

Tema: <b>Empreendimento Bom Sucesso</b>			Área: <b>53766 mm2</b>		Âmbito: <b>Nacional</b>	
Título: <b>Engel &amp; Völkers expande negócio em Portugal</b>					Temática: <b>Gestão/Economia/Negócios</b>	GRP: <b>0.6</b>
2008/04/11	<b>VIDA ECONOMICA - PRINCIPAL</b>	Pág.27	Imagem: 1/1		Periodicidade: <b>Semanal</b>	Inv.: <b>2548.00</b>

# Engel & Völkers expande negócio em Portugal

Em 2008, a Engkel & Völkers espera atingir na Península Ibérica um volume de comissões de 11 milhões de euros, revela David Scheffler, director-geral da Engel & Völkers para Portugal e Espanha. "No mercado português, o nosso objectivo é liderar o segmento residencial alto", acrescenta.

Na Península Ibérica, o volume de vendas em 2007 ultrapassou os 6,5 milhões de euros, um valor que duplicou os 3,1 milhões euros alcançados em 2006. Aproximadamente 10% deste valor é proveniente das vendas feitas em Portugal.



André Liz, Bettina Wittgenstein, David Scheffler e Silke Dittich formam a equipa da Engel & Völkers.

A imobiliária alemã Engel & Völkers obteve em 2007 o melhor valor de sempre em 30 anos, a nível mundial, com um volume de comissões de 160,7 milhões de euros, ou seja, mais 30% do que no ano anterior. Negociou imóveis num valor superior a cinco mil milhões de euros, mais de dois mil milhões de euros do que em 2006. O número de colaboradores aumentou de 1700 para 2600.

Para os próximos cinco anos, "a empresa pretende continuar a duplicar anualmente o seu crescimento em Portugal", afirma David Scheffler. Em Espanha, nos últimos quatro anos, tem alcançado esse objectivo, tendo 60 lojas abertas e 38 novas licenças de franchising vendidas.

O negócio do franchising implica a compra da licença que ronda os 40 mil euros e a compra ou construção da loja, bem como o capital de investimento para suportar o primeiro ano, o que pode atingir um valor entre os 120 e os 180 mil euros, indica David Scheffler. Em Portugal os parceiros na área do crédito têm sido o Millennium e a Caixa Geral de Depósitos.

A nível mundial, a Engel & Völkers opera com mais de 300 escritórios para imóveis residenciais. Em território nacional conta actualmente com sete escritórios. No

primeiro trimestre deste ano abriram três em Penafiel, Marco de Canaveses e Torres Vedras, que se juntaram aos de Lagos, Cascais, Albufeira e Albufeira Marina. "Muitos parceiros de licença já conseguiram estabelecer contratos com os mais conceituados resorts, como o Bom Sucesso", sublinha o CEO para a Península Ibérica. Ainda para este ano estão previstas mais sete inaugurações de escritórios, nomeadamente para a Quinta do Lago, Alvor, Férnagudo, Carvoeiro, Vilamoura, Setúbal e Estoril.

Em fase de negociação estão escritórios para as zonas de Tavira e Olhão. Em Lisboa a área do Parque das Nações e de Belém. E ainda Matosinhos e Espinosa.

Os espaços comerciais são separados dos imóveis residenciais na Engel & Völkers. A imobiliária alemã tem 29 escritórios comerciais distribuídos por 35 países dos cinco continentes. Sendo que para Portugal o grupo conta ter um parceiro português ainda este ano.

A imobiliária alemã é parceira exclusiva da Sonae Turismo na promoção do Troia-resort na Alemanha, Áustria e Suíça. "Este

resort de luxo português foi aceite de forma muito positiva nos três mercados de língua alemã e a divulgação está a ser bem-sucedida", revela David Scheffler. Deste resort só em Portugal já foram vendidos terrenos no valor de quatro milhões de euros.

No global, a empresa tem no seu leque de oferta 230 produtos imobiliários portugueses. O mais caro é uma vivenda na Quinta do Lago, que custa 6,3 milhões de euros. Para David Scheffler, o balanço após um ano e meio de actividade em Portugal é positivo, já que apresenta um bom ritmo de crescimento, tanto na venda de licenças como na facturação.

**Imobiliária  
cresceu 100%  
em 2007  
na Península  
Ibérica**

## Novas divisões de negócio

Será também criado em Portugal, no decurso deste ano, o "Private Office", um

escritório com atendimento personalizado e discreto, vocacionado para o atendimento dos clientes do topo da classe A. Este serviço foi lançado no Verão passado em Londres, com a abertura do primeiro escritório. Neste espaço os clientes podem ter acesso aos produtos imobiliários dos mais de 300 escritórios distribuídos por 35 países, assim como ao crédito em condições especiais.

Em território nacional ou em qualquer parte do mundo, os interessados podem também comprar ou vender iates, através da mais recente divisão do grupo sediada em Londres. A venda de iates de grande porte surgiu pela manifestação do interesse dos clientes, mas a empresa justifica o negócio pelo volume do investimento que é semelhante ao valor dos negócios imobiliários realizados no segmento residencial alto.

**CÁNDIDA LUZIA**  
redacao@vidaeconomica.pt