



MARTINHOAL FAMILY HOTEL & RESORT, N. SAGRES

A golden opportunity *for the Algarve?*

Portugal's Golden Visa scheme has changed the property market in Lisbon but in the Algarve, apart from isolated cases of success, its impact so far has been minimal

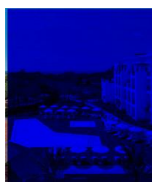
O regime dos 'vistos dourados' mudou o mercado imobiliário em Lisboa, mas no Algarve, à exceção de casos isolados de sucesso, o impacto foi até agora mínimo

TEXT BRUCE HAWKER

Here in the Algarve, the property market is now considered to have recovered arguably to pre-recession levels whilst in some parts of the region, average transaction values are now well in excess of 2007 prices. But whereas the Golden Visa had been one of the main drivers of the recovery in Lisbon, it has had very little impact in the Algarve.

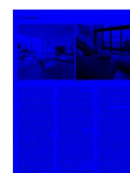
The region has bounced back due to numerous factors, most markedly the recovery of the economy in key markets such as the UK and the new influx of buyers from France, Scandinavia and elsewhere in Europe. Many of the new buyers in the Algarve have been attracted to Portugal by the Non-Habitual Residents tax scheme, but only a small fraction of Portugal's Golden Visa related sales have been in the

No Algarve, considera-se que o mercado imobiliário recuperou indiscutivelmente e que se encontra nos níveis pré-recessão, já que em algumas zonas da região os valores das transações são agora bem mais elevados do que em 2007. Mas, enquanto os Golden Visa, oficialmente conhecidos como Autorizações de Residência para Atividade de Investimento (ARI), foram um dos principais

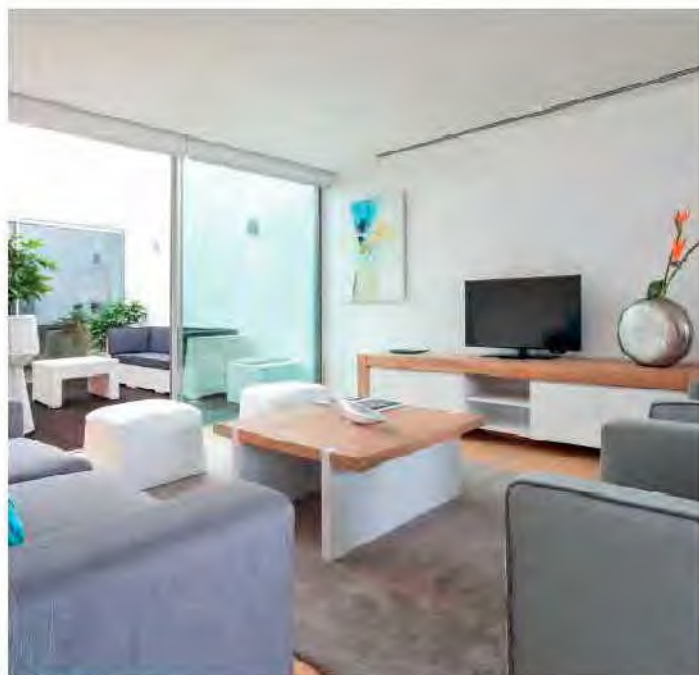


FINE CLIFFS RESORT,
NEAR ALBUFEIRA





Essential Property



PINE CLIFFS



MARTINHAL

Algarve. Up until the end of 2017, and since the Golden Visa was introduced in 2012, some 6,000 permits have been issued, accounting for around €4 billion in investment. Real estate purchase accounts for most transactions, with the majority of buyers having chosen Lisbon and the surrounding area.

Why the Algarve has largely missed out on this wave of foreign investment is not difficult to understand. One reason is direct flights – the main markets for Golden Visa buyers from China, Brazil and South Africa are served with direct flights or at least easy connections to Lisbon, but not to Faro. And the same applies to other important Golden Visa markets such as Turkey, Egypt, Angola and Russia. But even more important than this is the fact that the Algarve has not responded as well to the needs of the Golden Visa buyer as Lisbon has in terms of product, and to understand this we have to look at what these buyers are looking for.

There are two very different kinds of Golden Visa buyer. The first, and by far the largest in terms of transactions, has no intention of holidaying in their Portuguese property, let alone living in it. The purchase is no more than an investment for rental return and capital growth, giving access to European residency and ultimately a Portuguese second passport (the vast majority of Chinese buyers, by far the largest market to date, fall into this category). The second is the residential buyer, many coming from South Africa and Brazil, who see Portugal as a safer place to live and raise their family. The Algarve ticks most of the boxes for this second group of buyers and, indeed, most estate agents in the region have

impulsionadores da recuperação em Lisboa, o seu impacto foi mínimo no Algarve.

A região recuperou graças a inúmeros fatores, sendo o mais marcado a recuperação económica em mercados-chave, como o Reino Unido, e o novo influxo de compradores oriundos da França, Escandinávia e de outros países da Europa. Muitos dos novos compradores no Algarve foram atraídos para Portugal pelo regime de Residentes Não Habituais, mas só uma pequena fração das vendas relacionadas com as ARI em Portugal foi feita no Algarve. Até ao final de 2017, e desde que os 'vistos dourados' foram introduzidos em 2012, foram emitidas cerca de seis mil autorizações, no valor de quatro mil milhões de euros de investimento. A compra de imóveis é responsável pela maioria das transações, sendo que grande parte dos compradores escolheu adquirir casas em Lisboa e na zona circundante.

Não é difícil perceber porque é que o Algarve foi deixado de lado nesta grande vaga de investimento estrangeiro. Um dos motivos são os voos diretos – os principais mercados para os compradores ARI da China, Brasil e América do Sul contam com voos diretos ou, pelo menos, com ligações fáceis até Lisboa, mas não até Faro. O mesmo se aplica a outros importantes mercados dos Golden Visa, como a Turquia, Egito, Angola e Rússia. Mas, ainda mais importante do que isto, é o facto de que o Algarve não respondeu tão bem quanto Lisboa às necessidades dos compradores Golden Visa em termos de produto e, para perceber isto, temos que entender o que é que estes compradores procuram.

Existem dois tipos muito diferentes de compradores Golden Visa. O primeiro, e, de longe, o maior em termos de transações, não tem

intenções de passar férias no seu imóvel, muito menos de viver nele. A compra não é mais do que um investimento para obter retorno com o arrendamento e aumentar o capital, permitindo-lhe residir na Europa e, em última análise, ter acesso a um segundo passaporte português. (A vasta maioria dos compradores chineses, sem dúvida o maior mercado até à data, encaixam nesta categoria).

O segundo é o comprador residencial, que vem maioritariamente da África do Sul e do Brasil, e que vê Portugal como um local mais seguro para viver e constituir família. O Algarve preenche todos os critérios deste segundo grupo de compradores, e, na verdade, a maioria dos agentes imobiliários da região já vendeu algo a estes clientes. Mas, no que diz respeito ao primeiro grupo, o Algarve tem disponibilizado até agora muito poucas propriedades do género, embora existam algumas exceções interessantes.

A mais apelativa é, talvez, o Martinhal Sagres Beach Family Resort & Hotel. Os promotores provaram, contra todas as hipóteses, que o tradicional comprador ARI vai investir no Algarve e que a acessibilidade não é uma preocupação. Em 2010, com a recessão já a causar danos profundos, o Martinhal tinha acabado de lançar o seu projeto de 132 casas e apartamentos, em operação conjunta com o hotel, em regime de relocação financeira, já parcialmente vendidos a investidores europeus como um produto de investimento com direitos de utilização limitados. Mas, em 2013, o resort aproveitou a oportunidade trazida pelas ARI e, atualmente, o projeto está praticamente esgotado, com apenas 20% das unidades disponíveis e com muitas das casas adquiridas por compradores com 'vistos dourados'.



FORMOSA PARK HOTEL

sold to such clients. But when it comes to the first group, the Algarve has so far offered very little in terms of suitable properties, but there are some interesting exceptions.

Perhaps the most impressive in terms of achievement is the Martinhal Family Hotel & Resort, in Sagres. Here, the developers have proven against all odds that the typical Golden Visa buyer will invest in the Algarve and that accessibility is not a concern. In 2010, with the recession biting deeply, Martinhal had just launched their project of 132 leaseback apartments and houses already partially sold to European investors, running alongside the hotel, as an investment product with limited usage rights. But in 2013 they seized the opportunity of the Golden Visa and today the project is close to sold out, with only 20% left and many properties having been sold to Golden Visa buyers coming from countries such as China, South Africa and Mexico.

Along the coast, at the Pine Cliffs Resort, near Albufeira, and on a somewhat larger scale, the Pine Cliffs Residences apartments were launched on the Golden Visa market in 2012, again operating alongside the hotel, in this case under the management of the Starwood Group. This project has been hugely successful as a Golden Visa investment product, with a total of 99 units (at the time of press) sold under the scheme representing

37% of the total real estate sales volume at the resort – prices currently start at around €1 million. The largest Golden Visa market for Pine Cliffs has been China, followed by the Middle East, Turkey, Brazil and South Africa.

These two examples show that a good investment product wrapped up with a quality hotel operation can attract Golden Visa investment to the Algarve. This potential has also been recognised by the JW Hotels & Resorts Group, who have recently converted the 61 apartments in their Formosa Park Hotel to freehold units and launched them onto the market earlier this year.

Lisbon is still booming but this is resulting in a shortage of suitable properties in the ideal price range between €500,000 and €1 million, and the Algarve is well positioned to take advantage of this. ■



FORMOSA PARK HOTEL

de países como a China, África do Sul e México. Ao longo da costa, no Pine Cliffs Resort, perto de Albufeira, e a uma escala algo maior, os apartamentos Pine Cliffs Residences foram lançados no mercado Golden Visa em 2012, operando, novamente, lado a lado com o hotel, neste caso sob a gestão do Grupo Starwood.

Este projeto tem tido enorme sucesso enquanto produto de investimento para Golden Visa, com um total de 99 unidades vendidas (à data de publicação) ao abrigo do esquema, representando 37% do total do volume das vendas imobiliárias do resort – os preços começam atualmente em cerca de um milhão de euros. O maior mercado Golden Visa para o Pine Cliffs tem sido a China, seguido do Médio Oriente, Turquia, Brasil e África do Sul.

Estes dois exemplos mostram que um bom produto de investimento, apoiado por um hotel de qualidade, pode atrair o investimento dos compradores AV para o Algarve. Este potencial foi também reconhecido pelo Grupo JW Hotels & Resorts, que converteu recentemente os 61 apartamentos no seu Formosa Park Hotel em propriedades plenas, lançando-os no mercado mais no início deste ano.

Lisboa ainda está a prosperar, mas isto está a causar uma escassez de propriedades adequadas e ao preço ideal, entre meio milhão e um milhão de euros, e o Algarve está bem posicionado para tirar partido disso. ■



ALGARVE Essential

No. 109 June-July 2018

DRINKS WITH A VIEW

Discover the best rooftop bars
Os melhores bares no topo

PROPERTY

The Golden Visa in the Algarve
Os 'vistos dourados' no Algarve

ANNABEL CROFT

At her Algarve academy
Na sua academia do Algarve

ESSENTIAL

Property, business, style,
fashion, travel and more
Imobiliário, negócios, estilo,
moda, viagens e mais

June-July 2018 €4.00



9 770874 897006