



Conforto e exclusividade

Fomos conhecer um dos mais ambiciosos players do panorama imobiliário de Lisboa. A Coporgest tem sido um dos motores do seu aumento qualitativo, mediante um trabalho que nos foi dado a conhecer pelo seu fundador e CEO, Sérgio Ferreira.

Estávamos em 2004 quando se deu a criação deste projeto, motivada pela perceção de que havia muito por fazer pela melhoria do parque residencial lisboeta. Para o nosso entrevistado, era visível que “não existiam na cidade apartamentos que fossem de elevada qualidade”. Daí resultou a vontade de formar uma equipa que colmatasse essa lacuna, algo que, efetivamente, foi feito e que tem sido um dos pilares do seu crescimento.

Se, no seu início, a Coporgest contava com dois elementos, hoje são 22 as pessoas que dela fazem parte. Falamos de um staff multidisciplinar, que dá o devido suporte prático à internalização das diferentes etapas do processo. “Todos os projetos que realizámos foram feitos por arquitetos que fazem parte da nossa equipa, a fiscalização está entregue a engenheiros que são nossos colaboradores e a gestão dos serviced apartments também é interna. É esta a nossa estratégia, ao contrário da opção por simplesmente

Comfort and exclusiveness

We went to know more about one of the most ambitious players in the real estate scenario of Lisbon. Coporgest has been one of the drivers of its qualitative increase, through a labor that was explained to us by its founder and CEO, Sérgio Ferreira.

It was in 2004 that this project was created, an initiative that was propelled by the perception that the housing in Lisbon had a lot of room for improvement.

For our interviewee, it was clear that “there was a lack of high-quality apartments in the city.” This resulted in the desire to form a team that could help fill this gap, something that was achieved and which has remained one of the pillars of the company’s growth.

Whereas, at the time of its inception, Coporgest had two elements, today 22 people who are part of it. This is a multidisciplinary staff, who gives practical support to the internalization of the different stages of the process. “All the projects we have carried out have been done by architects who are part of our team, the respective supervision is given to engineers who are our employees and the management of serviced apartments is also internal. This is our strategy, a different one from the option to simply acquire a piece of land, outsource all phases, sell and leave,” explains Sérgio Ferreira.



adquirir um terreno, subcontratar todas as fases, vender e ir embora”, explica Sérgio Ferreira.

O alargamento da equipa traduz o crescimento da empresa, não sendo, evidentemente, o único indicador disso. Merece ênfase a acumulação das diferentes unidades de negócio que, hoje, a sua atividade reúne. Na sua origem, a Coporgest apareceu com um primeiro foco na produção de apartamentos. Em 2012, seguiu-se o projeto Lisbon Best Apartments, destinado ao arrendamento de serviced apartments, uma atividade na qual estão incluídos 54 espaços, em seis diferentes edifícios. Uma terceira vertente contempla os ativos de rendimento, tratando-se estes, nomeadamente, de lojas que integram os prédios construídos e que se mantêm sob a propriedade da empresa. Nesta fase, Sérgio Ferreira e a sua equipa preparam-se para abraçar um novo desafio, que deverá estar materializado num espaço de dois anos. Falamos da criação de uma unidade hoteleira, o Lisbon Chiado Hotel, que ocupará o segmento das cinco estrelas e estará instalado em dois edifícios que foram adquiridos para o efeito.

A capital do país é onde se centram todas as movimentações da Coporgest. Dos 21 projetos que constam no seu portfólio, apenas um se situa fora dos seus limites, encontrando-se em São João do Estoril. Num meio onde há muitos operadores a competir, Sérgio Ferreira é pronto a responder quando nos fala dos pontos-chave da sua diferenciação. Apesar do boom imobiliário já sobejamente conhecido, considera que “em Portugal, mesmo em muitos apartamentos supostamente de luxo, a qualidade construtiva deixa muito a desejar”. Assim, a Coporgest sobressai por fatores como a localização e pelos “projetos com uma qualidade de construção e de acabamentos” que o CEO diz “não terem paralelo em Lisboa”, o que se reflete na forma como este “é, provavelmente, o promotor que vende os apartamentos mais caros e o único que congrega quatro unidades de negócio geridas internamente”. Acrescentando: “Vendemos mais caro mas temos um produto que é reconhecido como único pelo mercado. Há clientes que dizem que depois de entrarem nos nossos empreendimentos, já não querem comprar a mais ninguém!”

O timing em que nos encontramos é de especial pertinência, estando já concluída a construção daquele que será porventura o mais relevante empreendimento da Coporgest até agora, a SottoMa-



While such an enlargement in its team reflects the company's growth, it is surely not its sole indicator. Emphasis should be given to the accumulation of different business units that are presently under its umbrella. At the beginning, Coporgest appeared with an initial focus on creating apartments. In 2012, this was followed by the Lisbon Best Apartments project, which consists in the leasing of serviced apartments, an activity which includes 54 spaces, divided by six different buildings. A third part covers income assets, namely stores that are integrated in the buildings that were developed and remain under the company's ownership. At this stage, Sérgio Ferreira and his team are now preparing themselves to embrace a new challenge, which should be materialized within two years. A five-star hotel unit is set to be created, named the Lisbon Chiado Hotel, which will be installed in two buildings that were purchased for this purpose.

The country's capital is where all the company's moves are centered. Of the 21 projects included in its portfolio, only one is located outside its limits, namely in São João do Estoril. Within an environment where there are several operators in competition, Sérgio Ferreira is ready to answer when he talks to us about the key points of his differentiation. Despite the already well-known real estate boom, he believes that “in Portugal, even in many supposedly luxury apartments, the constructive quality leaves much to be desired.” Therefore, Coporgest stands out due to factors such as location



yor Residências. Um investimento de cerca de 60 milhões de euros, que implicou um processo de mais de quatro anos de trabalho, e que consiste na maior obra de reabilitação urbana residencial feita na cidade nos últimos 15 anos. Perfazendo um conjunto de quatro prédios, com um total de 97 apartamentos (92 já comercializados) e três lojas, situa-se bem no interior de Lisboa (a 200 metros da Rotunda do Marquês de Pombal), conciliando essa centralidade com a serenidade de um lugar que se mantém alheio aos ruídos da azáfama urbana e que oferece valências como um espaço de jardim e piscina.

Dentro do horizonte de 2019, acrescentam-se outros novos empreendimentos, como o Duques de Bragança (13 apartamentos e duas lojas), no Chiado; o Liberdade Premium Apartments (10 apartamentos e uma loja) a 40 metros da Avenida da Liberdade; o Álvares Cabral (19 apartamentos e uma loja) com vistas magníficas na colina entre o Rato e a Estrela, e o SottoMayor Premium Apartments (43 apartamentos e uma loja), entre o Marquês de Pombal e a Praça Duque de Saldanha.

Se tudo isto nos remete para a constatação de que esta é uma empresa dinâmica e ambiciosa, tal não deixará de ser matizado com o sentido de realismo e prudência que Sérgio Ferreira demonstra nas suas palavras. Aqui, as milhares de vicissitudes que o setor conheceu há uma década não ficaram esquecidas e toda esta lição está firmemente interiorizada. “Encaro o futuro próximo com cautela e sem euforia nenhuma. Penso que o grande desafio passa por conseguir manter a estrutura de capital da empresa sólida, num mercado que apresenta muitas incertezas. Nesta atividade, o retorno financeiro apenas vem uns cinco anos depois de se começar o investimento, e em cinco anos passam-se biliões de factos que afetam a economia, afetam a procura e tornam impossível gerir a incerteza num prazo tão longo”, conclui.

and “projects with a quality of construction and finishing” that “have no parallel in Lisbon”, according to our interviewee, which ends up reflected in the way this is “probably the promoter which sells the most expensive houses and the only one that congregates four internally managed business units, all within the same company”. Adding: “Our prices are more expensive but we have a product that been recognized by the market as unique. There are customers who say that after entering our properties, they no longer want to purchase from anybody else!”

The timing in which we find ourselves is of particular relevance, after the conclusion of what may be Coporgest’s most relevant project until now: SottoMayor Residences. An investment of around 60 million euros, which entailed a process of over four years of work, and which consists in the largest residential urban rehabilitation work done in the city in these last 15 years. Totalling 97 apartments (92 already commercialized) and three stores, divided by four buildings, it is located right in the interior of Lisbon (200 meters distance from the Marquês de Pombal roundabout), combining this centrality with the serenity of a place where one can remain oblivious to the urban bustle and which offers facilities such as a garden and a swimming pool.

Within the horizon for 2019, other new developments are added, such as the Duques de Bragança (13 apartments and two stores) in Chiado; the Liberty Premium Apartments (10 apartments and a store), at 40 meters distance from Avenida da Liberdade; Álvares Cabral (19 apartments and a store) with magnificent views from the hill between the Rato and Estrela, and SottoMayor Premium Apartments (43 apartments and a store) between the Marquês de Pombal and the Duque de Saldanha Square.

If all of this brings us to the realization that this is a dynamic and ambitious company, such is balanced with the sense of realism and prudence that Sérgio Ferreira demonstrates in his words. Here, the thousands of unhappy events that the sector had lived a decade ago were not forgotten and this whole lesson is firmly internalized. “I look at the near future with caution and without any sort of euphoria. I think the great challenge is to keep the company’s capital structure solid, while facing a market which presents many uncertainties. In this activity, the financial return only appears about five years after the investment is made, and in five years billions of facts come about that affect the economy, affect demand and make it impossible to manage uncertainty in such a long time”, he concludes.

