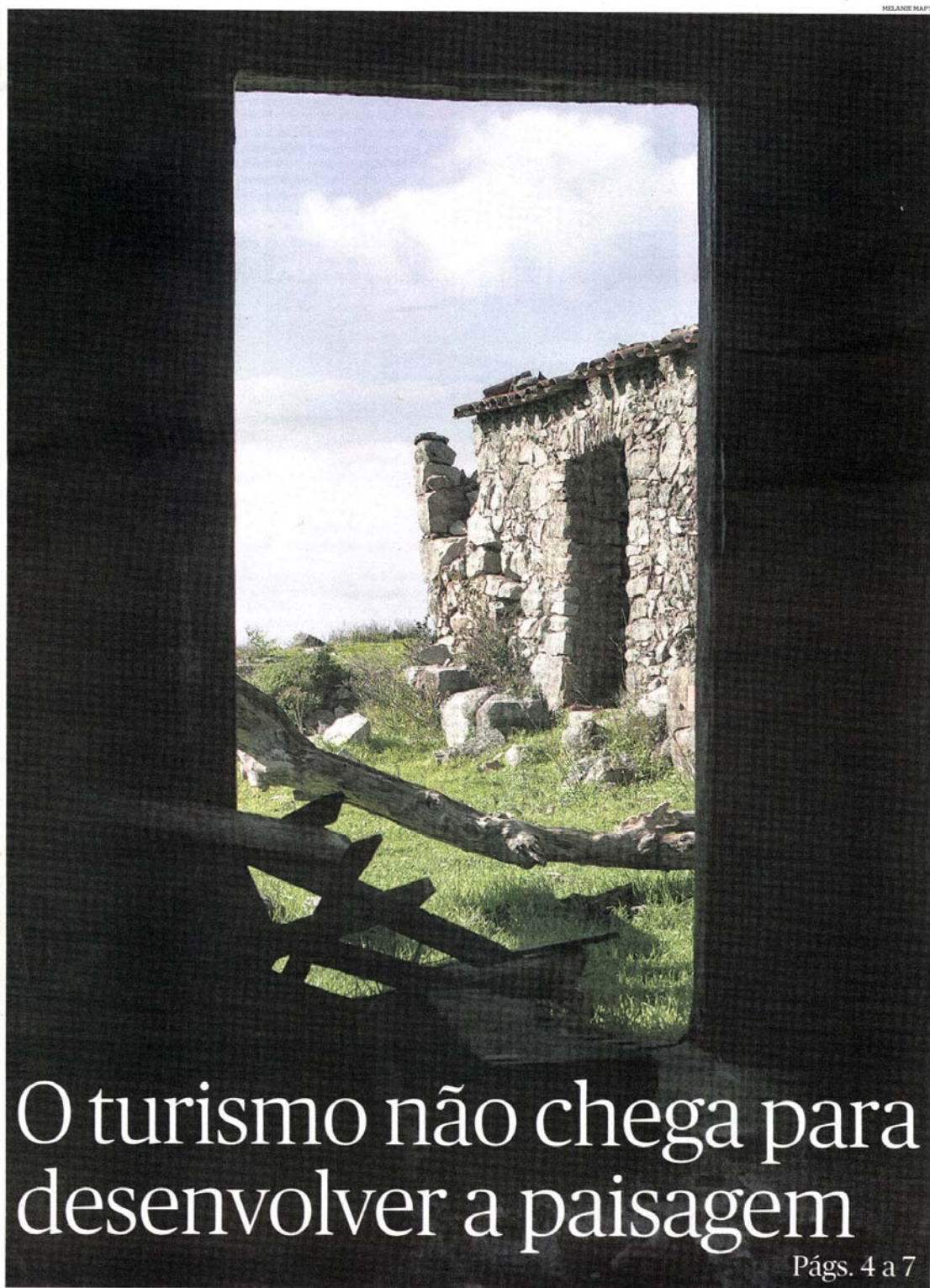


Cidades

Domingo, 28 de Novembro de 2010

P
Público



O turismo não chega para desenvolver a paisagem

Págs. 4 a 7

Lisboa

Nova carta do ruído identifica pontos críticos
Pág. 8/9



Reabilitação

Criado serviço tudo-em-um para quem procura casa no Porto Pág. 10/11



Antes & Agora

A Avenida Serpa Pinto, em Matosinhos, no início do Século XX Pág. 2

Reabilitação

Que vista quer ter da janela da sua casa na Baixa do Porto?

Sabendo que procurar uma casa para reabilitar pode ser uma dor de cabeça, dois profissionais criaram um serviço que incluiu a busca do imóvel, a papelada, os orçamentos e a obra. E assim nasceu a SWark. Por *Patrícia Carvalho* (texto) e *Paulo Ricca* (fotografia)



Sara Silva Natária e Paulo Santos da Cunha numa casa devoluta da Rua dos Caldeireiros, no centro histórico

● Robert Sauvé tem uma caravana gigante, de 1971, tipicamente americana. Daquelas que se vêem nos filmes de Hollywood - prateadas, compridas e arredondadas nos extremos. Um clássico. Quando, aos 55 anos, decidiu deixar para trás, em definitivo, Detroit, e escolher o Porto para viver, a caravana tornou-se um ponto fulcral na escolha da nova habitação. Robert quer ficar na Baixa do Porto, numa casa antiga que possa reabilitar e que, mais do que uma habitação, "possa dar algum retorno

económico", com a criação de apartamentos para alugar e um pequeno negócio no rés-do-chão, explica, via e-mail. E que tenha um jardim, no qual "possa plantar a caravana". Não sendo da cidade, a procura podia revelar-se uma dor de cabeça para o norte-americano, mas a intervenção de um amigo levou-o a descobrir a SWark.

A empresa, instalada no UP-TEC (Pólo Tecnológico da Universidade do Porto), resulta da junção de uma arquitecta, Sara Silva Natária, e de um profissional da área financeira e imobiliária, Paulo Santos da

Cunha. O que têm para oferecer é uma espécie de "todos-em-um" da reabilitação urbana no centro do Porto. Mesmo o que convinha a Robert Sauvé.

Imagine que quer comprar uma casa no centro histórico. Sabe quanto quer gastar e algumas especificidades que o edifício deve ter e das quais não abdica. Por exemplo, que seja voltado a sul e com jardim. Isto, para a SWark, será a sua "lista dos desejos" (eles usam o termo inglês, *wish list*). E é com ela em mente que Sara e Paulo vão começar a percorrer a

cidade à procura da casa que lhe encha as medidas. Chamam-lhe *house hunting* (Sara trabalhou algum tempo no estrangeiro, o que justifica o recurso regular aos termos britânicos).

Com algumas sugestões na mão, chamam-no para uma visita guiada e, se alguma das casas sair vencedora, tratam de toda a papelada - investigam a parte histórica e jurídica do bem imóvel, tomam conta do processo de licenciamento e verificam, entre outras coisas, se o Plano Director Municipal da cidade comporta a

desejada ampliação do edifício ou se o Igespar (Instituto de Gestão do Património Arquitectónico e Arqueológico) permite a abertura de uma porta de garagem na fachada. Por fim, dependendo do que quer fazer com o seu prédio novo - transformá-lo na sua casa de habitação, em negócio ou num conjunto de apartamentos para arrendar -, realizam, em conjunto com um grupo de arquitectos com os quais trabalham, o estudo de reabilitação e tratam da obra. "Já fomos convidados para integrar a carteira de colaboradores da

SRU [Sociedade de Reabilitação Urbana], orgulha-se Sara.

O que faço com o dinheiro?

Não é de estranhar. Ainda recentemente, numa conferência sobre reabilitação urbana, Rui Quelhas, administrador da SRU portuense, explicava: "Noventa por cento dos investidores entram-nos no gabinete a dizer 'tenho aqui xis, diga-me em que devo investir'. As pessoas têm liquidez, mas não sabem o que fazer."

A própria SRU já oferece uma grande ajuda a estes interessados, através da Loja da Reabilitação, que, em cinco anos de existência, recebeu mais de 17 mil visitantes, em busca de informação sobre apoios à reabilitação (entre incentivos fiscais e acesso ao crédito em condições especiais), as bolsas de imóveis e de projectos disponibilizada pelo espaço e o auxílio na instrução e recepção dos projectos de licenciamento. À primeira vista, quase poderia parecer que a loja já oferece tudo o que a SWark oferece, mas há diferenças.

Desde logo, o facto de a empresa privada tratar de todo o processo (desde a procura do imóvel até à obra de reabilitação). E, depois, há a personalização. "Que vista gostava de ter da janela na sua casa da Baixa?", pergunta um dos posts que a SWark coloca na sua página do Facebook. Este quase podia ser o lema da empresa, explica Sara. "Andamos muito pela cidade e vamos tendo conhecimento de uma série de tesouros escondidos que colocamos na nossa base de dados. Temos cerca de 300 prédios nessa lista", diz. Um deles fica no número 67 da Rua das Caldeireiras. É uma casa devoluta, com vários pisos, e um pequeno pátio traseiro que pode crescer e ganhar um jardim com vista sobre os telhados do Porto, assim que sejam demolidos alguns acrescentos à estrutura original, em pedra.

A casa, com uma escada em madeira de degaus carcomidos, encimada por uma abertura, agora tapada, que já foi (e há-de voltar a ser) uma clarabóia, guarda ainda algumas memórias de quem a ocupou. Um conjunto de fotografias a preto e branco que Sara arrumou em cima de uma cadeira. Um conjunto de casacos de homem pendurados num só cabide. Um autocolante do FC Porto nos azulejos da cozinha. "Já temos dois estudos de arquitectura para este edifício. Um deles para uma casa unifamiliar fantástica, o outro para a criação de oito T0", revela Sara. Quem a comprar decidirá.

Um quintal para o maracujá

O trabalho da SWark divide-se em três fases - que os clientes poderão contratualizar por inteiro ou separadamente. A primeira passa pela procura de casas para clientes; a segunda diz respeito à elaboração de projectos e licenciamento; a última à obra de reabilitação propriamente dita. Sara e Paulo dizem que aos clientes é apresentada uma média de "seis hipóteses" de compra. E o plano - quando chegarem lá, porque o projecto é recente -, é que na fase de reabilitação sejam contactadas, no mínimo, três empresas especializadas para "comparar orçamento e oferecer a melhor hipótese ao cliente".



“Noventa por cento dos investidores entram-nos no gabinete a dizer ‘tenho aqui xis, diga-me em que devo investir’. As pessoas têm liquidez, mas não sabem o que fazer.”

Rui Quelhas,
administrador da SRU

Joana Bordalo e Sá e André Carvalho souberam da existência da SWark por uma amiga e decidiram recorrer aos seus serviços. Um destes dias, hão-de ir verificar as propostas que a empresa encontrou para eles. "É ideal para cidadãos com pouco tempo livre", explicam, por e-mail. A vontade de continuar a viver na Baixa tem várias justificações: "Oferece-nos qualidade de vida. Primeiro, é próximo dos nossos locais de trabalho: um de nós faz o percurso a pé, o outro demora apenas 15 minutos de metro! Ou seja: não há necessidade de usar automóvel! Segundo, a Baixa é rica em tudo: mercearias com verdes e frutas frescas, vários tipos de comércio e restauração, além de estar no centro da actividade cultural e académica. Terceiro, temos a sorte de a nossa habitação actual ser resguardada do trânsito, não se ouve uma buzina, mas sim o chilrear de passarinhos".

Apesar desta calma que já experimentam, os dois procuram "uma nova casa". E a "lista dos desejos" apresentada à SWark é clara: "Queremos que seja uma casa independente, para restaurar, virada a sul/poente e que tenha um jardim/terreno, onde possamos ter os nossos maracujás, limoeiro, oliveira e hortas sazonais. A existência de uma garagem ajudaria, pois, apesar de usarmos pouco, gostaríamos de ter a vintura

Encontros Empresa nasceu de um encontro casual

Sara e Paulo conheceram-se de forma casual. Ela tinha regressado da Noruega, onde esteve a trabalhar, e, sendo "uma apaixonada pela Baixa", procurava uma casa para habitar. Lá fora, tinha sentido saudades. "Do granito debaixo dos pés, dos tapetes artesanais que calçamos, das fachadas de azulejo. Tudo o que damos como garantido", recorda. Paulo trabalhava numa agência imobiliária e levou-a a ver uma casa. Ela confessou a sua vontade de transformar aquela paixão em negócio. Ele também queria mudar. De cliente e vendedor, tornaram-se sócios num novo projecto. "Percebemos que sozinhos não conseguíamos fazer o que sonhávamos, mas que juntos podíamos chegar lá", diz Paulo. Ela ofereceu o nome - o "SW" é a sigla de "sudeste" - a posição de Portugal na Europa. "Ark", um diminutivo para Arquitectura, em norueguês. Sara diz que ainda pensou em encontrar um nome mais português para a firma, mas como o projecto inicial, e não abandonado, era o de "promover a reabilitação da Baixa para estrangeiros", deixou-o ficar. A arquitecta comprou a sua casa na Baixa, e esse processo serviu-lhe como experiência para ajudar os clientes. "Tenho casa no Morro da Sé, já passei pelos problemas todos. Então, pensei, porque não transformar isto numa ideia de negócio e propor às pessoas que não tenham de passar por isto?", questiona. E já passou quase um ano.

resguardada." Joana e André querem um terreno para plantar maracujás. Robert um local para plantar a caravana brilhante. Nem todos os desejos são iguais. "Há quem privilegie os transportes públicos", diz Sara. "Há quem queira ter um larguinho. Um larguinho sossegado, com duas ou três árvores. Desta forma, estão em casa, mas têm vista", completa Paulo.

Orçamentos variáveis

Sara e Paulo não escondem que a sua principal ambição é apostar em investidores fortes, que procurem mais do que uma casa para morar. E, lá mais para a frente, anseiam por saltar fronteiras e levar para o Porto os estrangeiros que por ele se apaixonem e que, como Robert, o escolham como morada. Garantem que não faltam, na cidade, edifícios capazes de satisfazer os desejos mais recônditos. E há de tudo para todos os bolsos, juram. "Já tivemos um cliente que disse que tinha um orçamento de 50 mil euros. Nós dissemos, vamos a isso", ri Sara. Como recebem uma percentagem do investimento pelo seu trabalho, um orçamento tão baixo pode ser problemático, mas os fundadores da SWark garantem que alguma coisa se há-de arranjar.

Actualmente, a SWark está num processo de *house hunting* para dois novos clientes. Quando tiverem alguns espaços seleccionados vão chamar os potenciais compradores e, provavelmente, comprar-lhes um *Andante*. A visita às casas é feita "como um percurso turístico", explica Paulo. Quase sempre a pé ou de transportes públicos, para que a cidade se entranhe nos futuros habitantes ou meros investidores. Até agora, a maior parte dos clientes são casais jovens, que procuram casa na zona central, num recanto sossegado. De preferência com vista.

Teatro de Comuocópia

FIM DE CITAÇÃO

UM PROLOGO UM LEVANTAMENTO
UMA ADVERTÊNCIA
de Luis Miguel Cintra e Amália Barreira

Encenação: Luis Miguel Cintra com a colaboração de Christine Laurent; **Cenário e figurinos:** Cristina Reis; **Desenho de luz:** Daniel Worm D'Assumpção; **Assistente de encenação:** Manuel Romano; **Assistentes para o cenário e figurinos:** Linda Gomes Teixeira e Luis Miguel Santos; **Director técnico:** Jorge Esteves; **Construção e montagem de cenário:** João Paulo Araújo e Abel Fernando; **Montagem e operação de luz e som:** Rui Seabra; **Costureira e conservação do Guarda-roupa:** Maria do Sameiro Vilela; **Contraregra:** Manuel Romano; **Apoio musical:** Luis Madureira; **Assistente de produção:** Tânia Trigueiros; **Secretária da Companhia:** Amália Barreira; **Cartaz:** Cristina Reis

Elenco: Dinis Gomes, Luis Lima Barreto, Luis Miguel Cintra e Sofia Marques

DE 18 DE NOVEMBRO A 12 DE DEZEMBRO

TEATRO DO BAIRRO ALTO De 3ª a Sábado às 21.30h Domingo às 16.00h
R. Tenente Raul, Cascais 1A. 1250-268 Lisboa Tel: 213961515
http://www.teatro-comuocopia.pt email: info@teatro-comuocopia.pt
Bilhetes também à venda nas lojas Warten, Fina, Viagens Abreu, El Corte Inglés e www.clicktime.sapo.pt

Estrutura financiada por M

Financiamento da Cultura

Financiamento da Cultura

M/12