

## Opinião



**Nuno Malheiro da Silva**  
Arquitecto  
Presidente do FOCUS GROUP  
nuno.malheiro@focusgroup.eu

**Agrupamentos humanos espontâneos e, portanto, imprevisíveis, transitórios e desprovidos de organização interna. É um fenómeno produzido pela soma das acções individuais das pessoas espalhadas e sem contacto directo e contínuo mas que vão na mesma direcção**

# O perigo de seguir a manada

Quando era mais novo gostava de assistir aos documentários na televisão sobre a vida selvagem. Ainda hoje gosto. Em particular, quando via os episódios do Jacques Cousteau sobre os Oceanos, ou os documentários sobre os animais na savana africana, sempre me surpreendeu a forma como alguns se movimentam e comportam em “manada”.

Nos humanos o fenómeno do comportamento de massas é igualmente estudado e, de entre inúmeras fórmulas, explicado como sendo “agrupamentos humanos espontâneos e, portanto, imprevisíveis, transitórios e desprovidos de organização interna. É um fenómeno produzido pela soma das acções individuais das pessoas espalhadas e sem contacto directo e contínuo mas que vão na mesma direcção.”

Na actividade imobiliária também tenho ficado surpreendido pelo comportamento de alguns promotores, de menor ou maior dimensão, que vão simplesmente “seguindo a manada”, sem muitas vezes se aperceberem que os crocodilos estão à espera ao atravessar o rio ou que se dirigem para a boca da baleia.

Quer seja por estarem focados a reabilitar edifícios no centro histórico de Lisboa, procurando oferecer maioritariamente apartamentos de tipologia T0 e T1 destinados, na sua maioria, ao arrendamento de curta duração para turistas, quer seja contratando equipas de projecto ou de fiscalização a preços reduzidos para potenciar o aumento do seu lucro aproveitando o facto de haver pouca procura desses serviços que o permite, estes promotores limitam-se a “seguir a manada”.

Como qualquer bolha que acaba por rebentar, é por demais evidente que o mercado vai ficar inundado de apartamentos de tipologia T0 e T1 e que, quando a moda de visitar Lisboa esfriar, ou a Turquia, Egipto, Tunísia voltarem a ser destinos de férias, não terão os mesmos índices de ocupação que hoje se verificam. Se é verdade que o arrendamento de curta duração, atualmente com bons índices de ocupação, permite rentabilidades elevadas, quem procura apartamentos para arrendar por períodos mais prolongados não estará disponível nem terá capacidade para pagar por mês o que se paga por dia, o que inevitavelmente baixará a rentabilidade e, conseqüentemente, o valor dos imóveis. Por outro lado, o facto de se apostar nas tipologias T0 e T1, fará com que famílias que procuram apartamentos com mais quartos e que prefeririam residir no centro da cidade não encontrarão solução para a sua procura. Ao “seguir a manada”, poucos são os que vêm a oportunidade de promover tipologias maiores e que apostem no mercado de arrendamento de longa duração.

Do mesmo modo, quando procuram as equipas de projecto, os promotores em causa procuram, na maioria das vezes, os chamados “arquitectos autores”, eventualmente pensando que lhes proporcionarão (aos empreendimentos) mais visibilidade, ou acabam não raras vezes por contratar aqueles que lhes oferecem aparentemente o mesmo serviço por um valor significativamente mais reduzido. Mais uma vez “seguindo a manada”, estes promotores não vislumbram que ao oferecer o mesmo tipo de produto, do mesmo arquitecto que o promotor ao lado, não se distinguem do seu concorrente e, no segundo caso, não têm consciência que o barato sai (sempre) caro. Um projecto hoje em dia, e especialmente quando falamos de reabilitação urbana, não é apenas arquitectura, mas sim o resultado de uma interacção intensa e profunda entre as diferentes especialidades de projecto que concorrem para que o resultado final seja um todo coerente. Quando os projectos não têm qualidade o resultado fica à vista mais tarde, durante a obra ou mesmo depois da obra. Por outras palavras, os euros poupados no custo do projecto esfumam-se nos custos adicionais da obra que poderiam ser evitados com bons projectos. O mesmo se aplica à fiscalização da obra que é fundamental para assegurar não só a qualidade mas também os custos e os prazos de execução das obras.

Quando iniciei a minha actividade profissional, já lá vão quase 20 anos, muitos promotores que eram simultaneamente construtores procuravam projectos baratos, pedindo apenas que os projectos fossem licenciados, não querendo ter projectos de execução detalhados e completos, por (erradamente) pensarem não ser uma mais-valia. Hoje os promotores mudaram. Mas nem todos mudaram necessariamente para melhor: Os de hoje querem projectos completos, mas baratos. O erro é semelhante.

Por vezes procuro explicar esta realidade fazendo um paralelismo com a compra de um carro. Podemos comprar um utilitário em vez de comprar um automóvel topo de gama. Ambos têm quatro rodas, um volante, um motor, portas etc., mas não podemos esperar a mesma performance nem a mesma qualidade de acabamentos. Ao “seguir a manada” perdemos a individualidade e a perspectiva. Os promotores que queiram preservar essa individualidade devem, em minha opinião, diferenciá-los com projetos verdadeiramente singulares e de qualidade, contribuindo para fazer de Lisboa a “unique place to live in” mais do que “a good place to visit”.