



José Pinto Basto, CEO do The Edge Group, é o responsável da TCP Brokerage em Portugal
FOTO JOSÉ CARIA

Imobiliário rende mais em Lisboa

The Edge Group representa a TCP Brokerage, plataforma internacional de investidores

Com os investidores no sector imobiliário de olhos bem abertos à procura de boas oportunidades de negócio, seja em que canto do mundo for, a entrada numa rede com representações em múltiplos países e conhecimento local aprofundado pode ser uma vantagem assinalável. É nesta perspectiva que reside o otimismo com que o The Edge Group (TEG), conjunto de *holdings* de investimento e capital de risco lideradas por José Luís Pinto Basto, encara a sua recente filiação na TCP Brokerage, uma rede de consultores e investidores com sede em Frankfurt, na Alemanha, e presença em 17 países e regiões. “Esta parceria poderá dar acesso — não apenas a nós, mas a todo o mercado português — a uma série de investidores internacionais, incluindo de países que não atuam tradicionalmente entre nós”, salienta o administrador do TEG.

Na verdade, as representações da TCP Brokerage incluem paragens tão distintas quanto Singapura, Israel, Médio Oriente, Estados Unidos, Inglaterra, Japão, Hong Kong, Dubai, Pacífico, Espanha, Israel, Austrália... Uma vasta rede de especialistas do sector imobiliário que aconselha e apresenta produtos chave na mão à medida das necessidades de investidores e grandes multinacionais.

Segundo informação da própria TCP Brokerage, nos últimos cinco anos os seus profissionais terão estado envolvidos no fecho de transações no valor de cerca de €2,5 mil milhões.

“As representações locais são relativamente pequenas, mas existem em 17 países e são compostas por pessoas de larga experiência na área do imobiliário; ou seja, é uma rede grande de pequenas estruturas

e pretende-se que seja ágil e capaz de responder com eficiência e rapidez às necessidades específicas de cada mercado”, explica José Luís Pinto Basto.

Melhor que Londres, Paris ou Madrid

A entrada em Portugal da TPC Brokerage não acontece agora por acaso. Há todo um mercado em ebulição, com ativos a chegar — por exemplo, por via do processo que afeta o BES — e outros, antigos, que foram aumentando o seu valor concorrential...

“Acima de tudo, acho que é um bom sinal”, enfatiza José Luís Pinto Basto, concretizando: “O mercado do investimento imobiliário esteve completamente parado, mas está a retomar, já se vê até mais do que investidores oportunistas e já se começa a ver compradores para níveis quase equiparáveis a antes da crise”.

Ora, o regresso dos investidores institucionais acontece porque “acham que o mercado começa a ter novamente uma estabilidade que lhes dá confiança”. E porque sabem que há bons negócios a fazer.

“Se pensarmos que a dívida pública a 10 anos tem andado à volta dos 3% e que comprar um edifício no centro de Lisboa, em zona *prime*, pode remunerar o investidor em cerca de 7%... É muito isso que os investidores internacionais analisam e, se calhar, *yields* de 7% já não se conseguem encontrar em Londres, Paris ou Madrid”, faz notar José Luís Pinto Basto.

Quanto ao fator BES, “o movimento de regresso dos investidores internacionais começou antes dessa situação específica, mas claro que ela vai ajudar esse movimento ao trazer para o mercado mais oportunidades

de negócio e de investimento em condições atrativas”.

Segundo o CEO do TEG — grupo que detém as cadeias de ginásios Fitness Hut e de supermercados Brio e recentemente comprou as galerias comerciais Twin Towers (ver caixa) —, a parceria surgiu por iniciativa da TCP, que escolheu o Edge Group de entre um conjunto de outras opções. José Luís Pinto Basto orgulha-se do desfecho e tem uma ideia clara sobre as razões que poderão ter estado na base da escolha: “Desde logo, por termos uma tradição de alguma especialização na área do chamado *commercial property* (tudo o que é imobiliário de rendimento, incluindo, portanto, escritórios, *retail* e hotelaria), que é exatamente o mercado em que a TCP se pretende focar. Por outro lado, nós talvez nos tenhamos mantido,

A rede, com sede em Frankfurt, está presente em 17 países. Nos últimos cinco anos transacionou €2,5 mil milhões em ativos

durante esta crise, com um dos grupos mais ativos e até em crescimento. Sem esquecer, ainda, o facto de termos uma mediadora imobiliária, a Edge Brokers. Tudo isto, em conjunto, ajudou”.

A parceria “encaixa completamente na nossa estratégia e traz uma grande complementaridade”. Traduzida em vantagens: “Traz-nos um alinhamento internacional com multinacionais que precisam de soluções imobiliárias, quer seja para deslocar a empresa já a funcionar em Portugal ou para trazer uma empresa para o nosso país, e daí também podem advir oportunidades interessantes porque o que a TCP pretende é arranjar soluções chave na mão para as necessidades destes inquilinos”. Ou seja, “podemos adquirir o edifício, fazer as obras dentro de um plano adaptado às necessidades da empresa e, finalmente, arranjar um investidor que compra o edifício e se torna o senhorio dessa multinacional”. Uma oportunidade para “fechar o círculo imobiliário”. Com o aliciente extra de que “ao nível do mercado de investimento, esta parceria abre-nos portas para investidores que podem estar interessados em participar nos nossos próprios projetos”.

Ainda assim, as vantagens não serão um exclusivo para guardar no cofre, garante José Luís Pinto Basto: “Obviamente que não fizemos esta parceria para trabalhar unicamente para nós; iremos estar abertos ao mercado e interessados em trazer investidores para outros projetos que não sejam nossos, sempre dentro desta especialização na propriedade comercial”.

JORGE A. FERREIRA
economia@expresso.imprensa.pt

Rede de ginásios e supermercados retoma expansão

Graças à retoma do consumo, novas unidades do The Edge Group vão ser inauguradas nos próximos meses

Investir em contraciclo, procurando ativos desvalorizados e passíveis de relançamento num patamar superior de valor, tem sido a estratégia do The Edge Group (TEG) e os resultados parecem validar a opção. Aconteceu assim com o Espaço Amoreiras e o mesmo está programado para as galerias comerciais Twin Towers, em Sete-Rios, cuja compra e requalificação deverão orçar em €20 milhões, com inaugura-

ção prevista para o final do próximo ano.

A expansão de supermercados de produtos biológicos Brio, por seu turno, está agora na ordem do dia, depois de a crise e a inerente austeridade terem provocado uma quebra significativa nas vendas (30%) e adiado o crescimento da rede, atualmente com cinco unidades.

“A partir de meados do ano passado começou a sentir-se

uma retoma do consumo e achámos que estava na altura de voltar a pôr o pé no acelerador. Aprovámos, em termos acionistas, um novo investimento da empresa que vai permitir chegar às 15 lojas no final de 2016”, salienta José Luís Pinto Basto, lembrando que o próximo Brio abrirá em Picoas, no final deste mês.

Quanto aos ginásios Fitness Hut deverão chegar às 25 unidades (são oito neste momen-

to). “Temos mais três ginásios assinados para abrir ainda este ano ou logo no início de 2015: um será em Loures, outro na zona das Avenidas Novas, em Lisboa, e outro ainda em Setúbal”. Acresce a Labrador, marca portuguesa de roupa e acessórios para homem que o TEG adquiriu em 2012 e relançou em 2013. A loja de Lisboa juntou-se, entretanto, a congénere do Porto, inaugurada em Setembro último. J.A.F.