

Dinheiro

MILIONÁRIOS. HÁ 100 PEDIDOS DE VISTOS GOLD, A MAIORIA DE INVESTIDORES CHINESES

أهلاً بكم و مرحباً
BIENVENIDO
WELCOME
добро пожаловать
BEM-VINDO
BIENVENU
SVĀGAT HAI
KARIBU
欢迎



As imobiliárias vão buscar os candidatos ao aeroporto, contratam funcionários chineses e russos para os atender e até mudam a cor das paredes das casas. **Por Patrícia Silva Alves**

Quanto gastam cá

OBTER O VISTO PODE CUSTAR 12 MIL EUROS, MAS A MOBÍLIA CHEGA AO DOBRO

€12 MIL. Cinco mil para o Serviço de Estrangeiros e **7 mil com advogados, solicitadores e representantes fiscais.**

€8 MIL. Em **restaurantes e em hotéis**, é quanto gastam quando vêm a Portugal.

€24 MIL. Valor médio da decoração das casas. **Mais €5 a €6 mil** em relógios, sapatos e vinhos.

Quem passa junto ao Cais do Sodré, em Lisboa, mal dá pela diferença. Mas ela está lá: basta ler os painéis das campainhas dos prédios. Mais precisamente a do n.º 1 da Av. 24 de Julho. Isto se souber mandarim senão não vai perceber que os caracteres anunciam a Rongqiao Investment-Allvis Group, agência chinesa de investimento que abriu há menos de dois meses no 1.º andar. Objectivo: ajudar os chineses a obter a Autorização de Residência para a Actividade de Investimento, ou Visto Gold, através da procura de imóveis e da sua gestão.

Essa autorização criada no ano passado pelo Governo português tem várias vantagens, como a circulação livre nos 26 países do espaço Schengen e o acesso à nacionalidade portuguesa. Uma das três formas de obter o Visto Gold, e a mais procurada, é comprar um imóvel de mais de €500 mil. Por isso, as imobiliárias e os escritórios de advogados adaptaram-se. A ERA está a contratar pessoas que falem mandarim e disponibiliza prospectos nesta língua. Vai mesmo buscar os clientes do Visto Gold ao aeroporto e acompanha-os ao Serviço de Estrangeiros e Fronteiras. Já na PLMJ há uma advogada chinesa e duas assistentes, uma também chinesa e outra que fala mandarim para intervir nestes casos.

Alguns já aprenderam com as más experiências. A agência ILGLux, por exemplo, teve clientes que recusaram visitar uma casa porque tinha uma escada junto à porta da entrada – sinal de má sorte para alguns chineses. Para evitar estas situações, há promotores a mudar as cores das paredes para tons mais valorizados pelos chineses, como o vermelho.

Outros apostam em oferecer pequenos luxos após a venda das casas. A agência O&O prepara programas, que incluem golfe e restaurantes, para os dias que os investidores têm de passar cá para ter o visto – sete no pri-

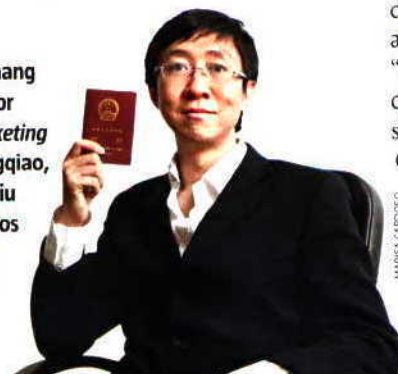
meiro ano e 14 nos dois seguintes. A componente lúdica é uma das razões para a crescente diversidade na compra de casas: Tróia e Aroeira, em Almada, são novos alvos.

Para chegar mais facilmente aos clientes, a O&O recrutou uma funcionária russa, que trabalhava num banco em Moscovo. Os candidatos a estes vistos são de vários países: já houve pedidos de Angola, Congo, Tanzânia,

Há menos de dois meses uma agência chinesa instalou-se em Lisboa. Para tratar de vistos

Quénia, Líbano, Irão, Egipto, Paquistão, Venezuela, Brasil, Rússia e Índia – o primeiro Visto Gold foi para o empresário indiano Nessimamuran Muthu. São clientes exclusivos. “Há quem esteja habituado a ter empregados, por isso prefere cozinhas pequenas [onde passa menos tempo] e casas de

Yuan Zhang é director de marketing da Rongqiao, que abriu há menos de dois meses



banho maiores”, diz Elisio Martins, da O&O.

Mas os mais interessados são mesmo os chineses. A medida chegou a ser noticiada nos telejornais da China, conta Vasco Bivar de Azevedo, da sociedade de advogados Cuatrecasas. “Já vendemos 11 imóveis porque começámos a trabalhar no mercado antes de nos fixarmos cá”, explica à SÁBADO Yuan Zhang, director de marketing da Rongqiao. Destes, quase metade são no centro de Lisboa, e alguns são lojas (em Cascais e Lisboa). A agência é a primeira deste tipo em Portugal, mas não é a única a lucrar. De acordo com Pedro Reis, presidente da Agência para o Investimento do Comércio Externo de Portugal (AICEP), no início de Maio tinham sido atribuídos 10 Vistos Gold e havia 100 candidaturas. Os números podem já ser superiores.

A 6 DE MAIO, uma empresária chinesa de Guangzhou obteve o visto com uma moradia de €750 mil em Cascais, vendida pela ILGLux. Constantino Jordan, filho de André Jordan, também já vendeu 11 imóveis a chineses, quatro deles no Algarve (Quinta do Lago e Vilamoura). Total: €7,480 milhões. Já a

Abacus está a vender um prédio de escritórios em Lisboa a 20 chineses. A ideia é que cada um pague os €500 mil que dão acesso ao visto. E há amigos que compram imóveis de €1,5 milhões para os usarem à vez.

A maior parte destes investidores são homens. Em alguns casos, fazem mais dois pedidos de visto (um para a mulher, outro para a amante, com casas em zonas diferentes). E “fazem muitas perguntas. Querem saber quanto custa uma consulta ou a comida no supermercado”, diz o advogado João Caiado Guerreiro. Alguns chineses até já estiveram em colégios internacionais de Lisboa e do Algarve para saber como funcionam. ●

Com Ana Taborda