for countries like Portugal which, during a recession, desperately need to attract new investors and gain more revenue.

One of the measures found by the Portuguese Government was the creation of a new programme of Residence Permits for Investment Activity – the so-called Golden Visa – which came into force in October ►►

**U**ma grande mais-valia a nível económico e turístico, a livre circulação de pessoas dentro da União Europeia ao abrigo do Acordo de Schengen foi durante muito tempo desvalorizada pelos seus signatários, habituados a circular pela Europa sem restrições. No entanto, em tempos de crise económica, esta mobilidade passou a ser uma moeda de troca valiosa. Do acordo de Schengen passou-se para o acordo das autorizações de residência: em troca de investimento, muitos países europeus estão a oferecer autorizações de residência a cidadãos de países que não são membros da UE.

Curiosamente, muitos desses territórios são hoje economias emergentes e mercados apetecíveis, como o Brasil, China, Angola e Rússia, o que dá uma oportunidade a países como Portugal, que em fase de recessão precisam desesperadamente de atrair novos investidores e de obter mais receita.

Uma das medidas encontradas pelo Governo português foi a criação de um novo regime de Autorização de Residência para Actividade de Investimento, que entrou em vigor em Outubro de 2012 e que veio criar um poderoso incentivo ►►



*“The investors interested in this programme come from countries with an uncertain political and social future, such as Russia, China, Middle East and Africa.”*

Constantino Jordan, real estate & tourism expert

►► 2012 and created a powerful incentive for those who have always dealt with the bureaucracy of visas: “granting a temporary residence permit without the need to obtain a prior residence visa,” explains Jorge de Abreu, of the Lisbon firm Abreu & Marques e Associados.

Such a permit is granted to all those who make a capital transfer of €1million or more; who create at least 30 jobs; or who buy a property valued at €500,000 or more – investments that should be maintained for a minimum period of five years.

But will this measure, also extendible to candidates' families, be able to attract new residents to the country and benefit the residential tourism market?

Constantino Jordan, owner of the real estate agency of the same name in Almancil and member of the third generation of one of Portugal's most prominent property families, believes the measure can attract investors from “countries with an uncertain political and social future, such as Russia, China, Middle East and Africa”, who will benefit from the safety in the country. “Portugal has a profoundly stable population, with 97% Portuguese Christians. We also have a good climate, modern infrastructures, low cost of living, and we're a Schengen country and EU member,” says the entrepreneur.

To these qualities, Roman Stern, one of the founders of the 5-star Martinhal Beach Resort & Hotel in Sagres, adds the “good, healthy food, tolerant and welcoming locals and good access to Europe and the rest of the world”. According to the businessman, Portugal – and particularly the Algarve – may appeal to businesspeople and retirees who are

in search of a “safer and more pleasant country out of which to operate”.

Despite the common language, Diogo Gaspar Ferreira, CEO of the luxury resort Vale do Lobo in the Golden Triangle, isn't convinced, particularly when it comes to the Angolan and Brazilian markets. “I'm sure that some Brazilians and Angolans buy a house in Lisbon because they have roots here, but most people who buy a second home usually do so three or four hours away from their main residence,” he explains. “I don't think that a Brazilian person, who has the most beautiful beaches on his doorstep, will come to buy a house in the Algarve, and the same goes for the Chinese, who have Thailand right nearby; or the Americans, who are a stone's throw from the Caribbean.”

The CEO, who was involved in the development of the new programme through the Portuguese Resorts Association, which he helped fund and currently presides over, noted that another problem for Portuguese residential tourism is the issue of expectations: “As long as Portugal doesn't improve its image, clients will tend to think that prices will be going down.”

For Diogo Gaspar Ferreira, the market to focus on is Eastern Europe, an emerging market with around 350million inhabitants, with great interest in the elimination of visa bureaucracy, and in which Vale do Lobo has been investing for around two years. Proof of that is the CEO's business card, which is in English and Russian.

“All markets have different specifications, but those from Eastern countries prefer bigger houses, between 1000 and 1500sqm. Amongst all the communities I know, it is also the ►►





►► para os que sempre lidaram com a burocracia dos vistos: “A atribuição de uma autorização de residência temporária, sem necessidade de obtenção prévia de visto de residência”, explica Jorge de Abreu, da firma lisboeta Abreu & Marques e Associados.

Tal autorização é concedida a todos os que realizem uma transferência de capitais de valor igual ou superior a um milhão de euros; que criem, pelo menos, 30 postos de trabalho; ou que adquiram bens imóveis de valor igual ou superior a €500 000 – investimentos que devem ser mantidos por um período mínimo de cinco anos.

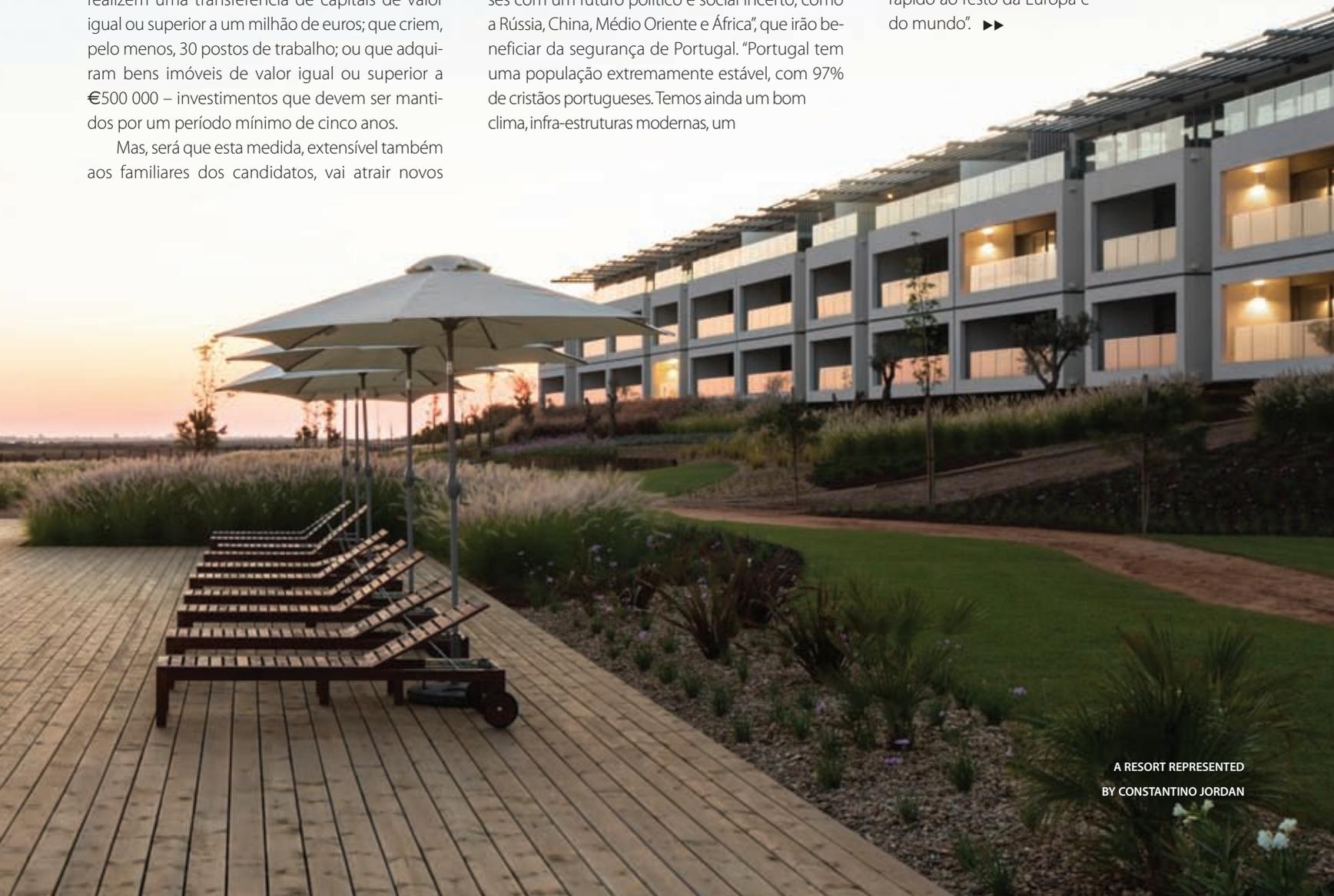
Mas, será que esta medida, extensível também aos familiares dos candidatos, vai atrair novos

residentes ao país e beneficiar o mercado de turismo residencial?

Constantino Jordan, proprietário da mediadora imobiliária com o mesmo nome em Almancil e membro da terceira geração de uma das famílias imobiliárias mais proeminentes de Portugal, acredita que a medida pode atrair investidores de “países com um futuro político e social incerto, como a Rússia, China, Médio Oriente e África”, que irão beneficiar da segurança de Portugal. “Portugal tem uma população extremamente estável, com 97% de cristãos portugueses. Temos ainda um bom clima, infra-estruturas modernas, um

baixo custo de vida e somos um país Schengen e membro da UE”, diz o empreendedor.

A estas características, Roman Stern, um dos fundadores do empreendimento de cinco estrelas Martinhal Beach Resort & Hotel, em Sagres, acrescenta ainda a “comida boa e saudável, residentes tolerantes e acolhedores e o acesso rápido ao resto da Europa e do mundo”. ►►





VALE DO LOBO



VALE DO LOBO

►► one that has the strongest ties to family, which, for a system of family or integrated resorts like we have here in Portugal, works very well.”

With 662 residential units for sale totalling a billion euros, the Vale do Lobo CEO also believes that Portugal has to do more campaigns abroad and sell to foreigners, “because when people arrive in Portugal, they are generally pleasantly surprised. However, it's not enough to simply come as tourists”.

Although Roman Stern says that we now see more Chinese, Angolan, Brazilian and Russian tourists in the Algarve, the businessman agrees that what's needed are “further years and marketing efforts by the hoteliers and tourism associations to increase their number to any significant level”. At Martinhal, these efforts have already begun, with the promotion of a buy-to-let-scheme with fixed rental income over eight years for the resort's beach-front houses.

Ricardo Volpintesta, general director of Luxus, an agency dedicated to luxury real estate based in Cascais, states that the company is also analysing the possibility of organising various showrooms across Brazil's main cities to promote Portuguese property, alongside Coelho da Fonseca, one of the largest real estate agencies in Brazil. Noting that the measure will stir interest in countries like Brazil, Angola, Russia and China, the Luxus general manager says that it is “an excellent initiative to attract capital to the Portuguese market and can influence the intention of buying in the top-end property market, not only in big cities but also in resorts”.

Of the same opinion is Constantino Jordan, who has worked with real estate agents in China, the Middle East and South Africa since October 2012. “Given the large supply at competitive prices, Portugal is very attractive.”

For the Vale do Lobo CEO, making Portugal attractive relies on implementing more attractive fiscal measures, such as the creation of a fixed IRS tax of 20% over 10 years for high-qualified foreign residents or investors, a measure in force since 2009 and which, ultimately, allows foreign retirees to be exempt from paying tax in Portugal as long as they do so in their home country.

Condemning measures he considers “counterproductive”, such as the VAT increase in golf from 6% to 23% and taxation on properties valued at €1million or over, the CEO also argues that Portugal shouldn't just promote its assets, such as the high-quality health infrastructures, low-density construction and safety, but also make the most of the fact that many of its direct rivals – Spain, Italy and France – still don't have ►►



*“I don't think that a Brazilian person, who has the most beautiful beaches on his doorstep, will buy a house in the Algarve.”*

Diogo Gaspar Ferreira, CEO of Vale do Lobo

►► De acordo com o empresário, Portugal - e particularmente o Algarve - podem apelar a reformados ou empresários, que procuram um país “mais seguro e agradável onde operar”.

Apesar da ligação da língua, Diogo Gaspar Ferreira, CEO do resort de luxo Vale do Lobo, no Triângulo Dourado, não está tão confiante, particularmente no que diz respeito ao mercado angolano e brasileiro. “Acredito que alguns brasileiros e angolanos comprem casa em Lisboa por terem cá raízes, mas a maioria das pessoas que compra uma segunda habitação fá-lo geralmente a três, quatro horas de distância da residência principal”, explica. “Não acredito que um brasileiro, que tem as praias mais bonitas do mundo à porta venha comprar casa no Algarve, e o mesmo se passa com os chineses, que têm a Tailândia mesmo ao pé; ou os americanos, que ficam ao lado das Caraíbas.”

O CEO, que esteve envolvido no desenvolvimento do novo regime através da Associação Portuguesa de Resorts, associação que ajudou a fundar e que actualmente preside, afirmou que outro problema para o turismo residencial português é a crise de expectativas face a Portugal: “Enquanto Portugal não melhorar a sua imagem, os clientes tendem a pensar que os preços vão baixar.”

Para Diogo Gaspar Ferreira, o mercado a apostar é definitivamente a Europa de Leste, um mercado emergente com cerca de 350 milhões de habitantes, com bastante interesse em livrar-se da burocracia dos vistos, e no qual Vale do Lobo já ►►



MARTINHAL BEACH RESORT

►► similar fiscal measures. Just as Ireland and Cyprus have conceded the same residence permits to foreigners who buy houses valued at €400,000 and €300,000, respectively, Spain is yet to go ahead with the measure, which would lower the bar to €160,000. "They are aiming at a different market. Spain has around 200,000 houses to sell; it has a problem with getting rid of properties," states the head of the Algarve resort.

So far, the Portuguese Government seems to be committed in investing in the sector, as the Minister of Economy Álvaro Santos Pereira announced the launch of Living in Portugal in January 2013, a two-year campaign that aims to attract foreign residents to Portugal. Based on a website of the same name, which acts as an information platform for potential foreign residents, the campaign will be promoted in roadshows in the UK, Russia and Sweden, among others.

Álvaro Santos Pereira believes that residential tourism can be a source of wealth for the economy, as this type of visitor represents 9% of the Portuguese Gross National Product and 8% of the country's employment, having generated an external net revenue of €5.1 billion in 2011 alone. But the minister highlights that "Portugal still isn't competitive enough", adding that the country represents just 4% of Europe's residential tourism sales.

With a more positive outlook is the Minister of Foreign Affairs Paulo Portas, who, at the launch of the campaign, said that the implementation of new residence permits were already having an effect: "The levels of demand have been good and many people are already knocking on our door."

Although Roman Stern and Constantino Jordan agree that the implementation of other policies could help the new measure, Jordan notes that "Portugal must be very proactive with this legislation, make the necessary adjustments quickly and decide on changes as soon as other countries become threats".

On the other hand, bearing in mind that "the residence permit is valid for a period of one year and to be subsequently renewed every two years, as long as the necessary requirements for the concession are still maintained," as the Abreu & Marques e Associados lawyer explains, Roman Stern leaves a piece of advice: "The authorities need to deal with applications and annual renewals intelligently and efficiently."

However, it's this need for debureaucratisation and efficiency that could stall Portugal's progress and end the dream of a thriving residential tourism market. As Diogo Gaspar Ferreira sums up, "I don't think there's a lack of infrastructures, but rather of governmental and public flexibility".

[www.livinginportugal.com](http://www.livinginportugal.com) ■

►► está a apostar há cerca de dois anos. Prova disso é o cartão de visita do responsável do resort, que já se encontra em inglês e russo.

"Todos os mercados têm especificidades diferentes, mas os países de leste procuram casas muito maiores, entre os 1 000 e os 1 500m<sup>2</sup>. Entre todas as comunidades que conheço, é também a que tem uma ligação mais forte à família, o que para um sistema de resorts familiares ou integrados como temos aqui em Portugal funciona muito bem."

Com 662 unidades residenciais para venda, num total de mil milhões de euros, o CEO de Vale do Lobo defende ainda que Portugal tem de fazer mais campanhas no estrangeiro e de ir vender lá fora, "porque as pessoas quando chegam a Portugal têm geralmente uma agradável surpresa. Contudo, não basta virem como turistas, isso é pouco".

Apesar de Roman Stern afirmar que já se vêem mais turistas chineses, angolanos, brasileiros e russos no Algarve, o empresário concorda que serão necessários "mais anos e esforços de marketing por parte dos hoteleiros e associações de turismo para aumentar o seu número significativamente". No Martinhal, estes esforços já começaram com a promoção de um esquema de compra para investimento com rendimento fixo durante oito anos para as casas do resort em frente ao mar.

Ricardo Volpintesta, director geral da Luxus, uma agência dedicada ao imobiliário de luxo e sediada em Cascais, afirma que a empresa está também a analisar a oportunidade de organizar vários



MARTINHAL BEACH RESORT



*“The authorities need to deal with applications and annual renewals intelligently and efficiently.”*

Roman Stern, one of the founders of Martinhal Beach Resort & Hotel

showrooms nas principais cidades brasileiras para promover as propriedades portuguesas, em conjunto com a Coelho da Fonseca, uma das maiores consultoras imobiliárias do Brasil. Afirmando que a medida está a despertar o interesse de países como o Brasil, Angola, Rússia e China, o director geral da Luxus diz que esta é “uma excelente iniciativa para atrair capital para o mercado português e que pode influenciar a intenção de compra no mercado imobiliário topo de gama, não só urbano, mas também turístico.”

Da mesma opinião é Constantino Jordan, que tem vindo a trabalhar com agentes imobiliários na China, Médio Oriente e África do Sul desde Outubro de 2012: “Dada a grande oferta a preços competitivos, Portugal pode ser muito atraente”.

Já para o CEO de Vale do Lobo, tornar Portugal atraente passa por implementar mais medidas fiscais atractivas, como a criação de uma taxa fixa de IRS de 20% durante 10 anos para residentes estrangeiros com alta qualificação ou investidores, uma medida em vigor desde 2009, e que, no limite, permite aos reformados estrangeiros a isenção do pagamento de impostos em Portugal, desde que o façam no seu país de origem.

Condenando medidas que considera “contra-productivas”, como o aumento do IVA no golfe de 6% para 23% e a taxação de propriedades com valor patrimonial igual ou superior a um milhão de euros, o CEO defende ainda que Portugal tem não só de promover as suas mais-valias, como a alta qualidade das suas infra-estruturas de saúde, baixa

densidade de construção e a segurança, mas também aproveitar o facto de que muitos dos seus concorrentes directos – Espanha, Itália e França – não têm ainda medidas fiscais semelhantes. Ao passo que a Irlanda e o Chipre já concederam as mesmas autorizações de residência a estrangeiros que comprem casas no valor de 400 e 300 mil euros, respectivamente, a Espanha ainda não avançou com a sua medida, que baixaria a fasquia para os 160 mil euros. “Estão a direccionar-se para um mercado diferente. Espanha tem cerca de 200 mil casas por vender; tem um problema de escoamento de stock”, afirma o responsável do resort algarvio.

Até agora, o Governo português parece estar empenhado em investir no sector, como anunciou o Ministro da Economia, Álvaro Santos Pereira, em Janeiro de 2013, durante o lançamento da Living in Portugal, uma campanha de dois anos que pretende atrair residentes estrangeiros a Portugal. Baseando-se num site com o mesmo nome, que funciona como uma plataforma de informação para os potenciais residentes estrangeiros, a campanha vai ser promovida em roadshows no Reino Unido, Rússia e Suécia, entre outros países.

Álvaro Santos Pereira acredita que o turismo residencial pode ser uma fonte de riqueza para a economia, já que este tipo de visitantes representa 9% do Produto Interno Bruto português e 8% do emprego no país, tendo gerado uma receita líquida externa de 5,1 mil milhões de euros apenas em 2011. Mas, o ministro salienta que “Portugal ainda não é competitivo o suficiente”,

acrescentando que o país representa apenas 4% das vendas em turismo residencial na Europa.

Uma visão mais positiva é a do Ministro dos Negócios Estrangeiros, Paulo Portas, que disse no lançamento da campanha que a implementação das novas autorizações de residência já estava a ter efeito: “Os níveis de procura têm sido bons e muitas pessoas já estão a bater-nos à porta.”

Apesar de Roman Stern e Constantino Jordan concordarem com a implementação de outras políticas que venham auxiliar a nova medida, Jordan nota que “Portugal tem de ser muito pró-activo com esta legislação, fazer os ajustamentos necessários rapidamente e realizar mudanças assim que outros países se transformem em ameaças.”

Por outro lado, tendo em conta que “a autorização de residência é válida por um período de um ano devendo ser renovada por períodos subsequentes de dois anos, desde que se mantenham os requisitos necessários para a concessão”, como explica o advogado da Abreu & Marques e Associados, Roman Stern deixa ainda um conselho: “As autoridades têm de lidar com as candidaturas e renovações anuais com inteligência e eficiência.”

No entanto, é esta necessidade de desburocratização e eficiência que podem travar a progressão de Portugal e acabar com o sonho de um mercado de turismo residencial próspero. Como Diogo Gaspar Ferreira resume, “não acho que falem infra-estruturas, mas sim agilidade estatal e pública”. [www.livinginportugal.com](http://www.livinginportugal.com) ■