



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

O Alojamento Local e os seus titulares:

Casos da cidade do Porto

Afonso Abrunhosa de Brito Gonçalves Mariz

Católica Porto Business School
Abril, 2020



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

O Alojamento Local e os seus titulares:

Casos da cidade do Porto

Trabalho Final na modalidade de Dissertação
apresentado à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de mestre em Marketing

por

Afonso Abrunhosa de Brito Gonçalves Mariz

sob orientação de
Professora Doutora Sandra Lima Coelho
Professora Doutora Mariana Alves da Cunha

Católica Porto Business School
Abril, 2020

Agradecimentos

A elaboração deste trabalho contou com a colaboração de várias pessoas que me acompanharam e apoiaram desde o primeiro dia e às quais não posso deixar de agradecer.

À Universidade Católica por durante tantos anos ter desempenhado um papel tão importante, sendo parte ativa na formação de um melhor estudante, profissional e cidadão.

Às Professoras Doutoras Sandra Lima Coelho e Mariana Alves da Cunha pelo acompanhamento e orientação, pelo constante nível de exigência e rigor mantidos, acompanhados pela vontade e disponibilidade de me ajudarem na construção deste trabalho.

Aos meus avós, pela presença constante durante a minha vida. Pelo exemplo de dedicação e preocupação que demonstram até hoje.

Aos meus pais e irmãs, pelo acompanhamento contínuo. Pelos sacrifícios feitos e pelas oportunidades que nos deram. Pelos ensinamentos e experiência transmitidos. Pelo espírito de família que criaram e por construírem tudo aquilo que sou hoje.

À Ana pela paciência, companhia e ajuda ao longo de todos estes meses. E por fim, a todos os meus amigos que sempre serviram como refúgio para os momentos mais complicados.

A todos, deixo o meu sincero agradecimento.

Resumo

Este trabalho debruça-se sobre o Alojamento Local (AL) na cidade do Porto e sobre as práticas de Economia de Partilha e tem como principal objetivo perceber o que motiva os titulares de licenças de AL a aderirem ao negócio do arrendamento de curta duração. As entrevistas realizadas a oito titulares de licenças de AL permitiram a construção de retratos sociológicos que desvendaram os contextos da vida dos entrevistados, nos quais possa ter surgido as disposições para esta ação. Este processo revelou ser essencial para descobrirmos quais as motivações que predominaram na decisão de aderir ao negócio do AL.

Antes de partirmos para dos casos individuais, fizemos uma breve análise sobre o fenómeno do AL na cidade do Porto. Desta análise concluiu-se que os contextos de partilha e as práticas de Economia de Partilha terão pouca expressão no AL portuense. Na cidade do Porto as unidades de AL são geridas como um negócio e os espaços têm como utilidade servir as necessidades daqueles que querem dormir na cidade, durante um curto período de tempo.

Relativamente às motivações daqueles que partilham espaços, a investigação teórica permitiu-nos concluir que estas se podem enquadrar em três principais grupos: económicas, sociais e ambientais. Estudos previamente realizados por Botsman e Rogers (2010) e Böcker e Meelen (2017) indicam que aqueles que partilham o seu espaço com pessoas desconhecidas, fazem-no movidos por motivações económicas, uma tendência confirmada no nosso estudo: as entrevistas realizadas confirmam que as motivações económicas são aquelas que têm mais peso na tomada de decisão de entrada no AL.

Palavras-chave: Alojamento Local, Economia de Partilha, motivações, retratos sociológicos.

Abstract

This thesis focuses on the analysis of the short-term rental market in Porto, as well as on Sharing Economy's practices, and aims to understand what motivates landlords who possess such licenses of local accommodation to do it in the first place. The interviews with eight short-term rental licensees allowed the construction of sociological portraits that contextualize the interviewees' life stories, and how these came to influence their disposition to live communally. This process proved to be essential in our research of what are the main motivations behind their embrace of the short-term rental phenomenon.

Such a study of their motivations was preceded by a study of the short-term rental in Porto's city. Here we concluded that the short-term rental in Porto isn't greatly influenced by the Sharing Economy's practices. In Porto, short-term rental units are run as a business and are meant to fulfil the needs of those who seek accommodation in the city for a short period of time.

The theoretical investigation into the motivations of those who share places of accommodations, led us to conclude that these can assume one of three forms: economic, social and environmental. Studies by Botsman and Rogers (2010) and Bocker and Meelen (2017), had previously pointed to financial motivations as the source of the decisions to share spaces with strangers. The interviews supported this claim, as it pertains to the eight cases in question, which leads us to conclude that economic factors are those that weigh heaviest on the decision to enter into short-term renting of local accommodations.

Key words: Short-term rental, Sharing Economy, motivations, sociological portrait

Índice

Agradecimentos	iv
Resumo.....	vi
Abstract	viii
Índice	x
Índice de Figuras.....	xiii
Introdução.....	15
Capítulo 1.....	19
Enquadramento teórico	19
1.1 A cidade do Porto e o Alojamento Local	19
1.1.1 Análise do conceito “Centro Histórico”	19
1.1.2 Dinâmicas do Centro Histórico	23
1.1.3 Alojamento Local: a solução para a requalificação do centro da cidade do Porto.....	25
1.1.4 Efeitos secundários do Alojamento Local	28
1.1.5 O Alojamento Local na cidade do Porto	35
1.2. A Economia de Partilha.....	43
1.2.1 Crescimento das práticas de partilha.....	43
1.2.2 Definição do conceito de Economia de Partilha.....	45
1.2.3 Representação gráfica da Economia de Partilha	50
1.2.4 Motivações para as práticas de Economia de Partilha	55
1.4.1 Motivações Económicas	56
1.4.2 Motivações Ambientais.....	57
1.4.3 Motivações Sociais.....	58
1.2.5 Considerações finais sobre as motivações	59
1.3 Linhas de interseção entre o AL e a Economia de Partilha.....	61
Capítulo 2.....	67
Os métodos de investigação.....	67
2.1 Objeto de estudo.....	67
2.2 Construção da Amostra	69
2.3 Métodos de Investigação.....	70
2.3.1 Recolha de dados do Registo Nacional de Alojamento Local (RNAL)	70
2.3.1.1. Tratamento dos dados do Registo Nacional de Alojamento Local (RNAL)	71
2.3.2. Entrevistas Biográficas.....	71

2.3.2.1 Etapas do procedimento metodológico.....	72
2.3.2.2 Retratos Sociológicos.....	74
Capítulo 3.....	77
Análise e discussão de resultados	77
3. Retratos sociológicos	78
3.1 Caracterização sociodemográfica dos entrevistados	78
3.1.1 Retrato Sociológico 1	79
3.1.2 Retrato Sociológico 2	88
3.1.3 Retrato Sociológico 3	95
3.1.4 Retrato Sociológico 4	104
3.1.5 Retrato Sociológico 5	112
3.1.6 Retrato Sociológico 6	119
3.1.7 Retrato Sociológico 7	126
3.1.8 Retrato Sociológico 8	132
3.2 Análise transversal dos retratos sociológicos	138
Capítulo 4.....	146
Considerações Finais.....	146
4.1 Conclusões.....	147
4.2 Limitações.....	152
4.2.1 Tempo.....	152
4.2.2 Amostra.....	153
4.2.3 Representatividade.....	153
4.2.4 Condição como entrevistador	153
Bibliografia.....	155
Apêndices	159
Apêndice I – Distribuição anual do número de registos de AL em cada freguesia do concelho do Porto	160
Apêndice II – Caracterização sociodemográfica dos entrevistados	161
Apêndice II – Caracterização sociodemográfica dos entrevistados	162
Apêndice III - Guião de Entrevista.....	163
Apêndice IV – Transcrição das entrevistas realizadas	166
Entrevista 1 – Fernando Teixeira.....	166
Entrevista 2 – Nuno Oliveira.....	187
Entrevista – José Couto	205
Entrevista 4 – Benedita Coelho	220
Entrevista 5 – Bernardo Pinto	234
Entrevista 6 – Pedro Ferreira.....	267
Entrevista 7 – Guilherme Pacheco.....	285
Anexos.....	314
Anexo I – Declaração de Consentimento Informado	316

Índice de Figuras

Figura 1: Distribuição territorial dos registos de AL.....	36
Figura 2: Evolução do número de registos de AL, no concelho do Porto	37
Figura 3: Evolução do número de registos de AL, no concelho do Porto	40
Figura 4: Distribuição do Registo de AL por tipologia, no concelho do Porto...	40
Figura 5: Número de registos de AL por tipologia do titular, no concelho do Porto.....	41
Figura 6: Distribuição do número de AL por freguesia, no concelho do Porto .	42
Figura 7: Distribuição anual do número de registos de AL por freguesia, no concelho do Porto	42
Figura 8: Representação da Economia de Partilha, Economia “on-demand”, Economia “product-service e Economia de segunda mão no esquema proposto	52
Figura 9: Primeira fase de construção do esquema proposto. Representação dos três eixos e das situações opostas que neles se representam.....	52
Figura 10: Representação das práticas de economia de partilha no esquema proposto. A representação das práticas de Economia de Partilha surge sob a forma de um triângulo que une os vértices “C2C”, “Bens” e “Acesso”	53
Figura 11: Representação da Uber e Airbnb (Economia “on-demand”); Avis e Hertz (Economia “Product-Service”); OLX e CustoJusto (Economia de Segunda mão) Airbnb, BlaBlaCar e Couchsurfing (Economia de Partilha) no esquema proposto.	54
Figura 12: Representação em (A) de uma situação pura de Economia de Partilha e em (B) da possível confusão que possa ser criada por plataformas de partilha de espaço.....	62

Introdução

O Porto, durante um longo período de tempo, caracterizou-se por ser numa cidade degradada, no que concerne ao aspeto e ocupação dos edifícios, e pouco habitada, no que concerne à vida social no seio da cidade. A migração de residentes para outros concelhos vizinhos foi sentida por toda a cidade, no entanto, este fenómeno intensificou-se na Baixa do Porto.

Com base em dados estatísticos recolhidos dos diversos Censos realizados até 2011, conclui-se que o Porto perdeu 9,8% da população habitante, entre 1981 e 2011 (Mota *et al.*,2019). Ainda assim, se a mesma análise se realizar na Área Metropolitana do Porto, o decréscimo da população residente é significativamente menor, o que poderá ser indicativo de que houve interesse por parte dos moradores da cidade do Porto em ocuparem os concelhos vizinhos¹. Tendo em conta o período entre 1981 e 2011, as perdas de habitantes residentes por freguesia foram sentidas de forma acentuada nas freguesias de Miragaia, Santo Ildefonso, São Nicolau, Sé e Vitória que no conjunto desta área, viram a sua população ser reduzida para menos de metade². Os edifícios do centro da cidade foram deixados ao abandono e a cidade passou por um processo de desertificação.

Por outro lado, as companhias aéreas *low-cost* aumentaram o número de voos, o que teve um impacto nos fluxos de turismo e fez chegar ao Porto cada vez mais visitantes. A oferta de serviços de hospedagem por partes dos hotéis

¹ Disponível em: [www:cm-porto.pt](http://www.cm-porto.pt)

² Disponível em: www:cm-porto.pt

não satisfazia o excesso de procura destes serviços e o aumento da capacidade de oferta traduzia-se num processo moroso. Começaram a surgir as pequenas unidades de AL que se ergueram de forma rápida e eficaz, mostrando-se capazes de hospedar os visitantes estrangeiros, dando, em parte, resposta ao excesso de procura por serviços de hospedagem. Embora tenha trazido alguns problemas consigo, o fenómeno do AL poderá ter surgido como a solução para o panorama degradado da cidade do Porto.

Na revisão da literatura sobre a Economia de Partilha destacamos a definição proposta por Frenken e Schor (2017). Estes autores referem-se a este conceito como “consumidores que concedem a outros consumidores o acesso temporário a bens físicos subutilizados (capacidade subaproveitada³), possivelmente por dinheiro” (Frenken e Schor, 2017, p. 5). Uma breve análise permitiu-nos concluir que os conceitos de AL e de Economia de Partilha podem encontrar linhas de interseção. Estendendo esta relação para o campo das motivações, tentamos perceber se aquilo que motiva os indivíduos a procurar contextos de partilha é o mesmo que faz titulares de licenças de AL a procurar obter essas licenças.

É sobre o fenómeno do AL, sobre a Economia de Partilha e sobre os titulares de licenças de AL que trabalho incide. Temos como principal objetivo responder à seguinte questão de investigação: Quais as motivações que conduziram os proprietários de licenças de AL a esse negócio, na cidade do Porto?

Este trabalho encontra-se estruturado em 4 capítulos. Em primeiro lugar, o capítulo 1, é composto por três subcapítulos onde se explora a história e as dinâmicas da cidade do Porto, os conceitos de AL e de Economia de Partilha. É, também, nesta primeira parte que podemos encontrar uma análise detalhada das licenças de AL na cidade do Porto. No subcapítulo relativo à Economia de

³ Tradução de “Idle capacity”

Partilha discute-se uma definição deste conceito e das diferentes motivações que levam os indivíduos a adotar estas práticas. Este capítulo, termina com um subcapítulo que explora a possibilidade das práticas do AL se enquadrarem nas práticas de Economia de Partilha.

Segue-se o capítulo 2 no qual se descreve toda a metodologia de recolha de dados utilizada. Realizámos entrevistas biográficas que nos permitiram conhecer estes titulares de licenças de AL e em que contexto(s) surgem as disposições para a adesão ao AL. Encontra-se também neste capítulo, uma reflexão sobre as técnicas mobilizadas para esta investigação (entrevistas biográficas e retratos sociológicos). Para terminar, apresentam-se argumentos que sustentam a construção da amostra com base em métodos intencionais e não-probabilísticos.

Depois de debater o conceito de Economia de Partilha e o fenómeno do AL no Porto, é no capítulo 3, que apresentamos os dados e sua análise, isto é, os retratos sociológicos de cada entrevistado. Esta análise permite-nos conhecer os trajetos biográficos destes titulares de licenças de AL, na cidade do Porto e quais as motivações que foram determinantes para o processo de obtenção de uma licença. Adicionalmente, neste capítulo, elaborámos uma análise transversal de todos os retratos.

Por fim, no capítulo 4 apresentamos as conclusões a que chegamos com a realização deste trabalho bem como as suas limitações.

Capítulo 1

Enquadramento teórico

1.1 A cidade do Porto e o Alojamento Local

1.1.1 Análise do conceito “Centro Histórico”

Em primeiro lugar, parece-nos fundamental fazer uma análise do conceito “Centro Histórico”, perceber aquilo que representa e fazer uma delimitação geográfica no nosso trabalho. Nos seus estudos e reflexões Fernandes (2011) propõe uma desconstrução deste conceito em duas palavras diferentes e desta forma separa centro de histórico e estuda cada uma destas palavras individualmente. A primeira abordagem, passa por olharmos para o centro de uma cidade como centro único de um modelo citadino monocêntrico. Assim, o centro é “entendido como espaço de maior acessibilidade, mais elevado preço do solo e maior especialização e diversidade das atividades” (Fernandes, 2011, p.13). A segunda abordagem do autor, leva-nos olhar para o centro como espaço que concentra “uma maior carga simbólica” e melhor representa “uma história relativamente longa de uma cidade”. Desta forma, os atuais centros históricos coincidem com os centros de negócios anteriormente desenvolvidos no normal processo de aparecimento e crescimento de uma cidade. Mas, não devemos ignorar que estas estão em constante transformação e expansão e, deste modo, as abordagens explicadas por Fernandes (2011) vão perdendo rigor

na sua definição. Assim, à luz do atual planeamento de uma cidade desenvolvida as abordagens anteriores mostram-se, para Fernandes (2011), incompletas.

No processo de desenvolvimento, uma cidade cresce não só em termos populacionais, mas também em termos geográficos. A ocupação territorial alarga-se e os cidadãos procuram novas zonas para habitar, trabalhar e desenvolver as suas práticas quotidianas. Relativamente à primeira abordagem, conseguimos entender que é redutor e pouco realista olharmos para uma cidade como espaço geográfico que concentra todas as suas atividades num único centro. O processo de expansão das cidades faz com que os habitantes procurem novos locais onde possam crescer e desenvolver-se. Deixam de concentrar todas as suas atividades num só local e passam a desenvolver-se em diferentes polos. O Porto é, hoje em dia, uma cidade composta por diferentes centros de atração de diversas atividades. Conseguimos identificar, claramente, zonas industriais, centros de comércio ou diferentes polos universitários dentro da cidade Invicta. É nos fácil compreender que a centralidade da cidade perde importância e que novas zonas se desenvolvem atraindo a atenção dos cidadãos. Em termos de ocupação territorial, é fácil de comprovar o que afirmamos. O centro do Porto representa apenas cerca de 13%⁴ da área total do concelho. Os dados dos censos de 2011, relativos à população residente, ilustram a mesma coisa. Nesta altura, vivia no centro apenas 17%⁵ da população da cidade. Ainda assim, o centro, mesmo perdendo centralidade, é assim chamado pois foi nessa região que a cidade começou por se desenvolver.

⁴ Área, em km², da UF de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória: 5,43 (site: visitporto.travel); Área, em km², do concelho do Porto: 41,4 (site: cm-porto.pt)

⁵ População residente, em número de habitantes, na UF de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória em 2011: 40 440; População residente, em número habitantes, no concelho do Porto em 2011: 237 591. Informação retirada dos Censos 2011.

Não queremos que esta transformação numa região policentrada se sobreponha à ideia de que o centro será sempre visto como o local que viu nascer a cidade e, por isso, terá sempre um papel de destaque. É neste ponto que discordamos do autor. Fernandes (2011, p.13) refere que “não é exequível definir com o mínimo de rigor, o limite temporal ou a quantidade de imóveis a partir do qual um determinado espaço é suficientemente antigo na sua ocupação pelo homem e na importância das marcas que deixou, para ser histórico”. Consideramos que esta é uma forma demasiado racional de olharmos para a história e cultura de uma cidade e da sua população, pois para nós são elementos que não devem ser vistos de forma separada. Embora não seja possível definir e quantificar exatamente aquilo que é ou não histórico e traçar uma linha que separe estes dois conceitos, existe toda uma história e cultura que não devem ser ignoradas. Assim, mesmo que a temporalidade seja o único argumento plausível, é para nós aceitável afirmar que os edifícios, as ruas e o espaço do centro da cidade estejam carregados de inigualáveis momentos e histórias que não encontramos nos mais locais mais recentes, existindo alguns casos na cidade do Porto que sustentam a nossa argumentação e que apresentamos nos parágrafos seguintes.

Alguns edifícios desapareceram e foram naturalmente substituídos por outros mais recentes. O Palácio de Cristal foi inaugurado em 1865 com o propósito de receber a exposição Internacional do Porto, mais tarde serviu como palco para várias peças de música e atuou como uma sala de cultura. Embora este edifício já não exista, os jardins que rodeiam este espaço continuam a ser conhecidos como os “Jardins do Palácio de Cristal”. Em 1952, foi substituído pelo Pavilhão dos Desportos, hoje conhecido como Super Bock Arena – Pavilhão Rosa Mota. A demolição do antigo palácio deu lugar a um novo pavilhão e não se ignorou a importância daquele espaço, mesmo que se reconfigurassem as atividades que aí se praticavam. Substitui-se fisicamente

uma sala de espetáculos, mas certamente não se substituiu a cultura produzida no antigo palácio.

Outros edifícios viram a sua função ser alterada diversas vezes, ao longo dos anos. O edifício da Reitoria da Universidade do Porto esteve sempre associado ao ensino da cidade. Foi inicialmente concebido para ser a casa da Academia Real da Marinha e Comércio mais tarde transformada na Academia Politécnica do Porto⁶. No entanto, serviu de hospital durante o período do cerco do Porto. Hoje, é nesse edifício que podemos encontrar o Museu da Ciência e da História Natural da Universidade do Porto. O Palácio das Cardosas, que limita a zona sul da Praça da Liberdade, foi inicialmente construído como convento. Mais tarde, foi transformado num hospital militar, na casa da moeda do Porto e é, hoje em dia um dos hotéis mais conhecidos da cidade.

Conseguimos também encontrar exemplos de atividades que eram desempenhadas num edifício e que se transportaram para outro. O Palácio da Bolsa, como o conhecemos, começou a ser construído em 1842 e é desde essa altura que atua como casa do comércio e dos comerciantes do Porto. Este novo edifício veio substituir a Casa de Comércio do Porto, que embora não se localizasse no mesmo espaço, encontrava-se também no centro da cidade. Outro caso é o da Câmara Municipal do Porto. Esta, nem sempre se situou no topo norte da Avenida dos Aliados e muito menos a configuração desta avenida foi sempre como a encontramos nos dias que correm. A Praça da Liberdade era antigamente a Praça de D. Pedro, que era rodeada por edifícios. No edifício norte encontrava-se um palacete que servia de Paços do Concelho da cidade. Em 1916, demoliu-se este edifício possibilitando o prolongamento da Avenida dos Aliados. A Câmara do Porto, como a conhecemos, começou a ser construído quatro anos mais tarde transportando-se as atividades de gestão da cidade uns metros para Norte.

⁶ Base das atuais Faculdades de Ciências e Engenharia

A transformação de edifícios, assim como o repensar de atividades que servem ou a sua substituição por outros mais recentes que serviam de melhor forma a cidade e a sua população, não empobrece a cultura da cidade. Do nosso ponto de vista, torna-a viva e dinâmica. Se estamos num espaço, no qual alguns anos antes nasceu uma cidade, é natural que nesse local encontremos edifícios e ruas que deram vida às primeiras atividades dessa metrópole. Algumas atividades vão reconfigurar-se noutros pontos próximos, outros edifícios vão alterar-se ou desaparecer por completo. Mesmo nesses edifícios, que fisicamente desaparecem, a história não se apaga e permanecerá vinculada no coração da cidade. O centro vai ser sempre histórico por muito que a cidade cresça e se desenvolva, não podemos nem devemos ignorar a ligação que existe entre a cidade e os seus cidadãos. No nosso estudo consideramos que o centro histórico do Porto se circunscreve à União de Freguesias (UF) de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória, área que apresenta o maior número de licenças de AL. Concebemos a possibilidade de que no futuro, para nós longínquo, a historicidade do atual centro perca importância e se propague para outras regiões. Esta não é a realidade que hoje encontramos e por isso, consideramos que o centro da cidade do Porto é um Centro Histórico.

1.1.2 Dinâmicas do Centro Histórico

Como vimos anteriormente, as cidades no seu processo de crescimento expandem-se para as áreas geográficas mais próximas. A nova edificação, comparativamente à existente no centro da cidade, nasce melhor preparada para dar resposta às necessidades da população. Seja pela mobilidade conferida pelas zonas comerciais e industriais ou pela qualidade superior que surge no edificado para habitação, os habitantes das cidades exploram novas zonas nas periferias. Os novos pólos afastam as pessoas do centro da cidade. O estudo de Mota *et al.* (2019), que se debruça sobre a questão da regionalização, dedica um

capítulo à análise das dinâmicas que se sentiram na cidade do Porto. Neste capítulo podemos encontrar dados que suportam o que dissemos anteriormente. A cidade Invicta perde mais de noventa mil residentes entre 1981 e 2011 (-9,8%) mas, se observarmos a população residente no mesmo período relativa à Área Metropolitana do Porto (AMP), constata-se que esta apenas diminui 1,3%. Os cidadãos afastaram-se do Porto e do seu centro e escolheram concelhos vizinhos para viver.

O relatório da CMP (Câmara Municipal do Porto) de 2014, no qual se analisam as mudanças demográficas na cidade do Porto, com base nos dados recolhidos de vários censos (1981 a 2011), demonstra que “em termos absolutos, as freguesias com maiores perdas populacionais foram Campanhã, Cedofeita, Bonfim e Sto. Ildefonso”⁷. Estas freguesias que, hoje em dia, representam grande parte do centro histórico do Porto, perderam 57 mil residentes no período estudado. Entre 1900 e 1991, a população residente do Porto manteve um ritmo de crescimento, ultrapassando os 300 mil habitantes. Depois desse período observou-se um fenómeno contrário: o processo de desertificação do centro da cidade. Quatro das sete freguesias que atualmente constituem a UF do centro da cidade apresentam os valores mais negativos relativamente à variação da população residente entre 2001 e 2011: “As freguesias do Centro Histórico continuam a observar os decréscimos relativos mais expressivos, designadamente S. Nicolau (-35%) e Vitória (-30%)” (www.cm-porto.pt). Esta diminuição da população traduz-se naturalmente numa diminuição da densidade populacional que se sente essencialmente no coração da cidade. “Entre 2001 e 2011, foram principalmente as freguesias do centro da cidade que registaram as maiores quebras na densidade populacional, com destaque para

⁷ A reformulação e organização territorial das freguesias que deu início ao processo de aglomeração de várias freguesias numa só, deu-se em 2013. Desta forma o relatório da CMP de 2014 debruçam-se sobre as várias freguesias de forma individual.

S. Nicolau que passou de 11.748 hab/km² para 7.624 hab/km²” (www.cm-porto.pt)

A crise económica contribuiu para o agravamento da situação e o centro da cidade transformou-se dia após dia num centro fantasma e abandonado. Em 2014, a BBC faz uma reportagem sobre o Porto e o abandono do seu centro à qual dá o nome “Dentro do Porto ‘uma cidade em apuros’”⁸. Para os turistas a cidade Invicta estava recheada de beleza nos seus edifícios, mas estes encontravam-se abandonados.

Então qual seria o futuro do coração da cidade? Que plano seria possível traçar para revitalizar o centro? Vamos explorar um pouco da reversão do panorama sentido na cidade do Porto.

1.1.3 Alojamento Local: a solução para a requalificação do centro da cidade do Porto

Até ao início da segunda década do século XXI, o centro da cidade perdeu importância para os habitantes do Porto. Poucos eram aqueles que pensavam viver ou trabalhar nesta zona, realidade bastante diferente da atual. Recuemos um pouco no tempo e vejamos as diferentes fases dos planos urbanísticos da cidade que a moldaram até aos dias de hoje.

Fernandes (2011) refere que existem diferentes fases nos planos de urbanismo europeu. A primeira metade do século XX. é marcada por “regras orientadas para a regularização de alinhamentos, uma certa forma de prolongamento do higienismo e dos princípios da livre-circulação do século precedente” (Fernandes, 2011, p. 15). Este processo levou à demolição e desaparecimento de muitos edifícios, ruas e lugares históricos dando especial importância às condições que eram oferecidas aos habitantes e ao planeamento

⁸ Tradução de “Inside Porto ‘a city in trouble’”

e organização territorial. O estudo de Fernandes (2011) relata alguns casos práticos sentidos na cidade do Porto, tais como o desaparecimento do Largo do Corpo da Guarda ou do edificado que prejudicava “a vista e diminuía a grandeza da Catedral e do Palácio Episcopal”. Privilegiavam-se as condições da habitação e a coesão do território.

O paradigma alterou-se na segunda metade do século. Esta época caracterizou-se por ser um período que respeitava a identidade de uma cidade e “neste novo olhar, o histórico ganha valor”, dando especial atenção a edifícios históricas da cidade, preservando a sua conservação em detrimento da demolição (Fernandes, 2011). Toda esta interpretação da cidade e do seu valor incutido está inteiramente relacionado com o turismo citadino. O alargamento da rede de voos, a redução de custos, o aparecimento das companhias *low-cost*, o aumento do poder de compra e do tempo livre são os principais fatores que explicam a massificação do turismo, para Fernandes (2011). O mesmo autor nas suas reflexões refere que há uma certa predileção por parte dos turistas “pelos espaços mais antigos, por contraponto talvez a uma certa standardização da arquitetura e do urbanismo” (Fernandes, 2011, p.15). Se, para nós, o centro é histórico, mais ainda o é para os turistas. Quando visitamos uma cidade, procuramos beber da sua cultura, conhecer os seus edifícios emblemáticos, simbolismos e história cunhados na arquitetura, procurando ver coisas que não vemos noutros locais. É expectável que uma grande parte do turismo do Porto tenha o mesmo pensamento e é no centro que encontra este ambiente.

Assim, aqueles que possuíam prédios, apartamentos ou pequenas frações na UF de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória rapidamente perceberam que podiam transformar o seu espaço num negócio direcionado a quem nos visita. “O turismo veio assim conferir um valor, também económico, ao tecido mais antigo das cidades” (Fernandes, 2011, p.16). O Porto, maioritariamente através da iniciativa privada transformou o centro

da cidade no maior polo de atração de dormidas para turistas. Os levantamentos efetuados pela Porto Vivo – Sociedade de Reabilitação Urbana são bastante claros neste ponto, demonstrando que cada euro investido pelas entidades públicas no centro da cidade do Porto, equivale a dezoito euros de investimento privado na reabilitação de espaços desta área.

Se aqueles que nos visitam querem conhecer as principais atrações concentradas no centro da cidade, por comodidade, é provável que queiram dormir nesta zona. Juntam-se os ingredientes perfeitos para revitalizar este espaço central. O centro abandonado e a vontade dos turistas o “habitarem” foram a combinação ideal para se dar uma nova vida ao coração da cidade do Porto. Os movimentos e as atividades ligadas ao turismo nasceram e cresceram no centro da cidade onde se destaca o fenómeno do AL. Os proprietários de prédios e apartamentos foram reabilitando os seus espaços de forma a conseguirem hospedar turistas.

O conceito do AL foi definido, numa primeira abordagem, pelo Decreto-Lei no 39/2008, de 7 de março, alterado pelos Decreto-Lei no 228/2009, de 14 de setembro, 15/2014, de 23 de janeiro, 128/2014, de 29 de agosto e, por fim, 63/2015 de 22 de agosto. Este último decreto prevê que por AL, se consideram estabelecimentos “que prestam serviços de alojamento temporário, nomeadamente a turistas, mediante remuneração”, e que reúnam os requisitos previstos nesse decreto-lei. Devemos, ainda, realçar que na conceção da definição de AL, prevê-se que estes estabelecimentos possam integrar quatro categorias distintas: Moradias ⁹ ; Apartamentos ¹⁰ ; Estabelecimentos de hospedagem¹¹ ou Quartos¹².

⁹ “Considera-se «moradia» o estabelecimento de alojamento local cuja unidade de alojamento é constituída por um edifício autónomo, de carácter unifamiliar.” Decreto-Lei no 63/2015

¹⁰ “Considera-se «apartamento» o estabelecimento de alojamento local cuja unidade de alojamento é constituída por uma fração autónoma de edifício ou parte de prédio urbano suscetível de utilização independente.” Decreto-Lei no 63/2015

Naturalmente, surgem no centro histórico espaços de comércio e serviços que suportam e completam a experiência turística da cidade. A reabilitação do centro surge de forma involuntária. Combinaram-se vários fatores que permitiram que tal acontecesse. Em 2007 realiza-se o primeiro registo de AL no Porto e nasce, assim, este fenómeno na cidade. O centro abandonado e cinzento, aspeto atribuído graças ao abandono e degradação dos edifícios, começa a ser requalificado ganhando uma nova vida. Atualmente, no coração da cidade do Porto concentram-se essencialmente atividades de comércio e serviços, como podemos observar com a presença de vários bancos na Avenida dos Aliados, as diferentes lojas de comércio na Rua da de Santa Catarina ou com a teia de restaurantes que cobrem a Rua Mouzinho da Silveira e Rua das Flores.

1.1.4 Efeitos secundários do Alojamento Local

O fenómeno do AL está, na maior parte dos seus casos, associado à estadia de curta duração de visitantes estrangeiros. Assim, quando nos referimos a estabelecimentos de AL estamos a falar de habitação procurada por turistas que desejam permanecer numa cidade apenas por uns dias. O crescimento deste fenómeno traz consigo efeitos secundários que se sentem, principalmente, no centro da cidade e que não devem ser ignorados. A concentração geográfica parece-nos óbvia pois como em maior parte das cidades que podemos visitar no mundo, o Centro Histórico do Porto é, por excelência, o local onde se encontram a maior parte dos pontos de interesse e de atração da cidade.

¹¹ “Considera-se «estabelecimento de hospedagem» o estabelecimento de alojamento local cujas unidades de alojamento são constituídas por quartos.” Decreto-Lei no 63/2015

¹² “Consideram-se ‘quartos’ a exploração de alojamento local feita na residência do locador, que corresponde ao seu domicílio fiscal, sendo a unidade de alojamento o quarto e só sendo possível, nesta modalidade, ter um máximo de três unidades.” Decreto-Lei no 63/2015

Por um lado, o AL dinamizou a reconstrução do coração da cidade que outrora era um centro cinzento e abandonado. Fê-lo não só através da recuperação de edifícios degradados transformados em AL, mas também pela revitalização de alguns espaços de comércio local e da restauração. Como referem Davidson e Infranca (2016), os “turistas estão ansiosos por conhecer o bairro em que estão hospedados”, recorrem com maior frequência aos restaurantes, lojas e cafés locais do que os habitantes residentes. Para estes autores, a partilha de espaço feita por locais permite, ainda, que o dinheiro se mantenha dentro da comunidade e não passe para as mãos das grandes cadeias estrangeiras de hotelaria.

Mas a iniciativa privada não foi a única responsável pelo rejuvenescimento da cidade. A iniciativa pública tem, também, um peso importante neste processo. A Câmara Municipal do Porto não se manteve alheia a este fenómeno e contribui com algumas reabilitações de pontos de interesse da cidade como, por exemplo, a reabilitação urbana do Morro da Sé, do Mercado do Bolhão (ainda em curso) ou, mais recentemente do Cinema Batalha (em fase de iniciação), entre muitos outros investimentos realizados em monumentos e edifícios históricos numa tentativa de melhorar a cidade. Desta forma o Porto é agora uma cidade renovada e melhor preparada para receber turistas que viajam dos quatro cantos do mundo. Quem visita o Porto reconhece o prestígio internacional que a cidade foi consolidando ao longo dos anos.¹³ Não podemos retirar a importância que tiveram o turismo e o AL na requalificação do centro histórico da cidade do Porto. Foi graças a estes fenómenos que hoje em dia encontramos um centro vivo, repleto de atividades culturais e digno de uma cidade europeia. Mas a estes fenómenos também podemos associar

¹³ Cidade do Porto reconhecida como “*European Best Destination*” pela *European Consumer’s Choice* em 2012, 2014 e 2017.

consequências menos positivas, “externalidades (negativas) na linguagem dos economistas” (Castro et al., 2019).

Os efeitos negativos são aqueles que parecem atrair mais atenção da população portuense. As dinâmicas, principalmente das freguesias do centro da cidade, alteraram-se. Construíram-se novos edifícios, recuperaram-se outros e surgiram novos estabelecimentos comerciais. Observou-se uma sobrevalorização económica deste espaço que, em alguns casos, pôs em causa a permanência dos seus habitantes nas casas onde viviam. A nova vida atribuída aos estabelecimentos permite que os proprietários explorem novas formas de negócio obtendo rendimentos superiores, como se observa nas unidades AL. Quem, antes, tinha um espaço vazio ganhou uma nova capacidade para hospedar turistas, imputando novos rendimentos a esse espaço. Como consequência, esta oportunidade traduz-se num aumento das rendas dos espaços onde o AL predomina. Esta situação pode refletir-se na não renovação de contratos de arrendamento ou em situações de despejo. A associação do AL ao turista que pernoite poucos dias na cidade, reflete-se, igualmente, num fluxo permanente de entradas e saídas que inundam as ruas do Porto com cidadãos estrangeiros. Há, assim, uma certa desertificação e descaracterização da habitação do centro da cidade por parte daqueles que nasceram e cresceram no Porto. No estudo apresentado à CMP pela Universidade Católica do Porto, Castro et al. (2019) referem-se a este aspeto negativo como uma “descaracterização da estrutura sociodemográfica e cultura pré-existentes”. Observa-se o fenómeno da “gentrificação”.

Slater (2011) indica que a gentrificação tem maior predisposição para ocorrer em áreas urbanas onde os edifícios estiveram expostos a um longo período de desinvestimento. Uma definição precisa daquilo que aconteceu no centro da cidade do Porto na primeira década do século XXI. Este desinvestimento cria novas oportunidades de negócio. O fenómeno da gentrificação não é novo, mas

só recentemente se fez sentir nas cidades portuguesas que começam a receber turistas de forma massificada. Os primeiros estudos sobre este fenómeno, espelhavam a gentrificação na reabilitação de casas degradadas no centro das cidades e só mais tarde, na década de 1980, é que se passou a incluir, neste conceito, uma visão mais ampla associando-se a um processo de reconstrução espacial, económica e social (Sassen, 1991 citado por Slater). No mesmo artigo de Slater (2011) encontramos referências a Smith e Williams (1986) que partilham a mesma opinião referindo que a gentrificação é “um processo muito mais amplo que a reabilitação meramente residencial”. A “gentrificação residencial” é o lado que causa maior discussão, pois é aquele que se manifesta de uma forma mais visível para os habitantes, dentro deste processo de transformação da cidade. Facilmente conseguimos destacar zonas da cidade onde a degradação dos antigos estabelecimentos comerciais foi substituída pelo aparecimento de empreendimentos hoteleiros e por ruas *fashion* e *trendy* de comércio e restauração. Mas se a gentrificação é muito mais do que isto, há outros fenómenos que não devemos ignorar.

Como vimos anteriormente, em certos casos podem ocorrer não renovações de contratos ou situações de despejo. Os inquilinos vêem-se forçados a abandonar o seu local de trabalho ou residência e a procurar novos espaços. Para Marcuse (1985) esta é uma experiência muito negativa, que na pior das hipóteses pode refletir-se em situações de “sem-abrigo”. Sem casa e com os preços das habitações altamente inflacionados as pessoas ficam sem sítio para viver. A melhor hipótese para o mesmo autor, também não se revela muito animadora, uma vez que para Marcuse (1985) a gentrificação leva a uma destruição do sentido de “comunidade”. O desaparecimento de vizinhos e o afastamento de pessoas que se conheciam destrói o espírito bairrista presente nos quarteirões da cidade.

Hartman (2002), citado por Slater (2011) refere que as consequências deste fenómeno podem ser ainda mais graves quando sentidas pelas gerações mais idosas: “Para as pessoas mais velhas, em particular, as amizades pessoais são talvez o aspeto mais importante do seu dia-a-dia” (Slater, 2011, p. 578). A ausência de rostos conhecidos que fazem parte do seu dia, das suas conversas, refeições ou jogos de cartas é um choque muito grande. O desaparecimento de lojas, restaurantes e outro tipo de estabelecimentos que faziam parte das suas atividades quotidianas, para Hartman (2002) “pode privar as pessoas de uma importante base de estabilidade” (Slater, 2011, p.578). Para além de expulsar muitos dos habitantes a gentrificação altera a vida daqueles que conseguem ficar nos mesmos espaços.

Nesta linha de pensamento, existe ainda um aspeto negativo que podemos apontar à vaga de turismo que cobre o centro do Porto. Esta “invasão”, que faz com que os turistas se apoderem do centro da cidade, poderá causar perda do sentido de pertença e identidade por parte da população. Fernandes (2011) refere-se a “intervenções forçadas de uma certa turistificação das áreas antigas, com cores e soluções orientadas essencialmente pela vontade de agradar o visitante” (Fernandes, 2011, p.16). Desta forma, podemos começar a encontrar soluções pensadas exclusivamente para dar respostas às necessidades dos turistas e não dos cidadãos residentes da cidade. Não devemos deixar de equacionar a possibilidade da população se sentir ignorada aos olhos dos governantes, deslumbrados pelos benefícios económicos associados ao turismo. Não será difícil de encontrar restaurantes ou lojas que publicitem os seus espaços com publicidade na língua inglesa. Pode-se observar uma espécie de confronto entre “população vs. turismo”, originando, nos residentes, a necessidade de reivindicarem a cidade como sua. Assim, a gentrificação caracteriza-se por ser um fenómeno que conduz à expulsão daqueles que não

são capazes de suportar os custos da sobrevalorização do seu “bairro” e se veem forçados a procurar residência em novas zonas da cidade.

De facto, a gentrificação é um fenómeno que podemos associar ao AL e que não é apenas sentido no Porto ou Lisboa, é um problema transversal à habitação temporária para turistas espalhada um pouco por todo o mundo. Os diferentes corpos governamentais dos vários países e cidades que enfrentam o fenómeno da gentrificação, adotam medidas mais ou menos semelhantes de forma a tentar evitar que os efeitos negativos, explicados anteriormente, se intensifiquem e afastem totalmente os residentes dos centros das cidades. O que se tem observado, com mais frequência, são políticas que tentam impor limites à oferta e ao aparecimento de mais unidades AL e à criação de políticas de habitação (criadas para reduzir a disparidade entre preço da habitação e poder de compra da população).

Por exemplo, em Barcelona, Paris ou Amesterdão¹⁴ impõe-se um número máximo de dias em que se pode arrendar um estabelecimento com a finalidade de AL. Já em Berlim a legislação recai sobre os mesmos “imóveis inteiros” de uma forma mais pesada. Na capital alemã existe total proibição do arrendamento deste tipo de imóveis para fins turísticos. Por fim, podemos encontrar em Maiorca legislação que promove a proibição do arrendamento em regime de AL. Em Portugal, a legislação é ligeiramente diferente. Em Lisboa, foram criadas áreas de contenção, estando interditos, de forma permanente, registos de novos AL. No Porto, a estratégia foi semelhante, com uma ligeira alteração no período de interdição, este (ainda vigente) é temporário e estão suspensos os pedidos de registo de AL para a União de Freguesias de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória e do Bonfim. A informação recolhida relativa à legislação das diferentes cidades encontra-se presente no estudo de Castro et al. (2019).

¹⁴ Esta limitação destina-se apenas a “imóveis inteiros”.

Para além de restrições, diretamente ligadas ao processo de obtenção de licenças AL, a CMP tem lançado algumas medidas que promovem a ocupação do centro da cidade de forma permanente por parte de cidadãos portugueses, tentando diminuir os efeitos negativos sentidos neste espaço. O Plano Diretor Municipal (PDM) em vigor na cidade do Porto, data de 3 de fevereiro de 2006 e encontra-se neste momento sujeito a um processo de revisão. Nesta revisão um dos principais objetivos traçados, passam por trazer novamente ao centro da cidade moradores portugueses. Deste modo, pretendem-se criar novos edifícios capazes de alargar a oferta residencial aos habitantes, permitindo que o centro da cidade volte a ser ocupado pelos portugueses. É expectável que este aumento da oferta habitacional dê origem a uma maior concorrência no mercado imobiliário na cidade do Porto, que por sua vez se espelha numa redução do preço da habitação. Exemplificando, a disponibilização de terrenos no Monte Pedral e Monte da Bela para a construção, por privados, de habitação acessível ou a construção pública de mais de 170 casas pensadas para dar resposta às necessidades da classe média na UF de Lordelo do Ouro e Massarelos, constam nas medidas propostas pela CMP. Do leque de medidas que promovem a habitação na cidade, espera-se a construção de mais de 800 fogos no concelho do Porto, estando a maioria salvaguardados com rendas acessíveis. Das propostas do PDM revisto, constam ainda processos de desconcentração das atividades turísticas, numa tentativa de preservar a identidade das zonas sujeitas a uma maior pressão e espalhar este tipo de atividades por toda a cidade.

Por fim, podemos dizer que o AL trouxe, à cidade do Porto, aspetos positivos e aspetos negativos. Por um lado, a principal vantagem associada ao AL foi o facto de o Porto ter sido capaz de reabilitar os edifícios que se encontravam degradados e abandonados, dando nova vida ao edificado ao centro da cidade. Por outro lado, o AL desencadeou fenómenos negativos como a gentrificação. Tal, traduziu-se no afastamento de habitantes e na perda de identidade no

centro cidade, revelando ser o aspeto negativo sentido com mais intensidade. No próximo subcapítulo iremos estudar com mais detalhe o fenómeno do AL na cidade do Porto.

1.1.5 O Alojamento Local na cidade do Porto

Neste capítulo iremos analisar o fenómeno do AL de uma forma mais quantitativa. Para esta análise foram recolhidos dados da plataforma do Registo Nacional de Alojamento Local (RNAL) no período de 10 de julho de 2007 a 7 de novembro de 2019 correspondes a 8437 observações de licenças de AL. Nesta base de dados é possível obter informação sobre a data do registo, o nome do AL, a data de abertura ao público, a modalidade (apartamento, moradia, estabelecimento de hospedagem ou *hostel*), o número de camas, o número de utentes, o número de quartos, o número de beliches, a localização (endereço, código postal, localidade, freguesia, concelho, distrito e NUT II), o nome do titular, a qualidade do titular (arrendatário, proprietário ou outro tipo), tipo de titular (singular ou coletivo), o país do titular e o seu contacto. Em certos casos, para enriquecermos a nossa análise servimo-nos da plataforma do Instituto nacional de Estatística (INE). Analisaram-se dados relativos à distribuição e permanência de hóspedes que visitaram e pernottaram em Portugal entre 2013 e 2019.

Através da análise de dados recolhidos na plataforma do RNAL, representados na Figura 1 conclui-se que, em Portugal Continental e Insular, existem 90 728 registos de AL. Na divisão territorial por NUTs resultam 15 213 registos na região Norte dos quais 10 900 (aproximadamente 70%) se encontram registados no distrito do Porto. Já o concelho do Porto concentra 8437 unidades que correspondem a 10% do total de registos nacionais e 77% dos registos que se contabilizam no distrito.

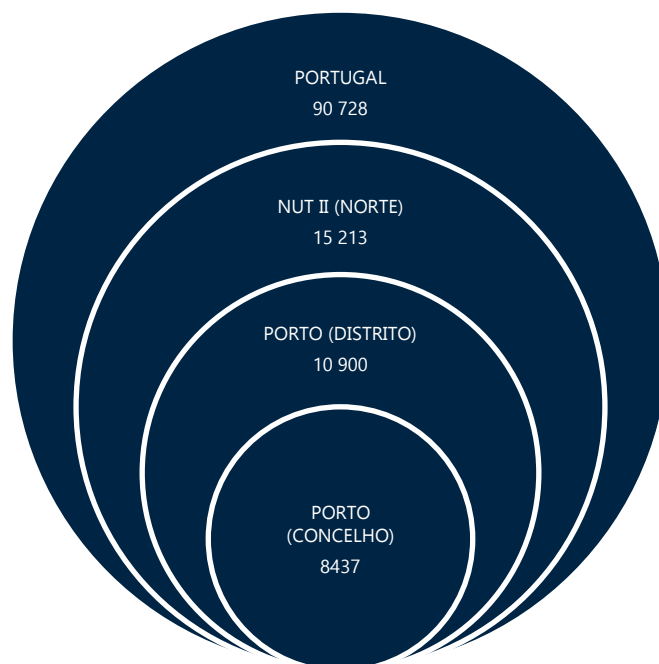


Figura 1: Distribuição territorial dos registos de AL
 Fonte: RNAL (adaptação a 8437 observações)

Uma rápida pesquisa leva-nos a concluir que o primeiro registo de AL verificou-se a 10 de julho de 2007. Assim, o estudo deste tema só terá interesse em datas posteriores, uma vez que estatisticamente este fenómeno era desconhecido em anos anteriores. Os dados do RNAL permitem-nos, também, observar a evolução dos registos de AL ao longo dos anos (ver Figura 2). Citando Castro *et al.* (2019) e com o suporte destes dados, podemos concluir que o AL é de facto “um fenómeno recente”. A juventude deste fenómeno é também realçada pela legislação, que tal como vimos anteriormente, é frequentemente revista e atualizada. Se nos debruçarmos com mais atenção sobre os dados relativos à evolução do número de registos (ver Figura 3) percebemos que estes se acentuam entre 2017 e 2018. No entanto, não devemos ignorar que só em 2017 passou a ser obrigatório o registo de um estabelecimento como estabelecimento de AL. Por esta razão, o número de registos contabilizados nesse ano não deve ser lido como “novos estabelecimentos de AL”. Apenas uma parte desse grupo representa um aumento efetivo da oferta. Poderíamos estar a distorcer a realidade se pensássemos que o Porto duplicou a sua

capacidade de oferta deste tipo de estabelecimentos de um ano para o outro. Tal poderia não corresponder à realidade na prática, pois muitos daqueles que já exerciam atividade num estabelecimento de AL antes de 2017, apenas o tiveram de o registar formalmente nesse ano. Passados 12 anos do primeiro registo de AL surge o primeiro decréscimo de registos anuais. Até novembro de 2019 foram registadas 1759 unidades, menos 416 do que no período homólogo.

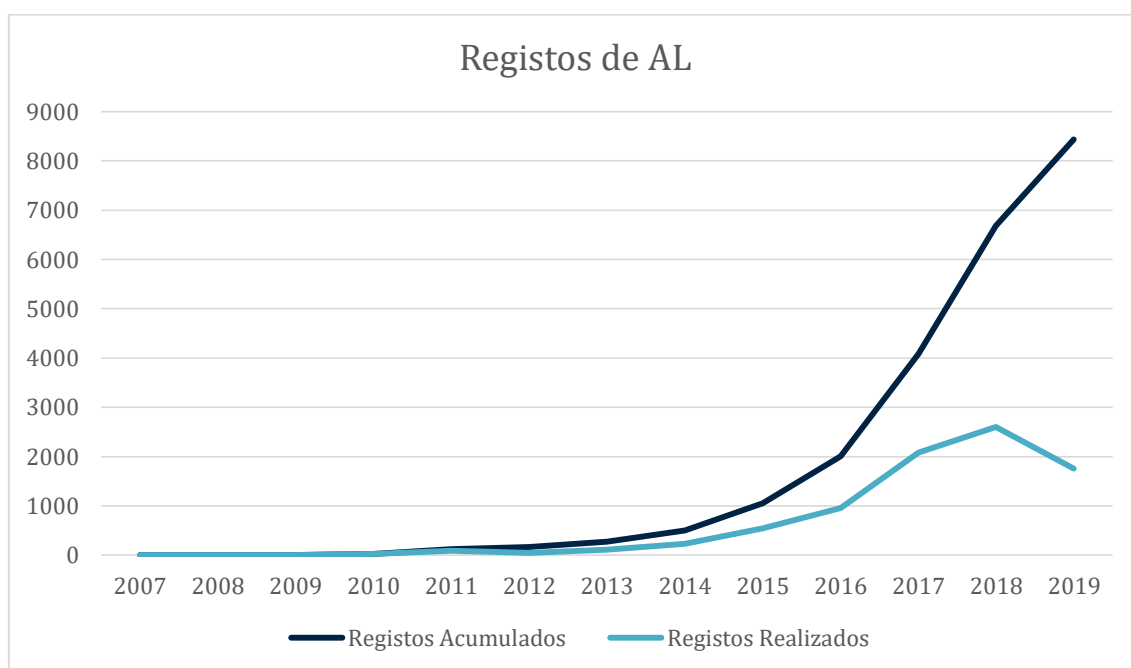


Figura 2: Evolução do número de registos de AL, no concelho do Porto
Fonte: RNAL (adaptação a 8437 observações)

Os dados do INE relativos a dormidas em estabelecimentos de alojamento turístico¹⁵ (INE, 2019), por município, registam 2 741 998 de dormidas no município do Porto, entre janeiro e agosto de 2018. No mesmo período do ano seguinte foram registadas 3 005 189 dormidas. Outros fatores apontam para um constante investimento no Porto e na região Norte. Em 2018, a *Ryanair* anunciou que iria criar um centro de ligação no Aeroporto Francisco

¹⁵ Considera-se Alojamento Turístico: Hotelaria (Hotéis, Hotéis-apartamentos, Pousadas e Quintas Madeira, Apartamentos Turísticos, Aldeamentos Turísticos) Alojamento Local e Turismo no espaço rural e de habitação.

Sá Carneiro, servindo-se deste aeroporto como uma plataforma giratória de ligação entre várias rotas da companhia. Em 2018, os dados do INE (INE, 2019), apontam para um tráfego de cerca de doze milhões de passageiros no aeroporto do Porto, valor que todos os anos a cidade vê aumentar. Desde o início do século, o aeroporto do Porto aumentou o tráfego de passageiros em dez milhões de habitantes. Se no primeiro ano do século, entre embarques e desembarques o aeroporto do Porto recebia 2 937 589 passageiros, em 2018 o mesmo aeroporto recebeu 11 942 333 de passageiros.

O fenómeno massificado do turismo na cidade do Porto, ainda se mostra como um fenómeno recente, pelo que é difícil retirar certas conclusões, mas acreditamos que este declínio dos registos não se espelha na diminuição dos fluxos de turismo e consequente diminuição da procura, mas sim numa saturação do mercado do AL. Citando Castro *et al.* (2019) “a euforia do sucesso, no curto prazo, pode comprometer a sustentabilidade do negócio, no médio e longo prazo” (Castro *et al.*, 2019, p.13). Assim, o aproveitamento de novas oportunidades de negócio terá levado a uma “corrida” ao registo e à obtenção da licença AL, que se espelhou numa saturação deste mercado. Grande parte dos proprietários do centro do Porto tentaram converter os seus espaços em AL provocando um fenómeno de excesso de oferta. Tendo em conta o cenário traçado, é previsível que os preços de AL possam diminuir e que as taxas de ocupação sejam certamente inferiores, provocando algum alarme e preocupação por parte de proprietários de um AL.

Naturalmente, o mercado encarrega-se de ajustar as quantidades procuradas e oferecidas até ao ponto ótimo de equilíbrio. Até lá chegarmos os preços vão diminuir e as taxas de ocupação serão certamente inferiores provocando algum alarme e preocupação por parte dos proprietários de um AL.

A plataforma do RNAL permite-nos, igualmente, distinguir os registos de AL por tipologia (ver Figura 3), onde se conclui claramente que o “Apartamento” domina os registos existentes. Esta modalidade representa 87% do AL em 2019 no concelho do Porto e historicamente também lhe podemos atribuir esta importância (ver Figura 4).

Do leque de hipóteses que os dados do RNAL nos permitem estudar podemos, ainda, fazer uma caracterização do titular do registo de AL (ver Figura 5). Dos 8437 registos, 3792 foram feitos por pessoas singulares¹⁶ (55%) e 4645 por pessoas coletivas¹⁷ (45%). Existe uma grande diferença entre estes dois grupos que devemos salientar. Entre as pessoas singulares, 2439 (64%) são proprietários e apenas 691(18%) arrendatários. Observa-se uma lógica inversa no grupo de pessoas coletivas: neste conjunto, apenas 1051 (22%) são proprietários e a grande maioria são arrendatários, 2796 registos que correspondem a 60% da amostra. Nas restantes modalidades de AL, podemos realçar a tipologia “Comodatário”. No total, esta categoria representa 11% dos titulares de licenças de AL, 457 registos sob a forma de pessoa singular e 485 de pessoa coletiva. Na categoria “Outros” estão considerados os usufrutuários, cessionários, donatários e mandatários.

¹⁶ “Pessoa singular - Um empresário em nome individual, residente em território português ou não residente, que obtenha rendimentos não imputáveis a estabelecimento estável situado em território português, relativamente aos quais haja lugar à obrigação de apresentar declaração periódica de rendimentos.” (Castro *et al.*, 2019)

¹⁷ “Pessoa coletiva – organização constituída por um agrupamento de indivíduos ou por um complexo patrimonial tendo em vista a prossecução de um interesse comum determinado e à qual a ordem jurídica atribui a qualidade de sujeito de direito (personalidade jurídica). Podem ser de direito público ou de direito privado.” (Castro *et al.*, 2019)

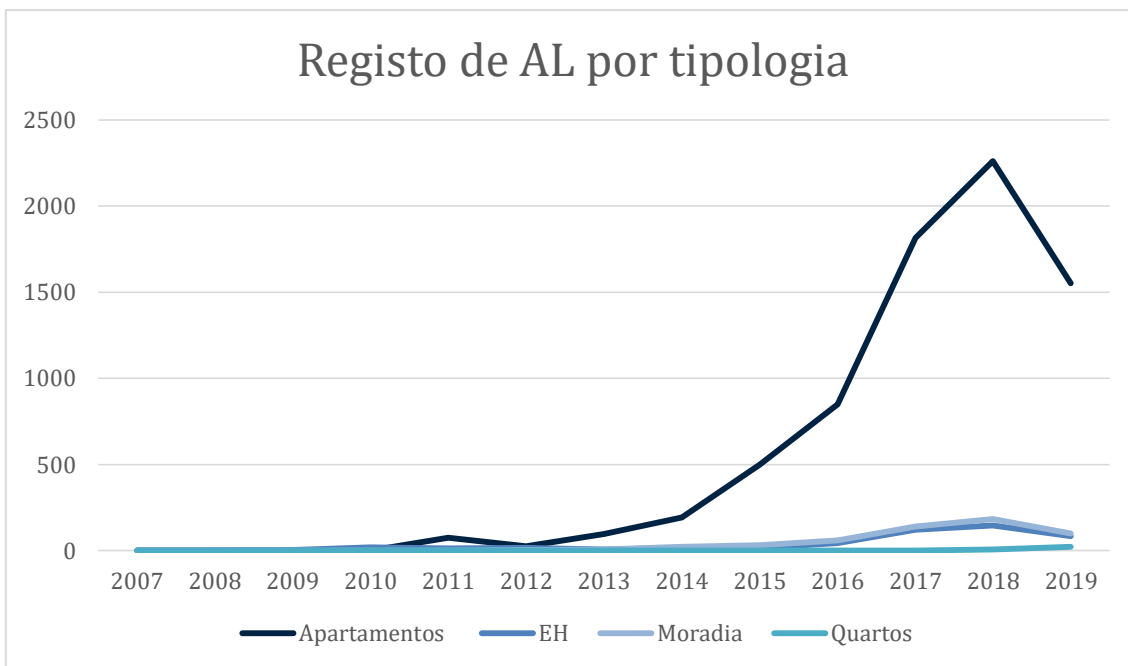


Figura 3: Evolução do número de registos de AL, no concelho do Porto
 Fonte: RNAL (adaptação a 8437 observações)

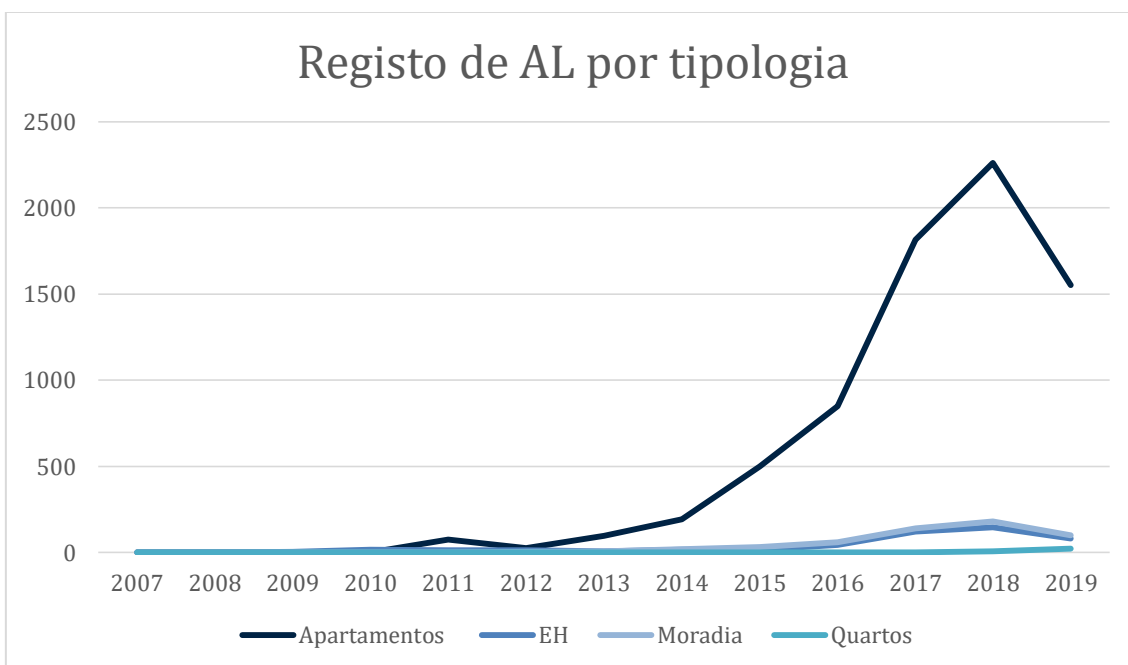


Figura 4: Distribuição do Registo de AL por tipologia, no concelho do Porto
 Fonte: RNAL (adaptação a 8437 observações)

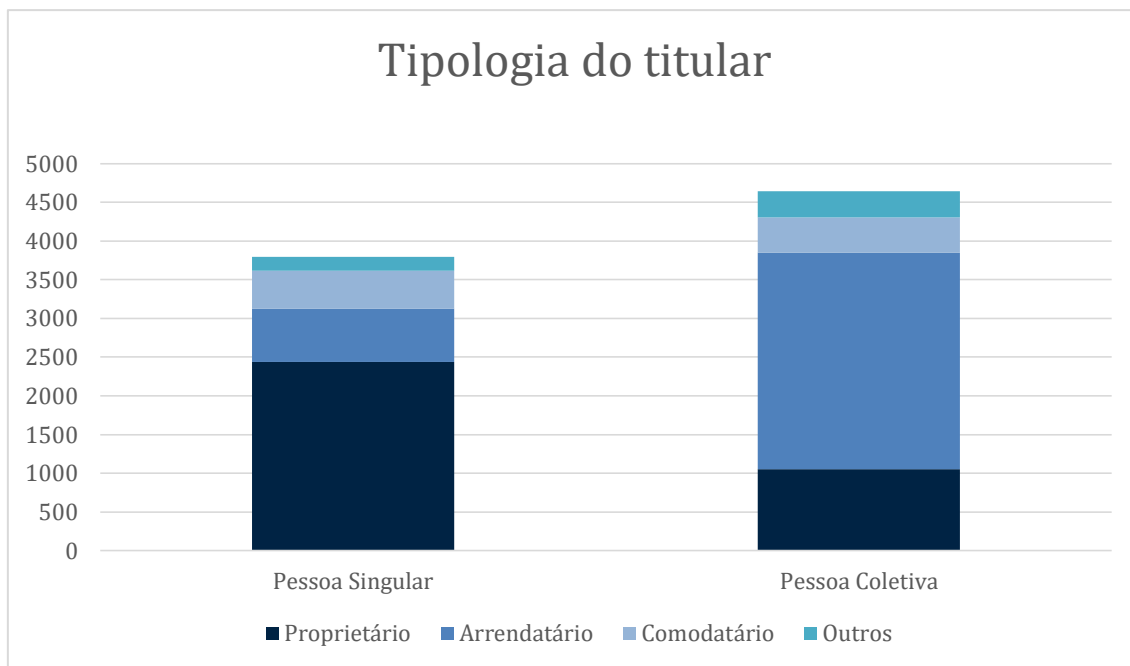


Figura 5: Número de registos de AL por tipologia do titular, no concelho do Porto
 Fonte: RNAL (adaptação a 8437 observações)

Dos dados do RNAL conclui-se ainda que o AL se concentra essencialmente, na União de Freguesias de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória (Figura 6), isto é, no chamado centro histórico. Dos 8435 registos contabilizados, 6105 situam-se no centro histórico da cidade do Porto indicando que nesta União de Freguesias se concentram 72% das unidades AL. Esta concentração sempre se observou¹⁸. Segue-se a freguesia do Bonfim, com 1149 registos equivalente a 14% do total de inscrições. Em terceiro e quarto lugar destacam-se a União de Freguesias de Lordelo do Ouro e Massarelos e a freguesia de Paranhos que reúnem, respetivamente, 5 e 3% dos AL do concelho portuense. Por fim, na cauda das sete freguesias encontramos a freguesia de Ramalde, de Campanha e a União de Freguesias de Aldoar, Foz do Douro e Nevogilde com 123, 155 e 190 registos de AL, com expressões percentuais pouco significativas. Adicionalmente, podemos ilustrar a evolução anual por freguesias do registo de AL e facilmente nos apercebemos de que os

¹⁸ Ver Apêndice I

estabelecimentos de AL sempre se concentraram, na sua maioria, no centro histórico da cidade do Porto (Figura 7).

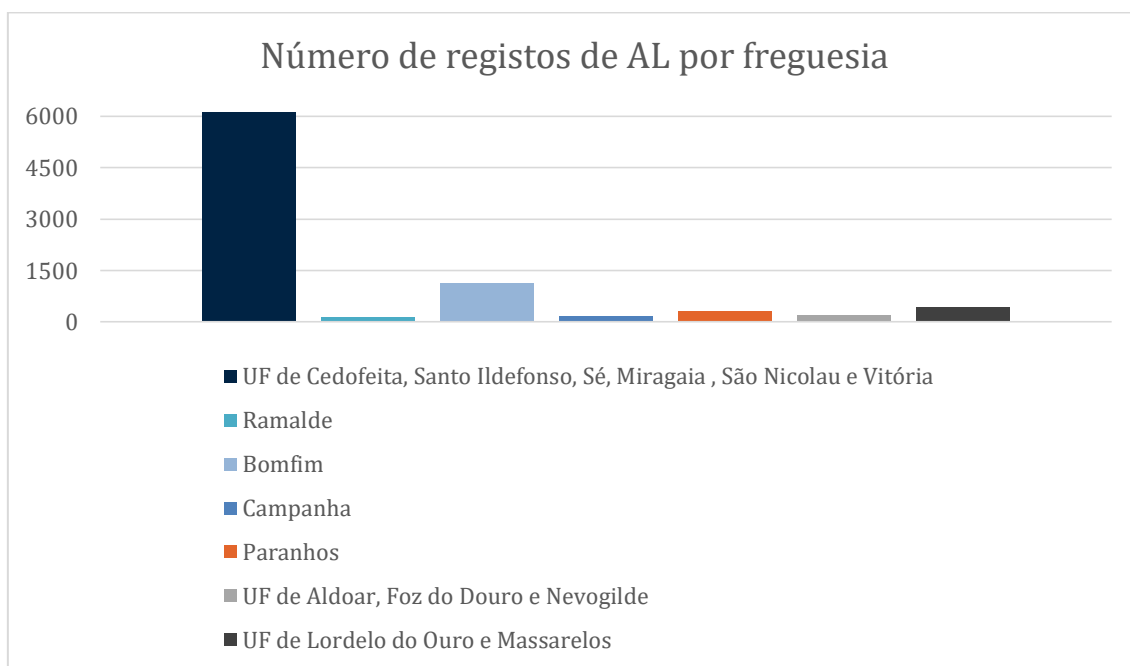


Figura 6: Distribuição do número de AL por freguesia, no concelho do Porto
 Fonte: RNAL (adaptação a 8437 observações)

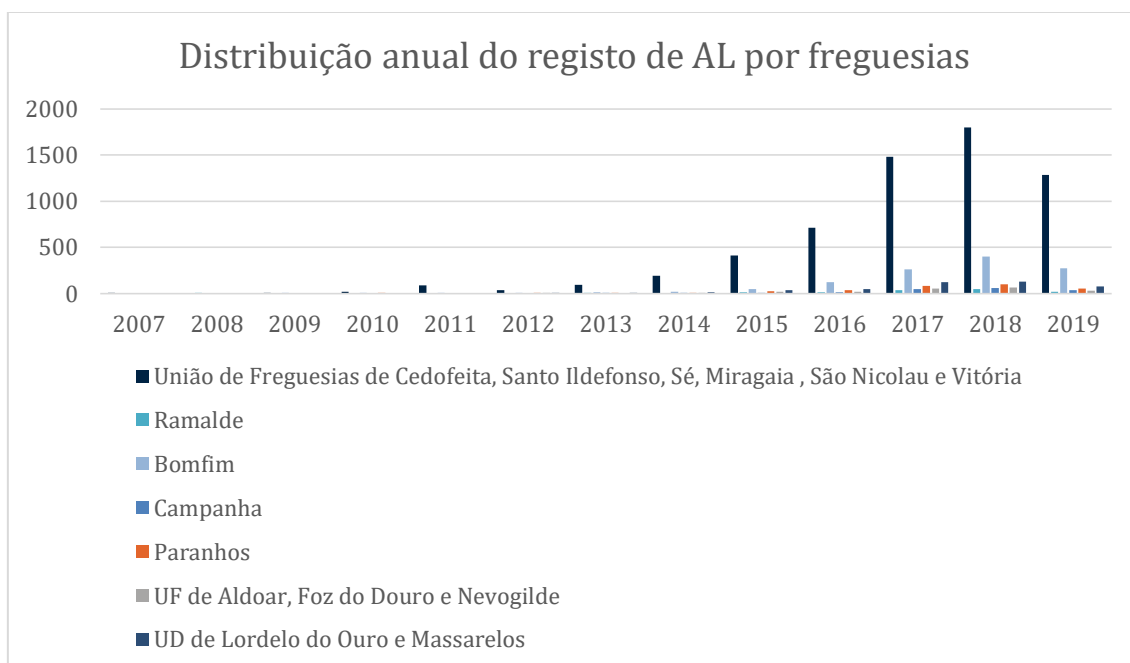


Figura 7: Distribuição anual do número de registos de AL por freguesia, no concelho do Porto
 Fonte: RNAL (adaptação a 8437 observações)

1.2. A Economia de Partilha

1.2.1 Crescimento das práticas de partilha

O estudo do conceito de Economia de Partilha é fundamental para o trabalho que estamos a desenvolver. Esta dissertação não estaria completa se não dedicássemos algum tempo à definição do conceito de Economia de Partilha e à análise das motivações que levam diferentes indivíduos a aderir a determinadas práticas de partilha.

A *Internet*, sob a forma de *Web 2.0*, contribuiu para que surgissem e se multiplicassem plataformas capazes de fazer interagir consumidores. Estes espaços são, por natureza, locais ideais onde os consumidores podem “partilhar os seus bens subutilizados” (Böcker e Meelen, 2016). Foi neste contexto que assistimos ao crescimento de empresas como o *Youtube*, *Facebook*, *Instagram*, *Uber* ou a *Airbnb*. John (2013) citado por Belk (2014) refere que estas plataformas estão recheadas de referências ao termo “partilhar” e este é usado de uma forma cada vez mais abrangente. Estes *websites* incentivam a partilha de conteúdo produzido por terceiros (de forma a captar a atenção de mais utilizadores), mas também a partilha de conteúdo próprio. De facto, a partilha tornou-se a característica que melhor define a *Internet* e sobretudo, as plataformas da *Web 2.0*. “Partilhar passou a significar participar online” (Belk, 2014, p.10). Citados por Martin (2016), os três seguintes autores, Lanshinsky (2015), Konrad e Mac (2004) referem que os exemplos da *Uber* e da *Airbnb* ganharam notoriedade mundial ao transformarem em pouco tempo *startups* em multimilionárias internacionais. Martin (2016) conclui que muito do interesse pela Economia de Partilha foi suscitado por estes casos de sucesso em Silicon Valley.

Outro fator que contribuiu para o crescimento de movimentos de Economia de Partilha foi a promessa de que a esta estaria associado um desenvolvimento

sustentável, utilizando práticas capazes de preservar recursos para o uso de gerações futuras. Estas novas práticas de consumo permitem que produtores e consumidores criem novas redes de relações que possibilitam a partilha de bens, o que, para Frenken e Schor (2017), se traduz numa menor dependência da aquisição. Como consequência, é esperada uma diminuição da procura de bens à escala global. Esta opinião alicerçava-se, principalmente, nos contextos de partilha de carro. Frenken e Schor (2017) referem que um carro se mantém inutilizado 95% do seu tempo útil de vida, ou seja, neste caso qualquer prática de partilha seria benéfica para o ambiente.

Davidson e Infranca (2016) referem que damos um uso mais eficiente aos recursos disponíveis, diminuindo os níveis de consumo, pois aquilo que tradicionalmente é adquirido pode ser facilmente consumido através do acesso partilhado. Schor e Wengronowitz (2017), citados por Frenken e Schor (2017), referem que os participantes na economia de partilha acreditam que esta forma de economia consome menos recursos que os meios tradicionais de economia. Assim, estes ilustram a “partilha” como “amiga do ambiente”, porque se pressupõe que reduz a procura de novos bens ou a construção de novas instalações, no caso da partilha de espaço. Devemos realçar que, em muitos casos, estas crenças não se comprovam empiricamente, exceto no caso da partilha de carro, na qual existe uma redução substancial de gases poluentes (Chen and Kockelman, 2015; Nijland e Van Meerkerk, 2015 citados por Böcker e Meelen, 2017).

Com as questões ambientais a ocuparem grande parte das preocupações das gerações mais novas, a Economia de Partilha surge como uma solução de consumo sustentável, onde os níveis de consumo abrandam. A Economia de Partilha permite uma mudança de uma cultura na qual o consumidor é dono dos bens para uma cultura em que os consumidores partilham o acesso a esses bens (Martin, 2016). Cultivam-se, assim, hábitos de consumo sustentáveis e tal

como refere Heinrichs (2013), a Economia de Partilha apresenta-se como “um potencial novo caminho para a sustentabilidade” (Heinrichs, 2013, p. 231). Substituem-se as práticas insustentáveis de consumo massificado que fazem crescer as economias capitalistas como afirmam Botsman e Rogers (2010).

Por fim, as consequências e benefícios também podem ser apontados como um dos fatores que fez crescer os movimentos de partilha. Hamari *et al.* (2015) refere que as comunidades de partilha caracterizam-se, essencialmente, pela “disposição de fazer o bem pelas pessoas e pelo meio ambiente”, através dos quais se espalham movimentos de entreajuda que promovem um crescimento sustentável: “Espera-se que a economia de partilha resolva vários problemas sociais, como hiperconsumo, poluição e pobreza, reduzindo o custo das relações económica” (Hamari *et al.*, 2015, p.2047). Ao promover a partilha entre desconhecidos, a Economia de Partilha junta pares de indivíduos que são diferentes socio e demograficamente, tornando a partilha aberta e inclusiva. Percebemos que à Economia de Partilha se associa um discurso com certas conotações positivas que interessa a qualquer empresa estar a ele associado. O lado *friendly*, verde, as vantagens sociais e ambientais incentivam o consumo de produtos ou serviços em empresas que se associem a estas práticas, como vamos refletir mais à frente na abordagem das motivações sociais e ambientais.

1.2.2 Definição do conceito de Economia de Partilha

Antes de aprofundar o estudo deste fenómeno devemos procurar uma definição clara deste conceito. Tal como referem Frenken e Schor (2017), existe alguma dificuldade e controvérsia na definição de Economia de Partilha. Vários fatores contribuem para esta indefinição, sendo o principal fator, a novidade deste fenómeno onde os participantes da Economia de Partilha adotam um discurso *trendy*, tecnológico, sofisticado e inovador para descrever as suas práticas (Frenken e Schor, 2017). No entanto, podemos caracterizar este

discurso como míope, pois ignora o passado da história da humanidade. Citado por Frenken e Schor (2017), Belk (2009) afirma que a partilha reproduz relações sociais e consolida práticas culturais. O ser humano é um ser social e sempre lhe foi natural partilhar aquilo que possui. Ao falarmos da partilha como algo novo estaríamos a negar a história vivida pelas gerações anteriores, que em muitos casos e alguns até bastante recentes usavam a partilha como meio de sobrevivência (Stack, 1974, citado por Frenken e Schor, 2017). Ainda assim, existe uma grande alteração que veio trazer novidade ao conceito de “partilha”. Antigamente, este ato era percebido como algo que se estabelecia entre pessoas conhecidas e raramente se partilhavam bens entre pares que não tivessem qualquer tipo de vínculo pessoal. A partilha era, assim, um ato que envolvia pouco risco, pois existia uma relação de confiança entre as duas partes. Atualmente, as plataformas *online* permitem que duas pessoas desconhecidas entrem em contacto uma com a outra e procedam à troca de bens entre si. Assim, aquilo que era um ato orientado entre familiares, amigos e elementos pertencentes a uma determinada rede social, descrito por Belk (2014) como “*sharing in*”, passou a ser um ato que pode ser orientado por qualquer par de indivíduos (“*sharing out*”). Desta forma, estes conceitos que nos ajudariam a distinguir certo tipo de atos de partilha deixaram de ser assim tão distintos. Então, partilhar tornou-se mais arriscado?

As plataformas geram algumas ferramentas que ajudam a suprimir o risco como perfis, *ratings* e *reviews* mas nem para todos os autores isto é consensual. Para alguns, estes sistemas estão inflacionados e são poucos precisos (Overgoor *et al.*, 2012 e Zervas *et al.*, 2015 citados por Frenken e Schor, 2017), no entanto, foram capazes de atrair muitas pessoas a participar em mercados que desconheciam por completo. “Partilhar é um fenómeno tão antigo quanto a humanidade, enquanto o consumo colaborativo e a “economia de partilha” são fenómenos nascidos na era da Internet” (Belk, 2014, p.1595).

Acresce a esta dificuldade de definição o facto de, diariamente, utilizarmos de forma menos precisa o verbo “partilhar”. Alguns autores como Belk (2007) defendem que, por definição, o conceito de “partilha” não contempla qualquer tipo de contrapartida remunerada. No entanto, Franken e Schor (2017) referem que facilmente conseguimos pensar em exemplos nos quais a partilha de um bem requer um acordo financeiro. “Partilhar” um apartamento, “partilhar” a conta de uma refeição ou “partilhar” as despesas de uma atividade. Para além disso, recorreremos ao conceito de “partilha” para descrever contextos bastante diferentes como “partilhar” uma publicação nas redes sociais, “partilhar” um segredo, “partilhar” experiências ou “partilhar” o nome. Deste modo, acreditamos que existe um desvirtuamento do conceito original que passou a ter uso em diferentes situações.

Frenken e Schor (2017) referem que existem duas formas de lidarmos com esta indefinição. A primeira consiste em estudar diferentes autores, as suas definições e perceber porque é que uns estão mais próximos da realidade do que outros. A segunda posição passa pela criação de um novo conceito que melhor se enquadre com a época e com o que queremos estudar. Isto pode parecer-nos “lógico do ponto de vista analítico, mas dificulta a comunicação fora da academia, onde o termo pode perdurar muito tempo e pode até continuar a ganhar importância.” (Frenken e Schor, 2017, p.4). Desta forma, o que é para nós mais sensato, e aquilo que é proposto por estes autores, é seguir uma estratégia intermédia, considerando definições discutidas anteriormente e moldando uma nova definição mais clara.

Frenken e Schor (2017, p.5) definem a Economia de Partilha como “consumidores que concedem a outros consumidores o acesso temporário a bens físicos subutilizados (capacidade subaproveitada¹⁹), possivelmente por dinheiro”. Para melhor compreendermos este conceito e para o distinguir de

¹⁹ Tradução de “Idle capacity”

outro tipo de atividades, é importante decompor a definição em várias palavras destacando as quatro seguintes: “capacidade subaproveitada”, “Consumidor”, “Acesso” (partilha do acesso), “Bens” (para mim ou para os outros).

Em primeiro lugar, é fundamental considerarmos apenas bens subaproveitados e a sua capacidade subutilizada. É este conceito que distingue a Economia de Partilha das formas de economia convencionais. Ilustramos facilmente esta diferença recorrendo à situação em que para nos deslocarmos de um destino para outro chamamos um táxi ou partilhamos boleia através de plataformas como a *BlaBlaCar*. No primeiro cenário, criamos uma nova capacidade de um bem que vai ser por nós utilizado. Caso contrário, se não tivéssemos requisitado esse serviço, essa viagem não se realizava e a capacidade não existia. No segundo exemplo, estamos a aproveitar a capacidade de um lugar livre, de uma viagem que com ou sem a nossa necessidade, já estava planeada. Nesta situação, estamos a dar uso à capacidade subaproveitada de um bem que não estava a ser utilizado da sua totalidade. Não foram criadas novas capacidades para satisfazer uma necessidade.

É, igualmente, importante distinguir que os atos de Economia de Partilha dão-se de consumidor para consumidor (C2C). Se pensarmos em casos em que tal não acontece e nos quais empresas partilham o acesso temporário a bens com consumidores percebemos que estes exemplos já não representam atividades de Economia de Partilha, mas sim em “*Product-Service Economy*”. Neste tipo de trocas enquadram-se todo o tipo de companhias de aluguer de bens como por exemplos as empresas de aluguer de carros (tais como a *Hertz*, a *Avis*, a *Sixt*, entre outras).

A partilha de propriedade dos bens é também central para a definição de Economia de Partilha. Nestes casos, partilha-se apenas o acesso e não se altera a propriedade do bem. Aquele que dá uso à capacidade desse bem pode variar, mas o seu proprietário não. Isto permite-nos distinguir práticas de Economia de

Partilha de práticas de economia em segunda mão. Atividades de compra e venda em segunda mão não representam uma forma de Economia de Partilha (OLX, Custo Justo, entre outras). Nestes casos, estamos perante uma venda de um produto entre consumidores, logo, altera-se a propriedade desse bem. Casos nos quais um consumidor doa um bem a outro não se consideram, igualmente, Economia de Partilha, pois dá-se de novo uma alteração da propriedade desse bem.

Devemos fazer a distinção entre a prestação de um serviço e a partilha de um bem físico. Quando nos referimos a uma prestação de serviços podemos utilizar a expressão economia *on-demand* ou *gig* para descrever estas práticas. A diferença entre Economia de Partilha e economia *on-demand* reside na utilização que o proprietário dá aos bens. Isto é, se eu comprei um carro para satisfazer a necessidade de deslocação dos outros, estou a atuar como um prestador de serviços da economia “*gig*”. Representa-se, assim, a situação do Táxi descrita anteriormente. No entanto, se eu ceder o lugar vago a alguém estou apenas a partilhar um bem, que neste caso é o meu carro e o seu lugar desocupado. Estas situações remetem-nos para aquilo que consideramos capacidade subaproveitada ou não. Podemos concluir que um serviço não tem capacidade subutilizada, logo, não pode ser considerado Economia de Partilha

Por fim, na nossa definição, ao contrário de muitas outras, compreendemos que as práticas de Economia de Partilha envolvem, ou não, uma contrapartida financeira. Numa fase inicial, estes tipos de práticas de partilha surgiram como alternativas às práticas de economia de mercado. Quando começaram a surgir algumas comunidades em plataformas *online* movidas por sentimentos altruístas, com preocupações ambientais e com o bem-estar coletivo, a contrapartida financeira não era uma prioridade e, em certos casos, era uma prática reprovada pelos utilizadores. Muitas destas comunidades atuavam através de plataformas que não tinham a maximização de lucros como um

objetivo final. Um caso bastante ilustrativo é a *Couchsurfing*²⁰. Atuando sempre como uma plataforma sem fins lucrativos, em 2010 os seus fundadores decidiram alterar a estratégia original. Esta mudança não foi bem recebida pelos utilizadores da plataforma que deram início a uma onda de protestos levando oitocentos protestantes a assinarem uma petição para tentar reverter esta situação (Belk, 2014). Mas esta alteração não transformou por completo as atividades que se promoviam na plataforma e estas não deixaram de ser consideradas atos de Economia de Partilha. Assim, a Economia de Partilha poderá divergir de certa forma do conceito original de “Partilha”. Segundo Belk (2014), as práticas de Economia de Partilha situam-se entre a “partilha” e as práticas de economias de mercado, “com características das duas”. Contemplamos a possibilidade de existir uma contrapartida financeira, pois entendemos que um pagamento não desvirtua por completo a essência destas práticas, visão que partilhamos com Frenken e Schor (2017). Se não considerarmos esta recompensa na nossa definição serão poucos os casos que poderemos considerar como atos puros de Economia de Partilha.

1.2.3 Representação gráfica da Economia de Partilha

Acreditamos que uma representação gráfica contribui para que o leitor consiga entender, com mais facilidade, aquilo que está escrito por palavras. Para melhor representar todas as situações descritas anteriormente, acreditamos que é possível aperfeiçoar a figura apresentada por Frenken e Schor (2017) e desenvolver o esquema presente na Figura 8.

²⁰ A *Couchsurfing* é uma das plataformas utilizadas por viajantes que pretendem encontrar um local para pernoitar. Atua de forma substancialmente diferente das outras plataformas, pois neste caso, não escolhemos o espaço onde vamos ficar, mas sim o utilizador que nos vai hospedar. A intenção é tornar a estadia mais pessoal privilegiando a interação entre os dois lados. O anfitrião é visto em muitos casos como o guia do visitante. Podemos considerar a *Couchsurfing* como uma rede social que faz a ponte de ligação entre viajantes e anfitriões.

Na conceção deste esquema começamos por desenhar três eixos, cada um com uma interpretação diferente. Estes três eixos espelham-se nas palavras que destacamos como fundamentais na nossa definição de Economia de Partilha: “Consumidor”, “Acesso” e “Bens” (ver figura 9). Devemos realçar que os vértices de cada uma destas arestas representam situações opostas. Relembramos que estamos a basear-nos na representação de Frenken e Schor (2017), pelo que vamos apenas ilustrar os conceitos propostos pelos autores, nomeadamente aqueles que podem suscitar maior dúvida e confusão.

No eixo A, vêm-se representadas as situações em que se estabelecem interações entre pares de indivíduos (C2C²¹) e, ainda, interações entre uma empresa e um indivíduo (B2C²²). Assim, posicionou-se o C2C na extremidade superior, contrapondo com a inferior, o B2B. Deste modo, são estabelecidas duas formas de interações económicas do mercado, deixando ilustrada a palavra “Consumidor”.

Para projetar a diferença entre as interações que envolvem bens ou serviços, recorreremos ao Eixo B. Na extremidade esquerda representam-se situações de trocas de bens e na direita troca de serviços. Como foi explicado anteriormente, convém não esquecer que o eixo “Bens-Serviços” pode ser analisado da seguinte forma: a aquisição de um bem/criação de nova capacidade para satisfazer a necessidade de uma pessoa revela-se uma prestação de serviço. Isto é especialmente importante para distinguirmos situações que são semelhantes a atividades de Economia de Partilha.

Por fim, desenhamos o Eixo C, distinguindo os conceitos “acesso” e “aquisição”. Atente-se que, à esquerda deste eixo são representadas as situações em que temos direito ao acesso da capacidade de um bem e, ainda à sua direita, o direito à alteração da propriedade desse bem.

²¹ BC2: leia-se “business-to-consumer”, de empresa para consumidor.

²² BC2: leia-se “business-to-consumer”, de empresa para consumidor.



Figura 8: Representação da Economia de Partilha, Economia “on-demand”, Economia “product-service e Economia de segunda mão no esquema proposto
 Fonte: Autoria própria

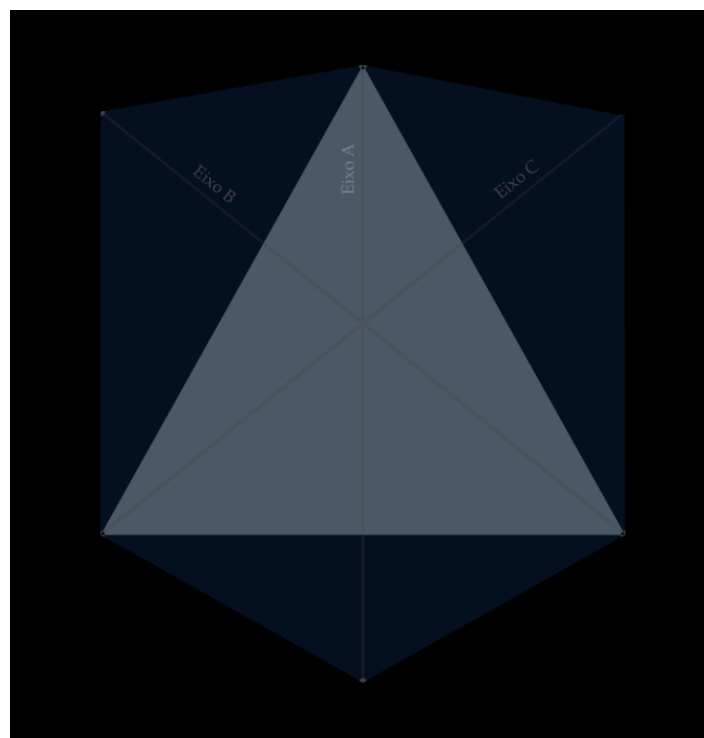


Figura 9: Primeira fase de construção do esquema proposto. Representação dos três eixos e das situações opostas que neles se representam.
 Fonte: Autoria própria

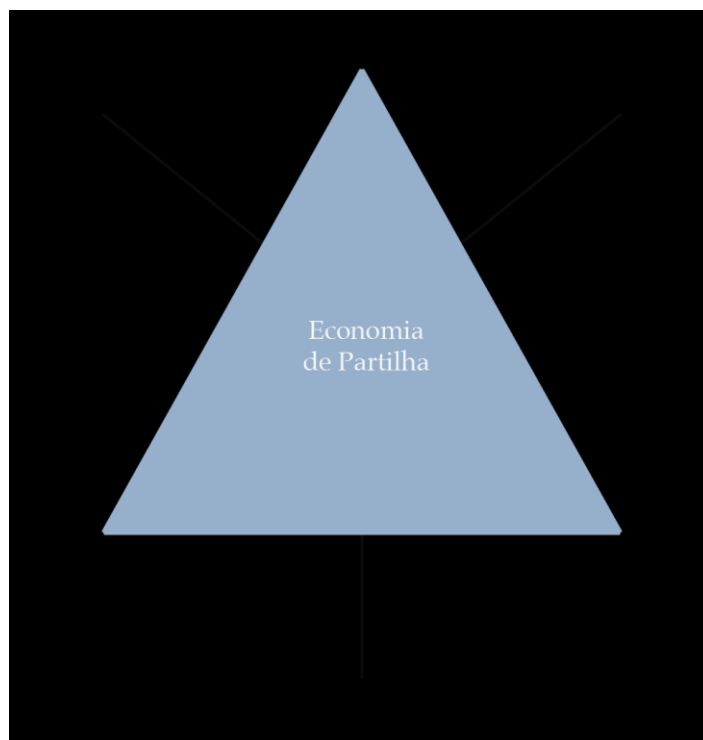


Figura 10: Representação das práticas de economia de partilha no esquema proposto. A representação das práticas de Economia de Partilha surge sob a forma de um triângulo que une os vértices “C2C”, “Bens” e “Acesso”

Procurámos, de forma clara e simples, desvendar o tipo de atividade que se esconde em qualquer tipo de exemplo. Pensemos, especificamente, no caso da *BlaBlacar* ou do *Couchsuring*, onde teriam que ser unidos os vértices “B2B”, “Acesso” e “Bens” formando o triângulo central que representa a “Economia da Partilha” (ver figura 10).

Para explicar este esquema podemos recorrer aos exemplos descritos anteriormente, representando as outras situações que não descrevem um contexto de Economia de Partilha. No caso da *Hertz*, empresa na qual o consumidor pode alugar temporariamente um carro, ligar-se-iam os vértices “B2C”, “Bens” e “Acesso”, dando origem ao triângulo Economia “*Product-Service*”. Em plataformas como a *Uber*, formar-se-ia o triângulo da economia *on-demand*, uma vez que um consumidor garante a outro (“C2C”) o “acesso” a uma capacidade criada (“Serviços”). Em último lugar, a economia de segunda mão desenha-se unindo os vértices “C2C”, “Bens” e “Aquisição”. Podemos

representar, no nosso esquema, os diferentes exemplos que mencionamos (Figura 11).

A *Airbnb* pode suscitar algumas dúvidas e requer um pouco mais de atenção. Nesta plataforma tanto podemos publicitar um espaço subutilizado (Economia de Partilha) como podemos encontrar espaços “produzidos” e pensados exclusivamente com o objetivo de arrendamento (Economia “*on-demand*”). Representa um caso que, de certa forma, desvirtuou o conceito original de economia de partilha e que vamos estudar mais à frente. Ainda assim, podemos concluir que este esquema nos ajuda a representar os diferentes tipos de cenários possíveis e perceber que situações representam contextos de Economia de Partilha ou aqueles que se afastaram deste conceito.



Figura 11: Representação da Uber e Airbnb (Economia “on-demand”); Avis e Hertz (Economia “Product-Service”); OLX e Custojusto (Economia de Segunda mão) Airbnb, BlaBlaCar e Couchsurfing (Economia de Partilha) no esquema proposto.

Fonte: Autoria própria

1.2.4 Motivações para as práticas de Economia de Partilha

O crescimento dos movimentos de partilha tem atraído a atenção de cada vez mais consumidores. As plataformas que permitem a partilha de bens vão-se multiplicando e abrangendo cada vez mais áreas de atividade. Para o nosso estudo tem especial interesse perceber o que é que motiva os indivíduos a aderirem a este tipo de práticas de consumo e a partilharem a sua habitação. Que fatores mais influenciam as pessoas a passar de uma economia que assenta na retórica “somos donos das coisas” para atividades em que “temos acesso aos bens”?

Böcker e Meelen (2017) referem que à literatura correspondente às motivações para participarmos em contextos de economia de partilha surge muitas vezes associada a teoria das motivações, conhecida como “Self Determination Theory”. De acordo com esta teoria, o comportamento humano é impulsionado por motivações intrínsecas (que emergem de satisfações associadas à atividade), e por motivações extrínsecas (que se relacionam com resultados que são separados do comportamento). À partida, podemos tentar concluir, precipitadamente, que a grande motivação pelo crescimento da “partilha” em detrimento da “aquisição” relaciona-se com questões de poupança (económicas).

Botsman e Rogers (2010), assim como muitos outros autores, referem que a Economia de Partilha tem efeitos tanto a nível económico, como ambiental ou social que despertam o interesse dos consumidores. Como vamos explorar mais à frente neste trabalho, existem três grupos de motivações que influenciam os consumidores a participarem em contextos de economia de partilha: económicas, ambientais e sociais. Segundo Böcker e Meelen (2017) a primeira categoria relaciona-se com motivações extrínsecas e as duas últimas com motivações intrínsecas. Através do seu estudo, os autores tentam perceber qual o seu peso e quais as que mais impulsionam o crescimento de movimentos de

economia de partilha. Devemos ter, ainda, em consideração que as motivações variam de acordo com o bem que se partilha, a situação sociodemográfica do agente económico ou se estamos perante o papel de consumidor ou produtor. Nas secções seguintes vamos apenas analisar que tipo de impacto é que as motivações podem ter sobre o lado da procura e o lado da oferta, só mais tarde vamos analisar em que tipo de situações é que cada uma tem mais importância.

1.4.1 Motivações Económicas

Böcker e Meelen (2017) afirmam que, embora não exista uma correlação totalmente comprovada, o crescimento da Economia de Partilha surge muitas vezes associado à crise financeira de 2008. Citando Gansky (2010), estes autores acrescentam que quando confrontados com dificuldades financeiras, reformulamos os padrões de consumo e a forma como valorizamos a aquisição. Tal como referem Frenken e Schor (2017, p.6) “os efeitos económicos diretos da economia de partilha são indiscutivelmente positivos”. Segundo estes autores, aqueles que voluntariamente aderem a este tipo de atividades só o fazem pois encontram benefícios para ambas as partes. O consumidor economiza os seus rendimentos ao suspender o processo de aquisição de um bem e o fornecedor, em muitos casos, obtém um rendimento extra proveniente do acesso a um bem que não estava a utilizar.

Böcker e Meelen (2017) servem-se dos estudos de Hamari (2015), Möhlmann (2015), Bardhi e Eckhardt (2012) e Tussyadiah (2015) para reforçar a importância das motivações económicas. No primeiro estudo, que explora um inquérito feito por Hamari (2015) aos utilizadores da plataforma “Sharetribe”, concluem que os benefícios económicos estimulam a participação dos consumidores. O estudo de Möhlmann (2015) sobre os utilizadores de plataforma de partilha de carros e casas, permite-lhes concluir que a poupança aumenta a satisfação dos consumidores. As entrevistas de Bardhi e Eckhardt

(2012) ajudam a perceber que as “motivações utilitárias” estão diretamente relacionadas com a participação nestas plataformas de partilha. Por último, as conclusões de Tussyadiah (2015) demonstram que as motivações económicas são um fator importante que determina o uso de plataformas de partilha de espaços.

Assim, uma das motivações para entrar em práticas de Economia de Partilha é o facto de tanto consumidores como produtores conseguirem encontrar uma situação económica favorável na partilha do acesso de um determinado bem.

1.4.2 Motivações Ambientais

Tal como já referimos anteriormente, à economia de partilha esteve sempre associado um discurso amigo do ambiente e o seu entusiasmo inicial, segundo Botsman e Rogers (2010), deve-se aos impactos positivos que esta tem sobre um desenvolvimento sustentável.

Tal como nas motivações económicas, Böcker e Meelen (2017) socorrem-se de outros estudos que demonstram a influência de motivações ambientais. Assim, apresentam-nos as entrevistas de Piscicelli (2014), o trabalho de Hamari (2015) e os estudos de Lawson (2010). Nas primeiras, desvendam que 32% dos entrevistados indicam que “ser verde” está na base das suas motivações para aderirem à plataforma de partilha *Ecomodo*. No segundo caso, concluem que a sustentabilidade ambiental associada à Economia de Partilha tem um pequeno efeito positivo na intenção de participar neste tipo de atividades. Por fim, o último estudo permite-lhes relacionar de forma positiva a consciência ambiental e a intenção dos consumidores em atuar em mercados e iniciativas de “propriedade fracionada”.

Porém, Böcker e Meelen (2017) também encontram estudos que vão em sentido contrário. As entrevistas de Bardhi e Eckhardt (2012) revelam que a preocupação ambiental não está entre as principais motivações dos

consumidores que optam por partilhar carro na *Zipcar*. Nas pesquisas feitas sobre a partilha de espaços (Tussyadiah, 2016 apud Bocker e Meelen, 2017) ou partilha de carro (Möhlmann, 2015 apud Bocker e Meelen, 2017) não se encontra qualquer tipo de relação entre as motivações ambientais e a vontade de optar, uma segunda vez, por práticas de Economia de Partilha. Também, Moeller e Wittkowski (2010), citados por Böcker e Meelen (2017), não encontraram nenhuma motivação ambiental que levasse à preferência pela partilha ou aquisição, quando estudaram uma rede de utilizadores de uma plataforma de partilha.

Böcker e Meelen (2017) concluem que as motivações ambientais são especialmente sentidas nos casos da partilha de boleias.

1.4.3 Motivações Sociais

Para Botsman e Rogers (2011) as motivações sociais também desempenham um papel importante na decisão de participar em atividades de partilha. Frenken e Schor (2017) defendem que as plataformas online tornaram os atos de partilha mais “apetecíveis” entre estranhos podendo-lhes ser associados a alguns benefícios sociais (Frenken e Schor, 2017). Concretizam que, em algumas plataformas as duas partes encontram-se pessoalmente após um processo de *matching*, e que daí surgem novos laços sociais. Estes encontros dão-se entre indivíduos socio e demograficamente diferentes não existindo qualquer tipo de estrutura hierárquica, mas sim uma mistura social. Acentua-se esta ideia em bens de luxo, caso em que é provável que o fornecedor seja mais rico e mais velho que o consumidor.

Tal como para os outros grupos de motivações, podemos encontrar autores que se servem de vários estudos para medir o peso das motivações sociais. Frenken e Schor (2017), apoiam-se em Fitzmaurice (2016), Schor (2015) e Böcker e Meelen (2016). O estudo levado a cabo pelo primeiro autor permite-lhes

afirmar que tanto as plataformas como os participantes reivindicam um “bem comum” associado à Economia de Partilha: o facto de poderem “encontrar pessoas, fazer amigos e conhecer melhor os outros” (Frenken e Schor, 2017, p.7). Através de Schor (2015) revelam que a interação entre diferentes pessoas é crucial para os anfitriões publicitarem o seu espaço na plataforma *Airbnb*. Em último lugar, Böcker e Meelen (2016) permitem concluir que aqueles que estão dispostos a partilhar a sua casa têm, geralmente, motivações sociais muito próximas das económicas.

Assim, podemos concluir que, em determinados contextos, uma das motivações para nos envolvermos quer como consumidores, quer como produtores em atos de partilha, é o facto deste tipo de atividades permitir a interação com outras pessoas.

1.2.5 Considerações finais sobre as motivações

Como referem Böcker e Meelen (2017), as motivações para partilharmos uma “black&decker” são diferentes daquelas que nos fazem partilhar um apartamento. Citando Van de Glind (2013), referem que as motivações dos utilizadores são também diferentes das dos fornecedores. Assim, aquelas que destacamos anteriormente têm maior ou menor importância perante diferentes tipos de situações. Mesmo que a *Netflix* reduza a produção de embalagens e DVDs que se traduz num impacto ambiental positivo, Botsman e Rogers (2011) referem que a principal motivação que leva utilizadores a aderirem a esta plataforma é económica. Através do pagamento de uma mensalidade, o utilizador terá acesso a um vasto leque de filmes e séries. O custo unitário será certamente inferior do que se alugarem um filme, individualmente, ou se forem ao cinema. A preocupação ambiental não é, certamente, um fator tido em conta pelos consumidores.

Dos três grupos de motivações e dos exemplos que surgiram para ilustrar cada uma delas, conseguimos perceber que há situações em que umas predominam em relação às outras. O estudo realizado por Böcker e Meelen (2017) no qual se entrevistaram 1330 habitantes da cidade de Amesterdão, ajuda-nos a perceber esses contextos. Estes dois autores concluem que, na partilha de casa, a motivação económica é aquela que mais motiva tanto consumidores como produtores. As motivações ambientais destacam-se no lado da procura e da oferta, principalmente, na partilha de boleias ou quando alguém decide partilhar o seu carro. Em contextos nos quais existe muita interação pessoal predominam as motivações sociais. A partilha de refeições ilustra bem esta situação.

Neste estudo, os autores também evidenciaram algumas diferenças entre grupos com características sociodemográficas distintas. Se, por um lado, grupos mais jovens e com rendimentos inferiores são motivados por fatores económicos, por outro, grupos da mesma faixa etária, com rendimentos superiores e maior nível de escolaridade são motivados por fatores sociais. Reiteram, ainda, que as mulheres, mais do que os homens, participam em contextos de partilha motivadas por questões ambientais. Analisado o estudo, deduz-se que as motivações económicas têm maior influência sobre aqueles que procuram bens na Economia de Partilha. Os que colocam os seus bens à disposição estão, na maior parte dos casos, a fazê-lo movidos por motivações ambientais ou sociais.

Por fim, podemos ainda elencar aquilo que foi estudado e demonstrado por Botsman e Rogers (2010). Estes autores acreditam que quando nos envolvemos em contextos de partilha colocamos as motivações económicas no topo da hierarquia de todas as motivações. Poucos serão aqueles que vão primar pelas motivações ambientais ou sociais durante as práticas de partilha, pondo em primeiro lugar os seus interesses económicos.

Os titulares de licenças de AL, podem desempenhar o papel de fornecedores na Economia de Partilha. Nesta linha de pensamento e transportando as ideias destes autores para o nosso estudo, é expectável que a participação em práticas de Economia de Partilha por parte destes agentes tenha na sua base motivações económicas, podendo notar-se a presença de motivações sociais.

1.3 Linhas de interseção entre o AL e a Economia de Partilha

Como vimos nas secções anteriores, o AL consiste, maioritariamente, na procura de espaços para dormir por parte de turistas estrangeiros. Neste caso, a oferta e a procura encontram-se em plataformas como a *Booking*, *Airbnb*, *HomeAway* ou *Couchsurfing* que promovem o contacto entre o lado da oferta e o lado da procura. Facilmente percebemos que as plataformas digitais foram um impulsionador da procura e a montra ideal para aqueles que queriam divulgar os seus espaços. Podemos encontrar alguns pontos de ligação entre a definição de AL e a nossa definição de Economia de Partilha. Ainda assim, temos de notar que a primeira não prevê apenas a partilha da capacidade subutilizada de um bem. Como explicam Frenken e Schor (2017), e como podemos deduzir das explicações anteriores, a partilha de capacidade subutilizada é uma das bases da Economia de Partilha. Quando o proprietário de uma casa se ausenta por uns dias ou não utiliza uma determinada divisão, a sua casa deixa de estar a ser totalmente utilizada. Assim, o proprietário pode anunciar o seu espaço nas plataformas online e partilhar, temporariamente, a capacidade subutilizada. Esta situação (A) ilustra um contexto de Economia de Partilha. No entanto, se uma pessoa comprar uma segunda casa com o propósito de a alugar a turistas, afasta-se do conceito de economia de partilha. Tal situação (B) representa um

investimento num negócio que em pouco difere de um hotel. As duas situações podem ser confundidas, pois em determinadas circunstâncias ambos os casos são publicitados nas mesmas plataformas. O esquema desenvolvido anteriormente e este enquadramento permitem-nos fazer uma representação de cada um destas situações (Figura 12), que nos remete para o exemplo da *Airbnb*. Esta é uma área na qual podemos encontrar alguns casos que formam a Economia de Partilha e outros que representam a economia “*on-demand*”.

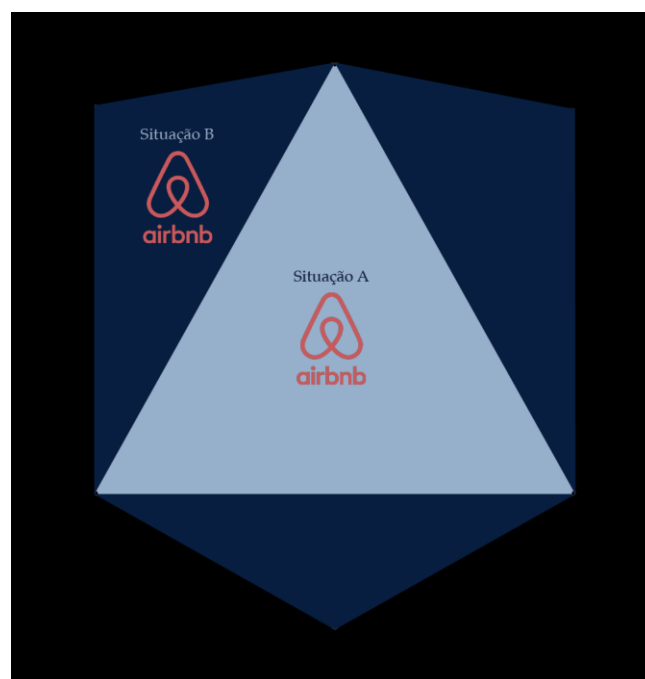


Figura 12: Representação em (A) de uma situação pura de Economia de Partilha e em (B) da possível confusão que possa ser criada por plataformas de partilha de espaço.
Fonte: Autoria própria

Segundo Geissinger et. al (2019) começa-se a observar uma mudança na forma como a Economia de Partilha e as plataformas que a constituem têm funcionado. Referem-se, em concreto, à *Airbnb*, afirmando que esta criou uma “plataforma para a troca comercial entre indivíduos”. Relatam, adicionalmente, que assistimos cada vez mais a uma profissionalização da gestão de algumas plataformas. Há uma visível mudança na retórica, cada vez encontramos com maior facilidade fornecedores que se ligam a estas práticas como “trabalhadores

autónomos em regime de tempo integral ou parcial” para obterem rendimentos em vez de usar os recursos que têm e que não utilizam. Esta profissionalização faz com que as pessoas deixem de dar um uso mais eficiente aos seus bens, passando a adquiri-los com o objetivo de outros o consumirem. Ao citar Boesler (2013), Belk (2014) refere que as plataformas bem-sucedidas conseguiram ameaçar empresas já estabelecidas em alguns setores. Martin (2016) refere que esses *players* estabelecidos conseguiram reformular a economia de partilha, transformando-a numa “oportunidade puramente económica”. Aquilo que surgiu como uma alternativa às práticas de economia de mercado rapidamente foi “engolido” por estas práticas. Frenken e Schor (2017) citam De Grave (2006), que de um ponto de vista mais radical afirma que a “economia de partilha acabou pois não soube cumprir as suas promessas iniciais”. Várias empresas aproveitaram as conotações positivas associadas ao conceito de partilha e desejam estar cobertas pela “capa” da Economia de Partilha (Frenken e Schor, 2017). Não é difícil encontrarmos casos de empresas altamente focadas no lucro e na maximização de resultados que promovem a sua mensagem apelando à diminuição do impacto ambiental e a sentimentos altruístas, a Uber é um excelente exemplo.

No caso concreto do AL, é fácil de perceber que se abrem as portas a oportunidades de negócio que não representam a economia de partilha como a concebemos e algumas conclusões que resultam do estudo de Castro *et al.* (2019) ajudam-nos a perceber esta ideia. Em primeiro lugar, e olhando de uma forma abstrata para o concelho do Porto, o estudo conclui que “cerca de 30% do total do AL foi criado de raiz” e que “a dinâmica de nova habitação, para fins residenciais, acompanha a dinâmica de AL”. Mas, é importante olharmos também para algumas freguesias em pormenor, especialmente para a Baixa do Porto. O centro histórico do Porto, na sua grande maioria, está territorialmente edificado. A mancha de edifícios cobre grande parte deste espaço e por isso a

construção de novo edificado é bastante limitada. Naturalmente, o estudo conclui que existiu “uma elevada ocupação, por AL, de habitação previamente existente” (Castro *et al.*, 2019).

A questão mais pertinente neste caso consiste em estudar que ocupação se deu em habitação ocupada ou vaga. Comprova-se que “em qualquer freguesia, a pressão do AL sobre a habitação previamente ocupada é superior à pressão do AL sobre habitação vaga. Porém, por comparação com as demais freguesias, na Baixa da cidade observam-se valores relativamente baixos de pressão do AL sobre a habitação ocupada e, em contraste, níveis até relativamente altos de pressão do AL sobre a habitação vaga, o que parece indiciar que aí houve um investimento na ocupação/reabilitação superior à média” (Castro *et. al*, 2019).

Antes de tentarmos retirar uma conclusão, devemos fazer um último comentário sobre os dados retirados do RNAL. A base de dados mostra-se essencial no processo de construção de uma análise estatística do AL, no entanto, os números escondem realidades que não podemos descrever. A obtenção de informação sobre os registos em nada se refere à forma como o requerente usa o seu estabelecimento. Assim, torna-se muito difícil distinguir os casos em que houve um aproveitamento de uma nova oportunidade de negócio daquelas em que existem práticas puras de economia de partilha. Nos casos em que vamos realizar a entrevista vamos pretendemos perceber de que situação se trata, nos restantes casos, teremos de lidar com este fator como uma limitação do nosso estudo.

Ainda assim, há uma importante reflexão a fazer sobre a conclusão do estudo de Castro *et al.* (2019). No centro do Porto, serão poucos os casos que representam contextos genuínos de Economia de Partilha. A maioria dos edifícios foi reabilitado para dar resposta à necessidade turística, estando previamente desocupados. Não existiam capacidades subaproveitadas pois a habitação que lá se encontrava nem sequer estava pronta para ser habitada. A

reabilitação do centro criou no Porto novas capacidades que podem ser exploradas pela população e pelos turistas, mas como vimos anteriormente, a população residente vai diminuindo, ano após ano, no centro e na cidade do Porto. Podemos afirmar que quem ocupa, em grande escala, o centro da cidade são os turistas que visitam o Porto, utilizando a nova capacidade criada. Conclui-se que na grande maioria dos casos, o AL não representa um ato de Economia de Partilha pois ocupou, essencialmente, habitação previamente existente e desocupada.

Capítulo 2

Os métodos de investigação

2.1 Objeto de estudo

Neste trabalho temos como principal objetivo conhecer quais as motivações que levam diferentes indivíduos a partilhar espaços dedicados ao AL, assim como conhecer as suas histórias de vida e contextos nos quais se ativaram as disposições para esta prática.

Numa primeira fase, os dados recolhidos através da plataforma do Registo Nacional do Alojamento Local (RNAL) permitiram caracterizar o AL no concelho do Porto. Estudámos a evolução dos registos, a geografia deste fenómeno, a modalidade predominante e as características do titular. Relativamente às características do titular é possível distinguir aqueles que dispõem de uma licença a título individual ou coletivo e ainda a tipologia do titular (arrendatário, comodatário, usufrutuário, cessionário, donatários ou mandatário). Porém, por si só, esta análise estatística não nos fornece informação relativa às motivações dos proprietários para entrarem em contextos de partilha.

Tal como referem Fulcher e Scott "A pesquisa quantitativa é geralmente muito útil para traçar as amplas características de um problema" (Fulcher e Scott, 2007, p.72). Neste trabalho não foi exceção, pois permitiu que se fizesse uma análise geral ao fenómeno do AL no concelho do Porto. Aquele que deseja

obter uma licença de AL na cidade do Porto, entre outras exigências legais, terá de dirigir-se ao portal “eportugal” e de forma *online* ou com o apoio dos serviços da Câmara Municipal do Porto preencher o formulário necessário para o efeito. Estes formulários de resposta curta, direta ou pré-definidas são convertidos nas folhas de cálculo que conseguimos extrair das plataformas do RNAL.

Os dados extraídos do RNAL apresentam certas limitações sobre aquilo que queremos estudar pois apenas se referem à identificação do titular, do estabelecimento ou à informação legalmente exigida. Deparámo-nos perante respostas pré-codificadas. Para além das perguntas limitarem a liberdade de resposta, também não recolhem informação necessária para a realização desta dissertação. Assim o estudo das motivações e dos contextos que levaram à entrada no AL teve de servir-se de outros métodos de investigação para procurar dar resposta à questão de investigação.

Deste modo, optámos por recorrer a uma técnica de carácter intensivo, a entrevista biográfica, que nos permite conhecer, em profundidade, o objeto de estudo. Neste sentido, realizámos entrevistas biográficas a titulares de licenças de AL que, após serem transcritas, foram analisadas e apresentadas na forma de retratos sociológicos.

As entrevistas biográficas permitem estudar com mais pormenor o trajeto biográfico de cada titular, que para o RNAL se apresenta apenas sob a forma de um número. Procuramos conhecer as suas histórias de vida, os seus percursos biográficos, com o objetivo de perceber em que contextos se formaram as disposições que os motivaram a entrar no AL.

Em primeiro lugar, recolheram-se dados da plataforma do RNAL fazendo uma contextualização, com base numa análise estatística, do AL no concelho do Porto. Em segundo lugar, realizámos entrevistas para identificar as motivações, contextos e disposições dos titulares de licenças de AL. Posteriormente, com

base na informação recolhida nas entrevistas, construímos os retratos sociológicos.

Esta combinação de métodos permite obter conhecimento mais aprofundado da realidade em estudo. Cada método apresenta vantagens e desvantagens. A combinação de métodos distintos tem por objetivo ultrapassar essas desvantagens. Assim podemos referir que a grande vantagem desta conjugação surge quando a profundidade dos elementos recolhidos através das entrevistas consegue cobrir aquilo que a análise estatística esconde ou não consegue medir (Quivy e Campenhoudt, 2003).

2.2 Construção da Amostra

Os dados recolhidos através da plataforma do RNAL representam uma amostra de titulares de registos e, conseqüentemente, de licenças de AL. Embora os mecanismos de controlo das várias plataformas de promoção de espaços sejam cada vez mais exigentes, existem ainda algumas pessoas que conseguem publicar os seus anúncios e exercer a atividade de forma ilegal. Por conseguinte, aqueles que o fazem sem licença não estão contemplados neste estudo.

Uma vez construído o guião da nossa entrevista biográfica, o passo seguinte consistiu em entrar em contacto com potenciais entrevistados. A base de dados do RNAL dispõe da informação necessária para conseguirmos construir uma amostra de dez titulares de registos de AL.

A amostra deste estudo foi construída com base em métodos não probabilísticos através de um processo intencional. Conseqüentemente, os entrevistados selecionados foram escolhidos de acordo com as necessidades do investigador (Fulcher e Schott, 2007). Metade dos entrevistados são pessoas

individuais e a outra metade pessoas coletivas. Estes dois grupos apresentam também características específicas para o nosso estudo. São ambos constituídos por dois arrendatários, dois proprietários e um comodatário. Assim, ao entrevistar diferentes tipologias de titular aumentámos a probabilidade de abranger um leque diversificado de contextos que nos apresentam semelhanças ou diferenças no que às motivações diz respeito.

No próximo capítulo vamos conhecer um pouco de cada um destes contextos que motivaram a entrada no setor do AL.

2.3 Métodos de Investigação

2.3.1 Recolha de dados do Registo Nacional de Alojamento Local (RNAL)

O enfoque dado ao AL tem necessariamente de se servir de dados oficiais. Precisamos de dados que nos permitam fazer a caracterização dos titulares de licenças de AL. A plataforma do RNAL é a base de dados ideal, capaz de nos munir com informação adequada para atingirmos os nossos objetivos. Esta informação permite retirar algumas conclusões relativamente à geografia e concentração do AL, modalidades dos espaços ou tipologia do titular. Este último ponto é o mais importante uma vez que nos permite identificar alguns tipos de titulares de licenças de AL e recolher a informação que nos levou até alguns destes proprietários. Aplicando filtros como a localização por freguesia, foi-nos possível exportar a informação relativa ao concelho do Porto. Do conjunto total de registos nacionais de AL filtraram-se apenas aqueles geograficamente se situam no concelho do Porto. Para além disso, aplicou-se igualmente um filtro temporal que contempla apenas os registos após o dia 10 de julho de 2007, data do primeiro registo na cidade.

2.3.1.1. Tratamento dos dados do Registo Nacional de Alojamento Local (RNAL)

Os dados do RNAL de nada nos servem se não os subtermos a um processo de análise de dados. Tal como referem Quivy e Campenhoudt (2003) “a maior parte dos métodos de análise das informações dependem de uma de duas grandes categorias: a análise estatística e a análise de conteúdo” (Quivy e Campenhoudt, 2003, p.222). Deste modo os dados relativos ao registo de estabelecimentos como AL, foram estatisticamente trabalhados de forma a conseguirmos realizar uma representação a diferentes níveis do AL no concelho do Porto. Recorrendo à análise estatística descritiva, foi-nos possível apresentar os dados recolhidos sob a forma de gráficos, tabelas e esquemas que facilitam a leitura e enriquecem o conhecimento do leitor, tal como propõem Quivy e Campenhoudt (2003) “Apresentar os mesmo dados sob diversas formas favorece incontestavelmente a qualidade das interpretações. Neste sentido, a estatística descritiva e a expressão gráfica dos dados são muito mais do que simples métodos de exposição dos resultados”. (Quivy e Campenhoudt, 2003, p.223)

Importa referir que para Quivy e Campenhoudt (2003), como estamos perante o tratamento de informação previamente recolhidos procedemos a uma análise secundária dos dados. Como os dados do RNAL eram facilmente extraídos e tratados recorrendo às ferramentas disponibilizadas pelo Microsoft Office Excel, não existiu a necessidade de recorrermos a *softwares* de maior complexidade para procedermos a análise dos dados.

2.3.2. Entrevistas Biográficas

O indivíduo é um ser social e a socialização é o processo através do qual aprende a ser um membro de determinada sociedade (Fulcher e Schott, 2007). É

através da socialização que moldamos a nossa cultura, o nosso conhecimento, e as ferramentas técnicas e cognitivas de que dispomos. Aqueles que nos rodeiam, assim como os contextos em que crescemos, têm um impacto incalculável naquilo que somos. Somos inevitavelmente o resultado das várias pessoas com quem convivemos e dos ambientes que frequentamos. Tal como nos refere Lahire (2005) “o singular é necessariamente plural” (Lahire, 2005, p.25).

“Para apreender a pluralidade interna dos indivíduos e a maneira como ela age e se ‘distribui’ segundo os contextos sociais, é necessário dotarmo-nos de dispositivos metodológicos que permitam observar diretamente ou reconstruir indiretamente (através de diversas fontes) a variação ‘contextual’ (no sentido lato do termo) dos comportamentos individuais”. (Lahire, 2005, p.27).

Nada nos parece mais conveniente para explorar esta pluralidade de contextos do que realizar entrevistas àqueles que desempenham atividades em contextos de Economia de Partilha. “A biografia sociológica é o instrumento central das propostas de Bernard Lahire, a que melhor permite reconstituir os diferentes quadros de socialização dos agentes e as diferentes experiências por que estes passam” (Nunes, 2013). Através das entrevistas biográficas pretendemos aprofundar o estudo desta pluralidade de cada um dos entrevistados. O seu percurso enquanto estudante, profissional e membro constituinte de um agregado familiar entre outros fatores que nos ajudem a desvendar aquele que se esconde atrás de um número atribuído pelo RNAL.

2.3.2.1 Etapas do procedimento metodológico

Foi previamente estabelecido contacto telefónico com possíveis entrevistados de modo a conseguirmos explicar os objetivos do estudo e a obtermos a aprovação para a realização da entrevista. Nesse momento aproveitámos também para expor o objetivo do nosso estudo para assegurar que os

testemunhos estariam protegidos relativamente à partilha de informação. A garantia de confidencialidade assegura-se pela assinatura da “Declaração de Consentimento Informado” (Anexo I). As entrevistas realizaram-se entre os meses de janeiro e fevereiro e seguiram sempre a mesma linha de ordem de sequencial e procedimento metodológico:

1. Assinatura da Declaração de Consentimento Informado

Como foi acima referido, toda a informação recolhida está protegida pela assinatura de uma declaração de consentimento informado. Qualquer dado recolhido teve como único propósito o de servir como matéria de base de um estudo académico. Apresentamos, em anexo, o modelo facultado aos entrevistados. A não divulgação dos documentos assinados justifica-se com a garantia da privacidade de todos os entrevistados.

2. Explicação dos objetivos da entrevista

Nesta fase foram apresentados aos entrevistados os objetivos do estudo e da entrevista. Como foi explicado anteriormente, neste trabalho pretendemos estudar o fenómeno do AL no concelho do Porto e temos como principal objetivo conhecer os contextos nos quais se ativaram as disposições, em diferentes indivíduos, para práticas ligadas ao AL. Para estudar cada indivíduo e as suas motivações realizaram-se as entrevistas biográficas que nos permitiram, mais tarde, desenhar os seus retratos sociológicos. Através destas entrevistas pretendemos aprofundar o conhecimento sobre dimensões como o estilo da vida e dos contextos que rodeiam cada entrevistado (pessoal, familiar, profissional).

3. Realização da entrevista

O guião previamente elaborado, apresentado no Apêndice III, serviu como fio condutor da entrevista. A existência de algumas perguntas preparadas remete-nos para o conceito de entrevista semidiretiva de Quivy e Campenhoudt (2003). Neste tipo de entrevista o entrevistador mune-se de um leque de perguntas que considera fundamental obter resposta. A existência de um guião não prejudica a liberdade de resposta dada ao entrevistado. Pretende-se que reflitam sobre o seu percurso, contextos, disposições e motivações que o levaram a aderir ao fenómeno do AL. Quivy e Campenhoudt (2003) afirmam que a função do entrevistador consiste em “reencaminhar a entrevista para os objetivos cada vez que o entrevistado deles se afastar” (Quivy e Campenhoudt, 2003, p.193). Por outras palavras, os autores propõem que, nos casos em que, no do discurso do entrevistado, não seja abordado algum ponto importante para o estudo, compete ao entrevistador coloca diretamente as perguntas, de modo a recolher a informação pretendida.

4. Transcrição da entrevista

A entrevista foi gravada em formato áudio de forma a facilitar o processo de transcrição. A transcrição integral das entrevistas está disponível no Apêndice IV.

2.3.2.2 Retratos Sociológicos

Uma disposição é uma forma consistente e sistemática de pensarmos e agirmos. Não somos feitos “de um só pedaço”, somos o resultado de complexos processos que cruzam múltiplas disposições (Lahire, 2005). Cada um de nós apresenta-se de forma diferente porque no processo de socialização convive e molda as disposições através do convívio com distintos grupos sociais. Como nos refere Lopes *et al.* (2016) as disposições que guiam os nossos

comportamentos ganham força se os contextos que nos rodeiam as ativarem e perdem importância se o contrário se verificar. Lahire (2005) anuncia que “é difícil compreender totalmente uma disposição se não reconstruirmos a sua génese (isto é, as condições e as modalidades da sua formação)” (Lahire, 2005, p.17). É precisamente este processo que pretendemos desenhar através dos retratos sociológicos. As entrevistas fornecem-nos a informação necessária e fundamental para explorarmos e reconstruirmos os trajetos biográficos de cada entrevistado, identificando os contextos nos quais se ativaram as disposições de entrevistado para aderirem ao fenómeno do AL.

Mas, tal como aconteceu com os dados do RNAL, a informação recolhida através das entrevistas de nada nos serve se não a submetemos a um processo de análise. Assim, após a gravação e transcrição das entrevistas passamos para a análise do seu conteúdo que se sustenta na proposta de Lahire (citado por Lopes, 2012):

1. Identificar os diferentes contextos que moldaram o crescimento do entrevistado e daí conseguir reconstruir as disposições sociais.
2. Identificar mudanças de comportamentos provenientes dos ambientes que rodeiam o entrevistado. Perceber que contextos é que moldam ou não o entrevistado.

Capítulo 3

Análise e discussão de resultados

No capítulo anterior explicámos qual é o objetivo do nosso estudo. Fornecemos informação sobre os métodos escolhidos para levar a cabo esta investigação, o modo como se recolheram e trataram os dados. Por fim, explicámos o processo de construção da amostra. Neste capítulo, apresentamos os resultados obtidos, analisando e discutindo a informação recolhida nas entrevistas. A informação recolhida serviu de matéria-prima para a redação dos retratos sociológicos de cada proprietário de uma licença de AL

Neste capítulo, apresentamos o percurso biográfico de cada indivíduo e, posteriormente, analisamos o conjunto dos percursos, numa análise transversal atentando nas suas semelhanças e diferenças, assim como nas regularidades e singularidades dos diferentes percursos de vida aqui retratados.

3. Retratos sociológicos

3.1 Caracterização sociodemográfica dos entrevistados

O grupo de entrevistados é composto por indivíduos com diferentes características sociodemográficas distintas. Procurámos construir uma amostra diversificada, no que respeita a características como género, idade, profissão, área de estudo, estado civil, condição perante o trabalho e licença de AL. Realça-se o facto de um dos entrevistados ainda ser estudante e os restantes serem todos trabalhadores. A amostra é composta por oito entrevistados, sendo seis entrevistados indivíduos do sexo masculino e dois do sexo feminino. Os entrevistados têm idades compreendidas entre os 22 e os 63 anos de idade. Para além disso, a amostra constitui-se por quatro indivíduos casados, três indivíduos solteiros e um divorciado. Relativamente ao nível de escolaridade de todos os entrevistados, embora o predominante seja o Ensino Superior, as áreas de estudo que os entrevistados escolheram são diversas, indo do Turismo, à Gestão ou à Engenharia Informática.

A tabela presente no Apêndice II sintetiza a informação que permite conhecer as características dos entrevistados. Apresentamos, de seguida, os retratos sociológicos elaborados com base nos dados recolhidos nas entrevistas biográficas.

3.1.1 Retrato Sociológico 1

Do estudo da Gestão à gestão de apartamentos de Alojamento Local: o retrato sociológico de Fernando Teixeira

Fernando Teixeira tem 22 anos e, atualmente, frequenta o primeiro semestre do curso de Gestão da Faculdade Economia do Porto. Estudou Engenharia Informática durante dois anos, mas não chegou a concluir essa licenciatura. Retomou agora os estudos na área da Gestão. Vive com os pais e com o irmão que, tal como o Fernando, ainda é estudante. O seu pai embora seja professora, atualmente, não exerce e é, para Fernando, um empreendedor. A sua mãe formou-se nas áreas ligadas à reabilitação física e foi terapeuta ocupacional, porém atualmente está a trabalhar no CAT (Centro de Acolhimento Temporário).

Conheceu o fenómeno do AL através de um aluno do pai e chega à gestão de uma unidade hoteleira sem qualquer conhecimento de Gestão ou do AL. É bastante focado no negócio e na sua rentabilidade, o que é revelador do peso que os valores económicos têm, enquanto motivação para a sua adesão ao AL.

A partilha de espaço nunca foi equacionada nos seus apartamentos e acredita que essas práticas prejudiquem a qualidade e o profissionalismo dos serviços prestados em unidades de AL.

Fernando Teixeira tem 22 anos, nasceu no Porto e aí sempre viveu. Estudou no Colégio Paulo IV, em Gondomar e não esconde o orgulho de dizer que foi um aluno bem-sucedido. Conciliou os estudos com o voleibol de alta competição, mas refere que não usou o estatuto de atleta para entrar no ensino universitário:

“Eu comecei a estudar no colégio Paulo VI em Gondomar fiz lá o 10º, 11º e 12º e, entretanto, acabei o 12º com 17,8 de média geral que conciliava também com o vôlei de alto rendimento. Não entrei com estatuto e optei primeiro pela engenharia informática.

Começou por estudar Engenharia Informática na Faculdade de Engenharia do Porto e passados dois anos desistiu, apontando como principal fator para esta desistência a gestão dos apartamentos, que lhe ocupava muito tempo. A informática ficou para trás e, este ano, optou pelo curso de Gestão, na Faculdade de Economia do Porto que pretende concluir:

“Tive quatro anos em engenharia informática, entretanto, comecei com os apartamentos e a informática ficou um bocado para trás e este ano ingressei na FEP e estou agora no primeiro ano do curso de gestão.”

Não esconde que esta imposição vem dos pais e que a conclusão do curso tem como principal objetivo satisfazer a vontade dos mesmos. Revelou-nos que a obtenção do grau de licenciado não lhe confere qualquer tipo de realização, sentindo-se já realizado com o que tem e construiu. Reconhece, mais tarde, que a licenciatura é uma ferramenta importante se quiser, um dia, trabalhar numa cadeia de hotéis de maior dimensão, mas a conciliação entre estudos e gestão de apartamentos é difícil de gerir:

“O meu curso é só para deixar os meus pais satisfeitos do que para própria realização. Eu já me sinto realizado com o que faço agora, não precisava de curso nenhum. Agora para ter acesso a outro tipo de hotéis é preciso um curso e formação.”

Fernando tem um irmão com 25 anos que estuda Medicina e, recentemente, entrou na especialidade de pneumologia. O seu pai é formado na área da Educação Física e está ligado ao desporto com paralisias, foi professor no ISMAI e, atualmente dedica-se ao desporto paralímpico. A sua mãe é terapeuta

ocupacional. Neste momento, a mãe trabalha como assistente da Segurança Social no Centro de Acolhimento Temporário:

“O meu pai é professor de educação física e está ligado à parte da paralisia cerebral e ao desporto paralímpico. É treinador de boccia. A minha mãe é terapeuta ocupacional, se bem que agora está a trabalhar para a segurança social no CAT.”

Foram, todos, sempre muito próximos e Fernando recorda, com alguma saudade, as viagens que faziam pelo mundo. Diz-se sem tempo para tirar férias pois as preocupações com apartamentos e hóspedes são constantes:

“Não tenho férias há três anos. Sempre viajei por todo o mundo com os meus pais. (...) agora há três anos que não vou de férias para ficar com o alojamento.”

Gosta de ver filmes e séries, utilizando com frequência as plataformas digitais de *streaming*, das quais tem conta própria e é o único com acesso às credenciais de acesso. Fernando reforça, repetidamente, que o AL lhe ocupa a maior parte do seu tempo e que, num dia de trabalho, tem pouco tempo livre. Ao fim do dia, altura em que está menos ocupado, consegue estar com os amigos. Embora já não pratique voleibol, gosta de acompanhar os jogos da sua equipa, mas não é sócio de nenhum clube ou qualquer associação.

Sabe que, mesmo não estando a trabalhar, pode receber uma chamada para resolver um problema com hóspedes e, por essa razão, muitas vezes os seus convívios com amigos são interrompidos por problemas que surgem no momento. É bastante focado na vida profissional e no seu sucesso, que em muitos casos, o faz prescindir de momentos de lazer:

“Os spacinhos que tenho é para ir ver algum jogo de vólei, para ir jantar com os amigos ou tomar um café. Sempre, só em horas de não trabalho, o que é sempre depois da meia noite. Quando é para jantar, entre as 19h e as 22h, mas já sei que o telemóvel vai tocar e vou ter de sair a qualquer momento.”

O aluno do pai que o fez entrar nesta área tornou-se um dos seus grandes amigos. Confessa que antes já conviviam, mas de forma menos regular. Considera-o um mentor porque para além de ser mais velho, gere uma grande quantidade de apartamentos tendo adquirido uma vasta experiência na área. Fernando mostra ainda grande vontade de aprender com quem já tem bastante experiência ao revelar que como prenda de natal recebeu a oportunidade de poder falar com o diretor do hotel Yeatman. No fim da entrevista, contou-nos que troca algumas ideias e partilha estudos com um primo mais velho que também está atento ao fenómeno do AL, o que é demonstrativo da importância que o contexto familiar tem nas disposições de Fernando para se ter dedicado ao AL.

É o único elemento da família ligado à gestão do AL, mas foi o pai que o levou até esse setor. Um dos seus alunos despertou a atenção para o setor imobiliário e do turismo quando decidiu repensar no que queria para a sua vida. A rentabilidade dos imóveis atraiu a atenção e interesse do pai do Fernando que, rapidamente, se apercebeu da oportunidade de negócio que existia nas unidades de AL. Fernando nasceu num meio familiar economicamente favorecido, o que permitiu que o seu pai comprasse um prédio que, mais tarde, levou o entrevistado até à gestão de unidades de AL:

“Quando o meu pai soube disso também decidiu há uns cinco ou seis anos comprar um prédio no Porto e foi aí que começou o Alojamento Local. Na altura nós não sabíamos o que é que íamos fazer, quem é que ia ficar com aquilo ou quem é que não ia ficar. Entretanto eu comecei a gostar daquilo, mas nunca estudei nada a ver com o Alojamento Local.”

Os dias na gestão dos apartamentos começam às nove da manhã com o envio de uma mensagem aos turistas que lá estão hospedados. Gosta de saber como correu a primeira noite no Porto e se têm algum pedido especial:

“Todos os dias acordo às 9h da manhã para mandar mensagens aos hóspedes. Pergunto se está tudo bem e se precisam de alguma coisa.”

Mais tarde, entra em contacto com a equipa de limpeza e define os horários do dia. Todos os dias visita os apartamentos, sem hora marcada e diz que o mais provável é ter sempre algo para reparar ou substituir, dedicando, diariamente, cinco horas do seu dia aos diferentes apartamentos que gere. Dedicar uma parte da sua tarde na realização de tarefas administrativas e de *backoffice*: análise de preços, registos de boletins de Serviços de Estrangeiros e Fronteiras ou validação de faturas são processos feitos nessa altura.

Uma vez mais, Fernando evidencia que as suas práticas no AL são motivadas por motivações económicas. O estudo de mercado permite comparações com anos anteriores e com outros estabelecimentos e é esta análise que lhe possibilita, ano após ano, o aumento do volume de faturação, o seu objetivo primordial:

“É este trabalho de *backoffice* que te vai trazer reservas. É o facto de analisares o preço da área e do ano passado que te vai fazer ganhar dinheiro, o objetivo é faturar cada vez mais.”

O dia termina com o envio de uma mensagem aos hóspedes que chegam em datas próximas, de forma a conseguir organizar o seu calendário. As tarefas quotidianas acabam nesta altura, mas Fernando está sempre atento a eventuais chamadas ou problemas que possam surgir e tudo se repete no dia seguinte. Embora fale com bastante facilidade de todo este processo, o entrevistado sentiu algumas dificuldades no início da gestão das unidades de AL. Era tudo novo e pouco sabia sobre gestão ou sobre a área da hotelaria, na verdade nem sabia o que era o conceito do AL:

“Não percebia nada daquilo! Não sabia sequer o que era o Alojamento Local! Foi começar do zero (...)”

Explicou-nos que, do seu ponto de vista um apartamento, um *hostel* e um hotel têm públicos-alvo diferentes. Deste modo, Fernando acredita que os clientes são diferentes e que nenhuma modalidade retira clientes à outra:

“Concordo que são dois públicos-alvo diferentes. Há clientes de hotel, de hostel e de apartamentos. (...) Acho que nem o Hotel me baixa os clientes nem o Alojamento Local lhes vai baixar os clientes.”

Fernando olha para o AL de uma forma muito séria e profissional e a gestão do AL deve ser vista como uma profissão principal. Assume que não gosta da postura de quem vê a gestão como um *hobby* e associa de certa forma esta mentalidade à partilha de espaço e ao aproveitamento de áreas subutilizadas, que revê em espaços de qualidade inferior. Refere que esta mentalidade e que algumas pessoas empobrecem a qualidade que o AL português apresenta:

“Acham que é um hobby. Quando dizes Alojamento Local as pessoas nem lhe chamam Alojamento Local, chamam-lhe *Airbnb*. Nunca chamam *Booking*. Veem a *Booking* mais como um hotel e a *Airbnb* como ‘por acaso tenho uma casa, vou de férias e vou meter lá pessoas para ganhar dinheiro’. (...) Isso para mim tinha de acabar no Porto. Há pessoas que estão a matar o negócio.”

Desta forma, nunca olhou para os apartamentos que gere como se da sua casa se tratassem e todas as unidades são geridas como se fossem um hotel. Para Fernando, não faz sentido aproveitar um espaço dividindo-o com um turista, descrevendo este cenário como uma experiência desagradável. Sobretudo, suspeita que a qualidade da limpeza fica comprometida e que esta é melhor vista por quem nos visita quando o espaço é inteiramente dedicado ao arrendamento turístico. Concluindo, a partilha de espaço não apresenta qualquer valor simbólico para Fernando:

“Eu nunca vi um Alojamento Local como se o espaço fosse meu. Tenho aquele espaço que tem utilidade hoteleira e não serve como casa para mim, por isso nem consigo responder a essa pergunta.”

Revela-se focado no seu negócio e gosta de completar a experiência dos hóspedes com outros serviços. Tem um vasto leque de serviços que apresenta aos seus clientes que ao mesmo tempo lhe conferem rendimentos ao fim do mês.

Ambiciona fazer crescer o seu negócio na cidade do Porto e, futuramente, quer continuar ligado à área, mas se os seus projetos não correrem bem vê-se a trabalhar na gestão de um hotel. Tem algumas ideias que pretende desenvolver no curto prazo e reconhece que só ainda não as pôs em práticas porque a difícil conciliação com os estudos não o permite. Revelou-nos que num futuro, não muito longínquo, pretende abrir uma empresa de gestão de AL e reduzir o contacto direto com os clientes:

“O que eu quero neste momento é conhecer a pessoa certa ligada ao AL e ver se aceita abrir uma empresa de gestão de AL comigo. Já não tenho cabeça para aturar hóspedes. Já são três anos a aturar isto. Agora gosto mais de explorar as parcerias como te disse.”

O entrevistado sempre gostou de ser financeiramente independente. Embora o negócio lhe permita a obtenção de rendimentos elevados, não deixa de adquirir bens em segunda mão. Confessa que já não tem necessidade de comprar, em segunda mão, bens como roupa, mas opta pelas plataformas de revenda para adquirir *smartphones*, especialmente úteis nas substituições de material de trabalho:

“Antes era mais roupa, agora como tenho nível de vida mais elevado não preciso tanto. Sempre gostei de pagar as minhas coisas e como recebo um bom dinheiro do AL não preciso de comprar roupa em segunda mão. (...) Não tenho problema nenhum em comprar coisas assim.”

Confessa que o negócio lhe alterou a mentalidade enquanto viajante e se antes procurava apenas hotéis, agora, também se hospeda em apartamentos. Procura estas unidades, especialmente, em estadias curtas e o mesmo é feito pelo pai quando viaja em trabalho.

Durante toda a entrevista, Fernando reportou-se à eficiência e aos lucros associados aos seus apartamentos. Quando lhe perguntamos qual o principal motivo que o levou a entrar neste negócio não hesitou em responder que era aquilo que o negócio lhe proporciona economicamente. Diz-nos, ainda, que sempre gostou de falar e de conviver com outras pessoas e se conseguir conciliar as duas coisas com a gestão dos apartamentos é a situação ideal. Ainda assim, sublinha que a principal motivação é a parte financeira:

“O que é que me motivou? Eu sempre fui uma pessoa que gosta de falar com pessoas, mas a parte que motiva mais sempre, foi o dinheiro. Se eu tiver dinheiro estou feliz. Ou seja, o principal fator é o facto de ser um negócio que dá muito dinheiro.”

Sobre o AL no Porto, Fernando, é bastante claro, afirmando que trouxe mais aspetos positivos do que negativos. Compreende que os fatores negativos existam, mas neles vê também um lado positivo. Se, por um lado, o aumento de rendas afasta moradores do centro da cidade, por outro permite a requalificação do edificado do centro histórico. Faz um balanço positivo da última década e indica que o AL trouxe mais segurança ao centro da cidade portuense:

A análise do discurso de Fernando revela que aquilo que o motiva é a gestão e os dividendos financeiros que daí retira e não tanto o convívio com os hóspedes. Este convívio não só nunca foi uma prioridade como pretende que seja cada vez menor. O entrevistado é focado na rentabilidade do negócio e na maximização do resultado. De forma a conseguir aumentar o seu rendimento

mensal, oferece outro tipo de serviços aos clientes que lhe conferem algumas comissões extra como passeios de barcos ou visitas às caves do vinho do Porto.

Nunca esteve envolvido em contexto de partilha de espaço e não acredita que essas práticas possam trazer algo benéfico para o turismo. Revê nesse tipo de casos um serviço prestado com qualidade inferior e refere que considerava desagradável passar por uma experiência dessas.

Fernando gosta de partilhar ideias com pessoas mais velhas e mais experientes de forma a enriquecer o seu conhecimento na área. Em relação ao seu futuro, é bastante focado e ambicioso. Quer continuar ligado ao setor do Turismo, com alguns projetos que foi desenvolvendo e se possível aumentando a carteira de unidades que gere. Em suma, podemos afirmar que o discurso de Fernando evidencia que as motivações que o conduziram e ao AL são de natureza económica e que são os valores tipicamente associados à racionalidade económica, como a obtenção do lucro, a rentabilidade e a maximização de resultados que o mantêm neste ramo de atividade.

3.1.2 Retrato Sociológico 2

A procura de casa como caminho para o Alojamento Local: o retrato sociológico de Nuno Oliveira

Nuno Oliveira tem 37 anos e tem um filho de cinco anos com a sua companheira Helena, com quem vive há dez anos. Nuno tem dois fascínios: os carros e o turismo rural. Começou por estudar Engenharia Mecânica, mas desistiu do curso que acabou por abandonar, optando por um outro curso ligado à sua segunda paixão. Assim, estudou Turismo no Instituto Superior de Assistentes Intérpretes e não podia ter ficado mais satisfeito com a licenciatura. Durante o seu percurso profissional trabalhou em hotéis e empresas de referência para o turismo em Portugal, nas quais foi enriquecendo os seus conhecimentos na área hoteleira.

Chegou até ao AL quando a sua irmã Rosário procurava casa. Nessa altura, em 2009, os pais foram exploravam o mercado imobiliário do Porto e aperceberam-se de que existiam algumas oportunidades de negócio interessantes, principalmente, no centro da cidade. Embora a ideia original até contemplasse certas práticas de Economia de Partilha, nunca encarou o seu *hostel* como um local de partilha de espaço, mas embora refira que não se oporia a essa ideia, caso se vivesse sozinho e num apartamento maior, isto é, Nuno apresenta uma visão instrumental do AL enquanto prática de Economia de Partilha: só aderiria caso lhe trouxesse benefícios, se se encontrasse numa situação de vida mais solitária, ou se as suas condições materiais de existência fossem melhores, materializando-se num apartamento de maior dimensão. Só nessas situações admitiria a possibilidade de partilhar o seu espaço.

Nuno Oliveira tem 37 anos, viveu sempre com os pais e só em 2010 foi viver com a sua companheira Helena, com quem tem um filho de cinco anos. Na casa onde cresceu, existia uma vida social muito ativa e a partilha de tarefas foi algo que sempre aconteceu entre pais e filhos. O pai tem o antigo 7^o ano e, mais tarde, concluiu o ensino profissional. Começou por trabalhar na empresa que era do pai, na área do setor têxtil, da qual viria a tornar-se proprietário. A mãe, recentemente reformada, foi bancária e nunca chegou a terminar a formação superior. Atualmente, ajuda pontualmente os filhos nas tarefas quotidianas da gestão do hostel.

A sua irmã, Rosário, é licenciada em Sociologia, mestre em Economia do Ambiente e partilha a gestão do hostel com o irmão. Nuno não se revê nas áreas de estudo da irmã e tem um discurso moldado pelo pensamento económico, referindo que o curso deve ser prático, configurando-se como a base do emprego que servirá exclusivamente para obter rendimentos.

“Tenho sempre a ideia que uma pessoa tem de tirar um curso e no fim desse curso tem de ir trabalhar para ir ganhar dinheiro. É o meu objetivo. Nem toda gente pensa assim e eu tenho de perceber isso.”

Assume-se fascinado por carros e pelo turismo rural. Estes dois interesses influenciaram a escolha da área de estudos a seguir. Começou por frequentar o curso de Engenharia Mecânica, mas o reduzido aproveitamento académico ditou a desistência do curso, ainda que tivesse equacionado acabá-lo fora do país. Nunca avançou com essa ideia pois a vida longe de casa e a insistência num curso que não o motivava, não lhe pareceram um bom plano. Revelou também que desde criança sente um especial encanto pelo mundo rural e que sonhava ter uma quinta onde pudesse receber hóspedes e promover eventos. Após desistir da licenciatura em Engenharia Mecânica optou pelo curso de Turismo no ISAI (atual ISAG).

Nuno teve a possibilidade de estudar fora do país, mas como era uma pessoa muito ligada à família e à cidade, estava convicto que a experiência não iria correr bem. Hoje em dia, olha para estas experiências internacionais de outra forma e considera-as bastante enriquecedoras, incentivando todos os jovens a passar por elas:

“Tive a oportunidade de ir estudar para fora, mas eu sabia que aquilo não ia correr bem, até porque era engenharia mecânica. Mas como experiência, hoje em dia sinto imensa pena de não ter ido. Imensa! Defendo a toda a gente que tiver possibilidade que têm de ir obrigatoriamente. Acho que é uma experiência *super* enriquecedora.”

Para concluir a licenciatura, realizou um estágio profissional e foi isso que o levou até à sua primeira experiência profissional. Encontrou uma vaga num prestigiado hotel onde estagiou durante seis meses. Desempenhou funções na parte comercial, aquela onde sempre desejou trabalhar e teve uma experiência bastante positiva:

“Eu consegui estabelecer uma ligação com um grande hotel no Porto, e consegui arranjar o meu próprio estágio de seis meses. No fim tive de fazer um relatório de estágio e correu muito bem. Adorei! Estive a trabalhar na parte comercial, que era aquela que eu queria especificamente.”

Nuno considera que esta experiência foi muito enriquecedora, destacando o rico processo de aprendizagem e a criação de amizades que ainda hoje mantém. Terminada esta experiência, teve de procurar um novo emprego e foi desta forma que chegou à sua segunda experiência profissional, aquela que considera o verdadeiro confronto com a vida de trabalhador. Não se tratando de um estágio, fê-lo sentir adulto, pois foi a primeira vez que recebeu um salário e sentiu as responsabilidades do trabalho:

“Foi a primeira vez que tive contacto com o mundo real. (...) Aqui foi o meu primeiro trabalho, onde tive o meu primeiro ordenado e onde fiz os meus primeiros descontos. Uma real noção do que é trabalhar.”

Trabalhou numa empresa de organização de congressos médicos, na qual teve de aprender a lidar com horários mais flexíveis com trabalho ao fim de semana e fora do local onde vivia. Mais tarde, passou por uma prestigiada empresa ligada ao setor do turismo na qual foi enriquecendo os seus conhecimentos nesta área. Após esta aventura, voltou à empresa de congressos médicos. Como vamos explorar posteriormente, é após esta experiência que Nuno chega ao AL, quando a sua irmã procurava casa para viver.

A gestão do *hostel* absorve grande parte do seu tempo e o pouco tempo livre que tem dedica-o ao filho. Gosta de praticar desporto, continua a acompanhar o mundo do automobilismo em corridas e em feiras automóveis e tem uma vida social menos ativa. Nuno tem conta própria na *Netflix* que é usada só por Helena, pois diz não ter tempo para ver séries e filmes. Tem alguns amigos que são proprietários e arrendatários de licenças de AL e é bastante recetível a discutir novas ideias e problemas que surjam na gestão de diferentes unidades:

“No AL, em específico, tenho duas ou três pessoas. (...) São muito perto do hostel e falo imenso com ela, partilhamos imensas ideias e frustrações, claro. E o Francisco também, que é outro amigo meu, com quem partilho alguma ideias.”

Nuno e a família chegaram ao mundo do AL de forma pouco pensada ou intencional e tudo começou em 2009, quando a irmã decidiu sair de casa. Iniciou-se um processo de procura de casa que os fez aperceber que o mercado imobiliário tinha oportunidades de negócio interessantes. Rapidamente constataram que, em vez de comprar um apartamento, podiam comprar um edifício inteiro, no qual Rosário pudesse viver e alugar outros espaços que não utilizasse. Tudo começou a fazer sentido para todos, tinham encontrado a solução ideal para a irmã e com a qual a família também beneficiaria financeiramente. O entrevistado refere que, nessa altura pouco se conhecia ou

ouvia falar do AL e que mesmo o conceito de *hostel* era pouco explorado na cidade.

A história que começou com a irmã do Nuno é particularmente interessante para o nosso estudo, pois revela algum sentido de partilha de espaço. Porém, a sua irmã já não vive nesse prédio. O projeto foi todo pensado de raiz para ser um *hostel* e, para Nuno, só faria sentido dessa forma. As características do edifício, do negócio e a percepção do retorno financeiro elevado fizeram com que a família olhasse para um investimento como algo puramente ligado ao setor turístico. Admite que o rendimento mensal esperado foi o elemento com mais peso que os fez mudar de ideias, evidenciando a motivação financeira como base para a mudança de pensamento:

“Se podemos ganhar mais dinheiro, vamos ganhar mais dinheiro. Percebo que nem toda a gente pense assim, mas isto para mim é um negócio. Um negócio para mim tem de ser o mais lucrativo e mais eficiente possível. A ideia foi essa, a minha irmã não vai viver aqui e vamos aproveitar tudo para arrendamento.”

No AL, valoriza a experiência geral que o negócio lhe proporciona, tanto pessoal como profissionalmente. O facto de poder lidar, todos os dias, com pessoas, culturas, ideias e línguas novas, enriquece, na sua perspetiva, toda esta experiência:

“A experiência! Tanto pela que passo como pela que ganho. Ganho imensa experiência como pessoa, gestor, ganho uma bagagem geral de tudo um pouco.”

Em alguns casos, Nuno considera a partilha de espaço como algo importante. Admite que poderia pensar numa solução dessas se vivesse num apartamento maior e tivesse quartos por ocupar. Porém, as suas palavras evidenciam a presença das motivações económicas:

“Eu tinha de ver isto como um edifício inteiro onde poderia retirar o máximo. Se eu tivesse um apartamento onde morava só num quarto e tinha outros três vazios, aí entrava perfeitamente essa ideia. (...) Tive de ver a parte financeira à frente de todas as outras.”

Sobre o AL no Porto, Nuno demonstra ser um defensor do fenómeno e acrescenta que é positivo para o país, para a cidade e para os portuenses. Compreende as vozes que se opõem a este movimento e é sensível à gentrificação que afeta a população mais idosa:

“Pessoalmente, acho isso muito bom. Para a cidade, para os municípios e para o país. Claro que há sempre o reverso da medalha. (...) Pondo tudo nos pratos da balança, pontos positivos e pontos negativos, acredito que o Porto caminhou, caminha e vai continuar a caminhar num sentido muito positivo.”

No futuro, pretende continuar ligado ao AL, mas prevê algumas alterações nas tarefas que desempenha. Acredita que, com o tempo, vai passar a ter mais tarefas administrativas e não tanto operacionais como aquelas que agora desempenha, diariamente. Conseguiu montar uma estrutura que funciona de forma autónoma e assume que a sua presença física vai sendo cada vez menor:

“Eu acho que nunca vou largar isto. Nós compramos isto e fizemos nascer isto. É como se fosse a minha segunda casa, mas tenho outras ideias pessoais e familiares.”

Nuno relatou-nos esta evolução com alguma pesar, pois gosta muito de estar nesse espaço e de interagir com os seus clientes. O *hostel* é o seu negócio e durante a entrevista, percebemos que fala dele com um enorme orgulho. Gosta de estar presente nas tarefas diárias de gestão do espaço e tem orgulho nisso:

“Vêm com frequência aqui ao hostel e acompanham imenso a vida aqui, faço questão que acompanhem. Gosto que as pessoas mais próximas acompanhem aquilo que eu faço. O negócio é meu e eu tenho todo o prazer de os ter aqui!”

Desta conversa depreende-se que o entrevistado nasceu num contexto familiar economicamente favorecido e com fácil acesso a recursos económicos. Chegou ao AL através de investimentos feitos pelos pais e, atualmente, faz uma gestão partilhada de um espaço com a irmã, sendo então, um negócio familiar.

Considera-se uma pessoa extrovertida e interessada em discutir ideias e problemas do AL com os amigos e esta faceta comunicativa sobressai, igualmente, na interação com os hóspedes.

Embora equacione envolver-se em práticas de partilha de espaço, em situações específicas, nas quais vislumbra potenciais vantagens, Nuno revela que o plano inicial traçado para o edifício foi totalmente alterado porque os possíveis rendimentos mensais se sobrepuseram às ideias de partilha. Por outras palavras, os valores económicos sobrepõem-se aos valores de partilhas.

Nuno encara o AL como um negócio do qual a família poderia retirar o maior rendimento mensal possível. Nuno identifica que na gestão do *hostel* procura ser o mais eficiente possível, tentando retirar destas atividades o máximo proveito. O lucro e a eficiência no trabalho são assim as suas maiores preocupações evidenciando, assim, que as suas ações se regem por um pensamento guiado pela racionalidade económica. As suas ações são assim, moldadas, por valores materialistas.

3.1.3 Retrato Sociológico 3

Da Solicitadoria ao Alojamento Local: o retrato sociológico de José Couto

José Couto tem 63 anos e é natural do distrito de Aveiro. Tem duas filhas e dois netos. Desde cedo, abandonou a aldeia onde nasceu para conseguir prosseguir com os estudos e foi procurando cidades maiores para o fazer. Foi em Aveiro e no Porto que continuou a estudar, mas nunca chegou a concluir a licenciatura na Faculdade de Economia do Porto. Só mais tarde acabou o curso de Solicitador.

O seu percurso profissional está, maioritariamente, ligado ao setor imobiliário. Esta experiência fê-lo aperceber-se das oportunidades de negócio que o setor apresentava que, mais tarde, o conduziram até ao AL. Entrou na gestão de várias unidades de forma natural e pouco pensada ou estruturada, sendo o seu primeiro investimento idealizado para o arrendamento a estudantes da cidade. Quando decidiu investir em mais unidades, o investimento foi detalhadamente estudado, tendo realizado viagens especificamente destinadas a outros países de forma a conhecer o que se fazia, neste campo, noutros países.

Não encara os seus espaços como áreas que privilegiem a partilha de espaço, confessando que nunca procurou esse tipo de unidades. No seu entendimento, a partilha de espaço, associada ao turismo, não traz grandes vantagens. As suas motivações revelam-se assim, estritamente económicos.

José Couto tem 63 anos e é natural de uma pequena aldeia do distrito de Aveiro. Foi aí que viveu, cresceu e estudou até aos nove anos, altura em que teve de procurar outra escola para prosseguir os estudos. Deixou a aldeia que o viu crescer para continuar a estudar e foi em Aveiro que concluiu o ensino

secundário. Esta aventura longe de casa e da família, envolveu-o na sua primeira experiência de partilha de espaço. Nos tempos de liceu partilhou quarto com um dos seus irmãos, numa casa que era dividida com outros estudantes:

“(…) na aldeia onde eu nasci e cresci só era possível fazer até à primária. A partir do momento em que fui para o liceu, tive de ir para uma cidade próxima que, no meu caso, foi Aveiro. (…) Obrigou os meus pais a alugar um quarto que partilhado por mim e pelo meu irmão mais velho, que também estava no liceu nessa altura. Era uma casa que tinha vários quartos que eram partilhados por estudantes.”

Os tempos fora de casa prolongar-se-iam mais tarde no ensino universitário. Mais uma vez, a escolha era limitada e o Porto era a solução mais próxima. Chegou a frequentar o curso de Gestão na Faculdade de Economia do Porto, mas não o concluiu. Só mais tarde, sem saber precisar com que idade, voltou aos estudos, e enveredou pelo curso de solicitador.

Tanto os seus avós maternos como os paternos e os seus pais não têm formação superior e completaram apenas o ensino básico. José Couto tem dois irmãos e duas irmãs, todos formados em áreas diferentes e nenhum se dedica ao AL. Os dois irmãos são formados em Engenharia, um em Engenharia Têxtil e o outro em Engenharia Civil. Uma das suas irmãs é médica e outra, embora não exerça, tem formação na área das ciências químicas:

“(…) somos cinco irmãos! (…) O mais velho é engenheiro civil, uma irmã minha tem formação na área da química, mas não exerce. Um é engenheiro têxtil e uma médica.”

É pai de duas filhas, uma com 40 e a outra com 38 anos. Tem dois netos, ambos com 12 anos. A sua filha mais velha é licenciada em Contabilidade e Administração, não exerce funções nesta área e está, também, ligada ao AL. Gere outras unidades que a família tem noutra cidade. A filha mais nova é

advogada e sempre esteve profissionalmente ligada a este ramo, sempre foi esse o desejo do pai.

Quando questionado sobre o que gosta de fazer no tempo livre, afirma que o AL e as preocupações dos hóspedes absorvem-lhe grande parte do seu tempo, mas tenta dedicar o Domingo, principalmente a hora de almoço, à família. Revela, assim, dificuldades de conciliação entre a vida familiar e a vida pessoal. Ainda assim, valoriza o facto de não existirem dias iguais na gestão dos apartamentos, o que torna a atividade muito dinâmica:

“Isto é um desafio constante. Não há um dia igual ao seguinte, nem ao anterior. É isto que nos mantém com uma dinâmica forte.”

Tem amigos que atuam como proprietários em unidades de AL, mas revelou-nos que são amizades antigas e que no decurso da sua atividade estabeleceu apenas alguns contactos profissionais. Não costuma recorrer a sites de compra e venda de artigos em segunda mão. Embora tenha uma conta própria nas plataformas digitais de *streaming*, pouco a utiliza e dificilmente dedica tempo, por exemplo, a ver um filme.

José, começou a trabalhar aos 20 anos quando Portugal enfrentava a Revolução de Abril. Foi nessa altura que viajou até ao Brasil e através de uma relação familiar, chegou até à indústria alimentar, na qual trabalhou mais de uma década. Anos mais tarde, entrava no setor imobiliário:

“Estive ligado à indústria do setor alimentar durante uma dúzia de anos, por uma ligação familiar forte. Depois acabei por me encostar à parte imobiliária, mais ligado à parte industrial e de construção. Mais tarde estive ligado à mediação imobiliária e foi nesta vertente que depois se fez a ligação ao alojamento.”

Atualmente, o seu tempo profissional, divide-se entre a gestão das várias empresas que detém e as tarefas do escritório de solicitador. Esta última, embora já não seja a principal e não lhe ocupe muito tempo requer, ainda,

algum do seu apoio. Mesmo exercendo outras atividades é o AL e a gestão dos apartamentos que lhe ocupam grande parte do tempo de trabalho:

“Continuo a ser proprietário de uma outra empresa que também tem uma parte desta dos apartamentos, mas que ainda me ocupa uma parte do meu tempo. De alguma forma ainda estou ligado ao meu escritório de solicitador e tenho de dar algum apoio.”

Nunca estive ligado ao setor do turismo, mas a experiência no setor imobiliário fez com que se apercebesse das oportunidades de negócio que o Porto lhe oferecia, nesse ramo de atividade. Descreveu a sua entrada no AL como um processo natural e não previsto. Acompanhou a possibilidade do Instituto Ciências Biomédicas Abel Salazar (ICBAS) poder vir a estabelecer-se junto dos jardins do Palácio de Cristal e existiam alguns prédios nesse espaço que suscitavam o seu interesse. A crise imobiliária sentida no Porto traduzia-se numa descida dos preços por metro quadrado que facilitava o processo de compra de um imóvel:

“Isto surgiu naturalmente por um lado e por acaso por outro. Numa determinada altura onde se aproximava, ou era previsível uma aproximação de uma crise no imobiliário, decidi (...) comprar um prédio para o reabilitar junto com outras empresas, tendo em vista o arrendamento, puro e simples.”

Com outros sócios, comprou um prédio destinado ao arrendamento tradicional e, sem saber, começava assim a aventura no AL. A localização era especialmente interessante, pois podia vir a transformar-se num espaço privilegiado para estudantes. As obras foram feitas, o tempo foi passando e quando tudo estava concluído aproximava-se a época alta que trazia muitos turistas à cidade. A oferta hoteleira não era capaz de dar resposta aos turistas que queriam conhecer o Porto e José apercebeu-se da oportunidade que tinha em mãos:

“Foi um bocado naturalmente (...) O AL surge numa altura, essencialmente em Portugal, em que começa a existir uma procura muito maior nas cidades e o turismo urbano explode. Os hotéis não têm capacidade de resposta para esta procura e o Alojamento Local responde de forma muito rápida. Por isso é que o AL cresceu nestes anos como cresceu. A explicação é essa.”

A partir do momento em que decidiu continuar a investir em unidades de AL, tudo foi mais planeado. José confessou-nos que, propositadamente, fez viagens para várias cidades em que se hospedou em apartamentos para perceber o funcionamento do negócio. Como não existia esta realidade em Portugal, decidiu ver como se faziam as coisas lá fora:

“(...) fiz um estudo de mercado para perceber o negócio. O mercado era inexistente em Portugal. (...) O negócio ainda nem se chamava Alojamento Local e por isso ouve uma necessidade de entender isto tudo. Aquilo que se estava a fazer em Barcelona ou Paris e por isso fiz deslocações propositadas para perceber o negócio.”

A evolução e o crescimento dentro da área acontecem, também de forma natural. Surgem, no centro da cidade alguns prédios reabilitados e sem compradores. José agarrou a oportunidade:

“Isso coincidiu com outra altura em que nós crescemos bastante, porque na sequência da crise imobiliária foram reabilitados alguns prédios na cidade que depois não tiveram comprador.”

A sua foi uma das primeiras empresas a explorar o conceito de AL Começou por explorar poucos apartamentos, mas, hoje em dia, gere setenta unidades. Atualmente, não é proprietário de nenhum dos prédios onde explora as unidades de AL, sendo esta gestão feita através de contratos de arrendamento.

O facto de ser dos primeiros a iniciar esta atividade de forma organizada, tal poderia traduzir-se em muitas dificuldades. Considera que a sua entrada no universo do AL foi gradual e que tudo foi feito com calma, apontando como

única dificuldade o facto de algumas plataformas não estarem preparadas para registarem unidades com poucas camas. A *Booking*, por exemplo, era orientada para serviços de hotel e apenas permitia o registo de unidades com um número de camas bastante superior aos dos apartamentos que se encontravam na cidade do Porto.

Reconhece que o mercado não estava preparado para o que viria a acontecer e que tudo se transformou rapidamente. As plataformas são, para José, um dos grandes impulsionadores do crescimento de turistas:

“Nada estava preparado. É como te digo, quando surgiu o Alojamento Local surgiu ligado a arrendamento de férias e depois as pessoas começaram a utilizar esses *sites*. Aquilo não eram plataformas de reserva, não era possível reservar *online* nesses sites. Foi aí que começou o AL. As plataformas permitem as reservas *online* e isso surge bastante depois.”

Acredita que o AL e os hotéis se completam e que o primeiro só surgiu com tanta força porque o segundo não foi capaz de dar resposta à procura registada na cidade do Porto. Na sua opinião, existia uma significativa perda de visitantes porque a cidade não tinha capacidade para os hospedar. O AL foi surge como forma de dar resposta mais rápida que os hotéis, aproveitando-se de certa forma do público que poderia reservar um quarto de hotel. Na perspetiva do entrevistado, é natural que se comece a observar o fenómeno contrário:

“São coisas que se complementam e completam. Na minha opinião, ouve um crescimento muito grande da procura deste tipo de alojamento que creio que virá a diminuir, com perda. Ou seja, nós ganhámos o mercado à custa da ineficiência das cadeias hoteleiras e neste momento vamos perdê-lo para a eficiência das cadeias hoteleiras.”

Os hotéis começam a surgir em grande quantidade e a ser mais eficientes na capacidade de resposta. Como não prevê um aumento do número de turistas que visitam a cidade antecipa uma quebra nas taxas de ocupação dos

apartamentos da cidade. No que diz respeito ao número de visitantes anuais, admite que o Porto estará muito próximo do seu ponto máximo:

“Neste momento, o número de hotéis que se estão a instalar no Porto, como em Lisboa, Aveiro, Coimbra ou Braga, os projetos que estão a ser aprovados e com obras a iniciar vão ganhar mercado e vão conseguir preencher aqueles quartos à custa dos turistas que estão a ir para o Alojamento Local.”

Para José, o AL e a partilha de espaço não se misturam. Compreende que possa ser uma forma económica de ficar se ficar hospedado, mas não procura nem as disponibiliza estas soluções partilhadas aos seus clientes. A configuração de alguns apartamentos e os baixos preços praticados no Porto levam José a não compreender como se opta por um espaço partilhado em vez de um pequeno apartamento com privacidade e todas as comodidades disponíveis.

A partilha de espaço é algo que desenha como uma solução viável para quem goste de conviver. Como partilhou quarto toda a sua vida de estudante acredita, por experiência própria, que essa prática de sociabilidade possa estar inculcada na partilha de espaço, mas não vislumbra uma mais valia nessa prática, no âmbito do negócio do turismo:

“Se é jovem, goste e faça questão de conviver a esse nível tudo bem. Para mim e para o meu negócio isso não faz sentido. (...) Associada ao turismo acho que não faz sentido.”

Afirma que o Porto só beneficiou com o fenómeno do AL. Recorda o centro da cidade como um centro cinzento e pouco movimentado, admitindo que mesmo que os portuenses gostassem da sua cidade, numa determinada altura, deixaram de frequentar o seu centro. Adjetivou ainda este espaço como frio e pouco agradável para habitar e o AL surge como o fenómeno transformador

deste cenário. Associa ao AL a reabilitação da cidade, tanto paisagística como financeira:

“A cidade do Porto era cinzenta. (...) O que é que o Alojamento traz aqui? Um período em que se começa a reabilitar os prédios, é o Alojamento Local que impulsiona esta reabilitação e a cidade rapidamente começa a ficar mais limpa e deixa de estar tão cinzenta.”

Reconhece que nenhum fenómeno é perfeito e que existem alguns erros que foram sendo cometido ao longo de todo este processo, mas o balanço é positivo para a cidade e para os habitantes:

“Aqui, o aspeto é todo positivo. É evidente que não há nada que seja perfeito e há alguns erros de percurso. (...) A cidade ganhou, ganhamos todos com este fenómeno.”

José pretende continuar ligado ao AL, mas antevê tempos de mudança. As suas previsões apontam para uma recuperação de dormidas por parte dos hotéis e para a desistência por parte de muitas pessoas que têm licenças de AL, que vão optar pelo arrendamento tradicional. Para José, o futuro do centro do Porto adivinha-se mais populoso em termos de habitantes residentes e com menos unidades de AL:

“Nos próximos anos, provavelmente vinte ou trinta por cento daquilo que é Alojamento Local, vai deixar de o ser. (...) Teremos os jovens novamente a viver no Porto e a cidade a ter juventude. (...) Na minha perspetiva, daqui a vinte anos teremos uma cidade com residentes e com menos turistas.”

José cresceu num meio com poucas possibilidades económicas e desde cedo teve de aprender a viver lutando por aquilo que desejava alcançar. O seu contexto social de origem carece de recursos escolares e só na sua geração é que existiu uma forte aposta familiar em recursos culturais, objetivado na forma de licenciaturas, pois tanto José como os irmãos são licenciados. Essa tendência

reproduz-se na geração seguinte: também as filhas de José concluíram os estudos no ensino superior. Não obstante a carência económica que caracterizava o seu contexto inicial de partida, José conseguiu um volume de capital financeiro suficiente para estabelecer o seu próprio negócio de AL. Chegou ao AL através da experiência que foi recolhendo ao longo dos anos em que esteve ligado ao setor imobiliário, estando a sua entrada ligada ao trabalho e investimento que o próprio teve de fazer.

A grande motivação que o levou até a gestão das unidades de AL foi o facto de ter detetado uma oportunidade de negócio da qual poderia retirar um rendimento mensal elevado. Assim a sua motivação principal é a económica. Embora tenha partilhado quarto e espaço com o irmão e outros estudantes de Aveiro, não consegue encontrar nenhum benefício dessas práticas associadas ao turismo. À partilha de espaço associa preços mais económicos, para pessoas que gostem de conviver, características que associa aos jovens. Nunca procurou nem ofereceu esses espaços, pois acredita que a configuração de muitas unidades aliadas às comodidades que oferecem podem prestar um serviço mais comodo a preços semelhantes. Deste modo, nunca esteve em contacto com contextos de partilha nas unidades que gere. No seu discurso sobressaem valores materialistas e económicos, na procura e na oferta de unidades que promovem a privacidade em detrimento da partilha.

3.1.4 Retrato Sociológico 4

De Macau a Portugal e a gestão de unidade de Alojamento Local: o retrato sociológico de Benedita Coelho

Benedita Coelho tem 51 anos, é casada e tem dois filhos. Passou toda a sua vida no Porto e foi também nesta cidade que se licenciou na Escola de Hotelaria e Turismo. Da sua infância recorda as vivências na zona do Foco, entre a Boavista e Matosinhos, assim como a casa pequena, mas sempre movimentada. O seu pai era Engenheiro Mecânico e mãe bancária. O contexto social de origem é economicamente favorecido. Tem dois irmãos, mas é a única pessoa na família que está ligada ao fenómeno do AL.

O seu percurso profissional divide-se entre o mundo do turismo e da moda. Quando casou, aventurou-se numa experiência fora do país e viveu em Macau durante oito anos, onde fez vários amigos que, uns anos mais tarde, tornar-se-iam seus sócios no AL. Atualmente reparte o seu tempo de trabalho entre a gestão de um espaço comercial e a gestão de cinco apartamentos. Benedita nunca imaginou que o AL lhe desse tantas preocupações e trabalho, referindo que a coordenação entre todas as partes envolvidas é o aspeto mais desafiante.

Nunca viu o AL ou os seus apartamentos como um fenómeno que privilegie a partilha de espaço. Fez um investimento num prédio com o objetivo de ser gerido como uma unidade hoteleira capaz de trazer rendimentos adicionais aos investidores, o que revela que o seu interesse no AL é meramente económico.

Benedita Coelho tem 51 anos, nasceu na cidade do Porto e toda a vida aí estudou. O seu pai foi um dos primeiros moradores do Foco e é nesse espaço

que Benedita se lembra de viver e crescer enquanto criança. As recordações que tem desta época são de uma casa sempre cheia onde vivia com os seus pais, os seus dois irmãos, a avó, um primo direto e duas empregadas. A sua mãe concluiu os estudos técnico profissionais e sempre foi bancária, o seu pai é formado em Engenharia exerceu a profissão de engenheiro mecânico durante toda a vida. Não teve oportunidade de conviver com o seu avô, mas caracteriza a relação com a sua avó como sendo de grande proximidade e revela que, enquanto viveu em casa dos pais, partilharam o mesmo quarto. Esta partilha de espaço também estava presente entre os dois outros irmãos que dividiam quarto:

“Éramos muitos! Somos três irmãos, o meu pai, a minha mãe, a minha avó, um primo direto e duas empregadas. (...) Os meus irmãos partilhavam o quarto sempre e eu partilhava com a minha avó.”

O seu percurso enquanto estudante, dividiu-se entre o ensino público e o ensino privado. Estudou no Colégio Alemão, onde permaneceu até à quarta classe. Mais tarde, frequentou a Escola Francisco Torrinha e também o liceu Garcia de Orta, terminando os seus estudos na Escola de Hotelaria e Turismo. Começou a trabalhar assim que concluiu os estudos e uma parte do seu percurso desenvolveu-se no setor do turismo e das viagens. O seu primeiro emprego foi num hotel na sua zona de residência que mais tarde acabaria por fechar. Seguiu-se a experiência numa agência de viagens no centro da cidade e após este período, viria a mudar completamente de setor. Foi a primeira vez que trabalhou fora da sua área de formação e abraçou o desafio de trabalhar na *Benetton*. Mais tarde, voltaria a passar pela experiência de trabalhar numa loja. Foi uma experiência longa, interrompida apenas pelo casamento e pela aventura de ir viver para Macau, país onde viveu quase uma década, teve dois

filhos e voltou a estar ligada ao turismo de forma profissional. Desempenhou funções na Escola de Turismo de Macau e trabalhou numa pousada:

“(...) casei e fui viver para Macau. Estive lá oito anos, os miúdos nasceram lá, trabalhei na Escola de Turismo, numa pousada e, entretanto, regressei ao fim de oito anos.”

Ao fim de oito anos chegava ao fim esta experiência no estrangeiro e regressava a Portugal. Nos primeiros tempos em território português, esteve dois anos sem trabalhar, mas atualmente tem duas atividades principais. De manhã é a responsável pelo funcionamento de uma loja e de tarde transforma-se em gestora de AL. O que Benedita mais gosta na loja é o facto de poder ter um horário fixo:

“São duas atividades principais para mim. Uma não tem nada a ver com a outra. Da parte da manhã estou na loja, num espaço comercial e a grande diferença é que eu tenho um horário fixo lá. À tarde transformo-me e viro gerente e empresária.”

Atualmente vive com o seu marido e os dois filhos. A sua filha mais nova tem 21 anos e estuda Direito na Universidade Católica do Porto. O seu filho mais velho, tem 25 anos, está a fazer um mestrado em Finanças na Dinamarca, e apenas retorna a casa apenas em períodos de férias letivas.

Profissionalmente dividida entre o turismo e o mundo da moda, Benedita chega ao AL sem ter planeado esta entrada. Tudo surgiu numa conversa entre amigos que viveram juntos em Macau, que mais tarde decidiram criar uma sociedade. Um dos amigos já tinha alguma experiência neste setor em Lisboa e Sintra e decidiu convidar os restantes a investir na cidade do Porto. Foi pressionada a assumir a gestão dos apartamentos e confessa que, no início, tudo lhe pareceu complicado. Desconhecia completamente esta área e nunca pensara que envolvesse uma carga de trabalho tão intensa.

Tem um amigo de longa data, também proprietário, que está ligado ao AL, mas nunca lhe pediu ajuda diretamente. Serviu como exemplo a seguir, pois leva um ano de vantagem de experiência e de abertura ao público:

“Eu nem fazia ideia do que era o Alojamento Local. (...) Estava longe de achar que me ia dar tanto trabalho. O que me preocupa é a coordenação de todas as partes e nos meses de verão é preciso muita concentração ou corre mal. Foi isso que na altura me atrapalhou, estava à espera de uma coisa mais simples.

O que mais a preocupa é a coordenação entre todas as partes envolvidas. Refere que para que tudo corra bem, é necessária muita concentração na coordenação de limpeza, lavandaria e chegadas, especialmente nos meses de verão. Outro fator que a inquieta é o facto de existirem muitas situações que escapam ao seu raio de ação e não se sentir capaz de resolver, rapidamente, os problemas relacionados com hóspedes. Acredita que manter a calma e a satisfação dos clientes são os segredos para ultrapassar momentos mais complicados e evitar uma descida de pontuação:

“Há muita coisa que não depende de ti e está fora do teu controlo. Quando as coisas avariaram é que me stressa. (...) Aí é preciso lá ir ou pelo menos contactá-los e mantê-los calmos. (...) Muitas vezes não depende de nós.”

Benedita gere os diferentes apartamentos com a ajuda de uma sócia e considera que esta gestão partilhada é muito enriquecedora. A sua sócia é responsável pela parte contabilística e Benedita encarrega-se das atividades mais operacionais. É quem tem mais contacto direto com os hóspedes. Para além disso, a sua sócia ajuda com problemas que surjam na parte da manhã, altura em que Benedita está a trabalhar na sua outra atividade profissional. A sua atividade no AL realiza-se em part-time, mas os seus dias aparentam ser preenchidos com atividades que se repetem todos os dias. Quando acorda consulta as reservas que tem. Mais tarde, coloca-as num programa de gestão

próprio, responde às mensagens dos hóspedes e/ou aos emails que recebe. Uma outra função que assume é a de coordenação dos processos de limpeza e lavandaria. Esta gestão pode ocupar mais ou menos tempo, dependendo da altura do ano em que nos encontramos.

A família também está ligada ao seu empreendimento, na figura da cunhada, que, por vezes, a ajuda na parte de receção dos hóspedes, quando Benedita está de férias.

Inicialmente, Benedita e os sócios ponderaram o arrendamento do seu prédio a estudantes. Porém, a ideia nunca avançou e o prédio apresenta, unicamente, um propósito turístico. Da experiência e do contacto que tem com os hóspedes que a visitam, Benedita acredita que as pessoas que frequentam hotéis apresentam características distintas daquelas que procuram apartamentos. No seu ponto de vista, o público que procura o AL é um público mais jovem.

“São públicos completamente diferentes. Eu acho que quem vem para o Alojamento Local são pessoas numa faixa etária entre os vinte e os trinta. Os, mais acima, continuam a preferir hotéis. Já vêm alguns, mas acho que há uma faixa etária que prefere o AL. Acaba por ser mais barato ir para um apartamento do que para um hotel. Acho que é por aí. Pelo menos é essa a nossa experiência.”

Considera que os apartamentos são a solução ideal para pessoas que gostam de ter maior privacidade e não associa esta ação a um potencial interesse pela partilha de espaço. É desta forma que encara o seu prédio como um investimento capaz de acrescentar mais rendimento mensal ao que já auferia. Por fim, valoriza o conhecimento de pessoas novas e de se tornar amiga de algumas delas:

“É engraçado porque fiz alguns amigos. Tenho uns que já me convidam para ir para o Brasil, outros deixam as moradas. (...) Alguns até se tornam família.”

Embora não se aplique nos seus apartamentos e não tenha grande significado simbólico, Benedita compreende que a partilha de espaço possa ser benéfica para quem queira conviver e conhecer pessoas diferentes:

“Benéfico porque as pessoas vão interagindo umas com as outras e conhecem-se. Como vêm de todo o lado e é sempre bom falarmos com pessoas diferentes.”

No que concerne aos tempos livres, Benedita sublinha que o seu tempo livre oscila consoante a época do ano. Durante aquela que é considerada a época baixa, Benedita tem mais tempo para dedicar às suas atividades de lazer, do que na época alta, altura em que anda mais ocupada com a ocupação turística. Gosta de aproveitar o fim de semana na casa que detém em Vila Nova da Cerveira, e dedica esses dias a atividades de lazer, mas se a exigência profissional a isso o obrigar prescinde desse tempo para o dedicar aos seus clientes, evidenciando que a vida profissional se sobrepõe à vida pessoal. Durante a semana, dedica o tempo livre que tem disponível dedica ao exercício físico e ao convívio com amigos. Gosta de ver televisão, principalmente séries e de ir ao cinema. Tem conta na Netflix, mas não a partilha com ninguém. Tem uma vida social ativa e, sempre que pode, combina jantares com os amigos. À exceção de carros e motas, não costuma adquirir qualquer tipo de artigo em segunda mão e nem para os apartamentos recorre a plataformas de venda de produtos usados:

Apesar de ser proprietária de um AL, apenas ficou hospedada num regime similar por duas vezes. Classifica uma das experiências como desagradável, onde a limpeza e falta de comodidade do espaço, comprometeram o conforto da estadia. Não é por isso que revê mais qualidade do quarto de hotel, mas naquele caso concreto, considera que o apartamento não podia ser equiparado ao hotel.

Pretende continuar ligada ao AL se a gestão dos apartamentos for compatível com o resto das suas atividades diárias. Revela-nos que, se o AL se sobrepuser a todas as suas atividades e deixar de conseguir aproveitar a vida, entrega a gestão a outra pessoa.

Benedita esclarece que é mãe e não tem empregada. Nessa medida, considera que, embora os filhos sejam crescidos, não se pode demitir das suas funções de dona de casa:

“Eles já são grandes, mas de qualquer maneira as coisas não aparecem feitas. (...) Enquanto tiver capacidade para isso, desejo estar ligada. Se começar a interferir com o meu tempo de lazer e não conseguir disfrutar da vida, paciência. Entrego a alguém. Para já vai dando.”

Na opinião de Benedita, o AL oferece muitos aspetos positivos à cidade do Porto. Foi através deste fenómeno que se criaram vários postos de trabalho e se deu uma nova vida ao centro da cidade. Revelou-nos que não sabe se o número de turistas e de unidade de alojamento continuará a crescer, mas se assim se mantivesse ficaria satisfeita:

Compreende que há outros tantos aspetos negativos associados ao AL. Mostrou-se sensível pelas pessoas que sofreram com a alteração do movimento sentido no centro da cidade. Desde o lixo, à música, ao barulho dos carros, ao ruído causado pelas rodas dos *trolleys*, percebe que quem vivia num sítio calmo viu o seu espaço de residência ser transformado num “circo”:

“Tenho muita pena, até porque estavam no seu sossego, mas por outro lado traz um dinamismo à cidade que é mais benéfico. O AL trouxe mais benefícios do que coisas más.”

Relativamente ao impacto que o AL teve no mercado imobiliário, Benedita refere que não lhe agrada a situação dos jovens prolongarem a estadia em casas dos pais, mas não se mostrou muito preocupada, pois acredita que grande parte

da geração mais nova vai procurar uma experiência profissional fora do país. Analisando o trajeto biográfico de Benedita, podemos afirmar que a postura que adota perante a gestão do AL é de profissionalização da gestão destas unidades, com o intuito de alcançar a maximização dos lucros provenientes de cada unidade, evidenciando, assim, motivações económicas.

Apesar de a vida profissional ocupar um lugar central na estrutura das suas práticas quotidianas, e de Benedita revelar que gosta daquilo que faz, as suas condições materiais de existência favoráveis permitem-lhe encarar, com serenidade, um futuro sem os rendimentos provenientes do AL, dos quais admite prescindir, caso a exigência profissional se sobreponha, de forma expressiva, sobre a vida pessoal.

3.1.5 Retrato Sociológico 5

Da experiência de economia da partilha à gestão de um negócio lucrativo: o retrato sociológico de Bernardo Pinto.

Bernardo Pinto tem 44 anos, é solteiro e não tem filhos. Atualmente, vive atualmente sozinho. O seu percurso escolar dividiu-se entre o ensino público e o ensino privado, tendo terminado todas as fases dos seus estudos dentro dos prazos estipulados. É licenciado em Gestão Financeira e Fiscal pelo Instituto Superior de Estudos Financeiros e Fiscais do Porto onde também concluiu uma pós-graduação em Auditoria Financeira.

Teve várias experiências de trabalho, das quais destaca duas que considera importantes, tanto a nível pessoal e profissional: a empresa ligada à construção civil onde trabalhou e na qual sentiu as suas capacidades mais valorizadas, e a experiência internacional em Angola que considera muito enriquecedora.

Bernardo lançou-se na gestão de um apartamento de AL pela mão de uma amiga que viajava com frequência e tinha disponibilidade para partilhar casa. O processo iniciou-se no âmbito do quadro de valores ligados às práticas de Economia de Partilha mas, com o tempo, abandonou esse sistema. Hoje em dia dedica-se à gestão de apartamentos destinados, exclusivamente, ao uso turístico e a parte financeira sobrepôs-se ao conceito de partilha de espaço.

O percurso escolar de Bernardo Pinto dividiu-se entre o ensino público e o ensino privado. Começou por frequentar o jardim de Infância Cantinho Escolar, ao qual se seguiu o ensino básico na Escola Francisco Torrinha. Mais tarde concluiu o ensino secundário no Colégio de Nossa Senhora do Rosário. Nessa altura vivia acompanhado pelos pais, os seus três irmãos e descreve o ambiente

familiar como “normal”. Daquilo que se recorda, a sua avó materna trabalhava nos correios e o seu avô era arquiteto. Do lado do seu pai, o avô era um empreendedor, apostava em diferentes negócios e a sua avó nunca trabalhou. Os seus pais estão ambos reformados, a mãe era médica e o pai engenheiro civil. O seu contexto familiar de origem é, portanto, um contexto economicamente favorecido e escolarmente rico.

“Os meus avós, bom, da parte do meu pai, o meu avô era arquiteto, a minha avó trabalhava nos correios, e da parte da minha mãe, a minha avó era doméstica e o meu avô não tirou nenhum curso, mas foi sempre empreendedor (...) O meu pai é engenheiro civil e sempre exerceu como engenheiro civil e a minha mãe é médica, já não exerce há alguns anos porque está reformada.”

Com 44 anos é o segundo mais velho dos quatro irmãos. Não é o único membro da família que explora unidades de AL. Uma das suas irmãs também o faz, alugando apartamentos exclusivamente a turistas. Na sua residência antiga, a irmã chegou a partilhar o quarto que tinha vago. A sua outra irmã está também ligada ao turismo e trabalha na AEICEP (Agência de Comércio Externo Português).

Atualmente, tem uma namorada, mas vive sozinho. É licenciado pelo Instituto Superior de Estudos Financeiros e Fiscais em Gestão Financeira e Fiscal e foi também aí que concluiu uma pós-graduação em Auditoria Financeira. Viveu o seu percurso académico sem contratempos e disse-nos que tudo foi concluído dentro dos prazos previstos.

Assim que concluiu a licenciatura começou a trabalhar num estágio promovido pelo instituto onde se formou. Era a sua primeira aventura no mercado de trabalho e revelou-se uma experiência interessante, mas, para Bernardo, era um trabalho altamente ligado à matemática financeira e ao trabalho em escritório

Seguiram-se experiências num grande grupo português e numa empresa ligada à construção civil. Para Bernardo, esta foi a melhor experiência de todo o seu percurso profissional. Permaneceu nessa empresa por mais de uma década, e afirma ter sido aí que encontrou a sua realização pessoal e profissional. Esta experiência terminava com a crise financeira que afetou o setor imobiliário, primeiro nos Estado Unidos da América e, mais tarde, em Portugal.

Desempenhou tarefa de responsabilidade que considera que o fizeram crescer como profissional. Gostou da responsabilidade e de assumir o controlo das tarefas, por oposição a seguir ordens superiores. Mais tarde surgiu a primeira oportunidade para trabalhar fora do país e Bernardo abraçou o desafio de ir viver para Angola. Descreve esta experiência como enriquecedora a nível pessoal:

“E isso foi para mim uma experiência enriquecedora, trabalhar em África, não fui para o primeiro mundo, fui para o terceiro mundo, para o quarto mundo, em que eu adorei lá estar. Adorei lá viver, adorei lá trabalhar.”

Tem um curso de formador e exerce atividades ligadas à formação profissional, nomeadamente, nas áreas da economia, do AL e da fiscalidade. O AL ocupa-lhe grande parte do seu tempo e, nessa medida, a atividade de formador passou para segundo plano:

“Sim, tenho um curso de formação de formadores, dou formação profissional na área de economia, na área do Alojamento Local também. Também consultoria económico-financeira e continuo a dar, em termos de IRS. (...) Os outros agora é que são complementares. (...) (O Alojamento Local) abrange noventa por cento do meu tempo.”

No tempo livre gosta de jantar fora, de ir ao cinema, ao casino e de estar com a sua namorada. Valoriza, igualmente, o tempo passado em casa a ver um bom jogo de futebol. Não costuma adquirir bens em segunda mão e, embora goste de ver alguns filmes, não utiliza plataforma *streaming*. Tem também amigos

ligados ao AL, alguns já conhecidos antes desta aventura, mas muitos outros que fez ao longo deste tempo. Na sua maioria, são proprietários dos espaços que exploram e muitos deles acabam mesmo por partilhar as suas casas com os hóspedes. Bernardo gosta muito de aconselhá-los, aproveitando, também, para partilhar e discutir ideias.

Foi após o regresso de Angola que teve o primeiro contacto com o AL. A oportunidade surgiu em conversa com uma amiga que viajava com alguma frequência e que acabava por deixar, recorrentemente, o seu apartamento vazio. Entra no AL numa altura que está desempregado e necessita de encontrar uma forma de obter rendimentos mensais. No início, não existiam todas as formalidades e requisitos que hoje são necessários dar resposta para se abrir uma unidade de AL e caracterizou essa atividade como pura:

“Taxa turística, SEF, extintores, não existia nada disso! Aquilo era uma coisa muito inocente e pura, como deveria ser o AL (...)”

Bernardo acredita que este conceito original de AL se perdeu quando as pessoas se aperceberam dos benefícios financeiros que podiam retirar dos seus espaços. Alega que em alguns casos, há pessoas a saírem dos próprios apartamentos para conseguirem arrendar por valores elevados:

“Quando as pessoas começam a ver a vantagem de ter um Alojamento Local começam a alugar, às vezes até saem da própria casa para ir viver para casa de um parente e poder alugar um apartamento inteiro ou aos quartos para famílias.”

Embora valorize o contacto direto com os hóspedes, assim como a possibilidade de treinar as diferentes línguas que foi aprendendo, refere que o contacto mais próximo foi desaparecendo. Com o tempo, os processos de receção tornaram-se mecânicos e, muitas vezes essa proximidade não é promovida pelos viajantes que adotam muito uma postura de cliente/prestador

de serviço. Admite que o que o motivou a arrendar apartamentos no âmbito do AL foram os rendimentos que poderia auferir ao fim do mês, isto é, a sua motivação é económica, como deixa transparecer nas suas palavras:

“Quando esse meu amigo me fala dessa circunstância e eu ouço, não dei grande importância, volta-me a falar e depois mostrou-me os rendimentos que dava daquilo (...) Eu vou sempre atrás onde está o dinheiro. Senti que quando comecei “Isto dá dinheiro!”, não dá assim tanto trabalho, depois o trabalho foi aumentando, mas dá dinheiro.”

Motivado pelos rendimentos elevados que consegue retirar desta atividade e pelo convívio que mantém com os seus clientes, decidiu não desistir. Está disponível a receber estudantes ou pessoas que queiram habitar, de forma permanente, na cidade do Porto e já chegou a receber propostas nesse sentido, mas o montante que as pessoas estão dispostas a pagar mensalmente não alcança os valores que consegue retirar através da hospedagem a turistas. Considera, ainda, que o arrendamento tradicional lhe retiraria o trabalho que tem ao qual se refere como gratificante:

“E o trabalho sabemos, nós, que é gratificante e que é bom. Para quem gosta de fazer...Eu gosto! Gosto muito disto e é preciso gostar. Eu gosto muito.”

Embora admire e valorize o conceito de partilha e o espírito daqueles que aderem a este fenómeno, a base da sua entrada no AL, refere que, atualmente, nos apartamentos que gere, nunca viveu nem nunca partilhou espaço. Admite, ainda, que só uma necessidade económica ou uma proposta muito boa o fariam pensar duas vezes na possibilidade de partilhar espaço com algum desconhecido:

“Eu gosto mais do meu espaço, das minhas coisas. São muito minhas. Então eu não partilhava. (...) Se eu tivesse a necessidade disso, por questões financeiras ou por

outro motivo, obviamente não hesitaria em o fazer, mas se não sentir necessidade financeira para tal, não partilharia o meu espaço (...)"

No seu caso, em concreto, não consegue retirar nenhuma situação benéfica da partilha de espaço, admitindo que poderia ser uma situação prejudicial na sua vida. Assim, vê o perfil da sua irmã encaixar com mais facilidade neste estilo de vida:

"Depende da personalidade de cada um. Eu, para mim, não traria nada de benéfico, trará prejudicial. (...) Embora a casa é muito mais pessoal, a minha casa de banho, o sofá. Não estou a ver, não estou a ver."

Bastante convicto na sua posição perante o AL, usa adjetivos opostos para descrever a mesma cidade num pré e pós aparecimento deste fenómeno. Se antes a cidade era antiga, velha e repleta de prédios abandonados, agora, Bernardo vê o Porto como uma cidade "requalificada, bonita, colorida e cheia de gente":

"Acho que o Porto se modificou completamente. O Porto é uma cidade fantástica hoje em dia. Para mim é das melhores cidades do mundo. (...) Hoje em dia é uma cidade requalificada, é uma cidade bonita, uma cidade colorida, cheia de gente, povoada."

No entanto, mostrou-se profundamente preocupado com determinados aspetos negativos associados ao AL, nomeadamente, a gentrificação. Ainda assim, apesar de descrever um panorama com algumas falhas, Bernardo acredita que os aspetos positivos se sobrepõem aos negativos e que a cidade ganhou com o fenómeno do AL. Bernardo deseja continuar ligado ao AL e considera que apenas uma eventual forte quebra no turismo o faria desistir da gestão das unidades de AL, porque gosta muito do trabalho que faz .

Proveniente de um contexto familiar estável e abundante em recursos económicos não teve de fazer qualquer tipo de investimento inicial nesta

atividade de AL. Começou por gerir o apartamento da sua amiga, mais tarde juntou-lhe um apartamento que era arrendado pelo seu pai e seguiram-se mais dois apartamentos de amigos que Bernardo também gere.

Encara o AL como um negócio e declara ser muito cuidadoso nas análises que faz a possíveis investimentos. A maximização de rendimentos está na base das suas decisões, sendo as motivações económicas aquelas que mais despertaram as suas disposições para aderir a esta prática. Ainda que a ideia de partilha de espaço estivesse presente no início das suas atividades de AL, os valores económicos sobrepuseram-se aos valores morais e de partilha e passou a gerir cada unidade da forma mais eficiente possível.

Embora valorize os atos de partilha e tenha começado com práticas de economia de partilha, nunca o fez em sua casa, nem se imagina a fazê-lo. Privilegia o tempo passado no conforto de sua casa, espaço que reivindica como seu, revelando ser apegado aos seus bens materiais, não se imagina a partilhar as suas coisas, mostrando guiar-se por valores materialistas, colocando o seu próprio conforto material acima de outras questões como, por exemplo, a partilha de espaço.

3.1.6 Retrato Sociológico 6

A gestão familiar e a maximização dos resultados por apartamento: o retrato sociológico de Pedro Ferreira

Pedro Ferreira tem 61 anos e vive na cidade do Porto com a mulher e dois filhos. Quando vivia com os pais, dividia quarto com outro irmão. O seu agregado familiar é bastante alargado, composto por seis irmãos e uma meia-irmã.

Desde cedo teve contacto com a empresa do pai e interessou-se pela gestão e, talvez por influência dessa socialização por antecipação com o mundo empresarial, a sua formação tenha sido na área da Gestão. Os estudos foram sendo interrompidos por funções que desempenhava na empresa do pai e só perto dos trinta anos é que terminou a sua licenciatura em Gestão no ISAG. Passou por duas empresas portuguesas, aventurou-se pelo mundo do calçado e, mais tarde, abriu uma empresa ligada ao setor imobiliário que atualmente gere. Vinte e cinco anos de experiência no setor imobiliário trouxeram-no até ao AL, no qual vislumbrou oportunidades de negócio interessantes. Pedro, nunca comprou um espaço e dedica-se ao AL como arrendatário.

Cada unidade dos seus apartamentos de AL é gerida seguindo um pensamento puramente economicista, sendo o seu objetivo primordial o de maximizar os seus rendimentos.

Pedro Ferreira tem 61 anos, é natural da cidade do Porto e é o filho do meio numa família de sete irmãos. Para além dos seis irmãos, tinha ainda uma meia-irmã, que já faleceu. Foi no Porto que concluiu todos os seus estudos, foi saltando de escola em escola e no seu currículo escolar constam o Colégio de

Nossa Senhora do Rosário, o Colégio dos Maristas e o Liceu D.Manuel II. Licenciou-se em Gestão no ISAG e, mais tarde, fez um MBA na FEP.

Quando vivia em casa dos pais com os seus sete irmãos, todos partilhavam quarto, à exceção dos mais velhos, que tinham o privilégio de ter o seu próprio espaço. Pedro sempre dividiu o quarto com um dos seus irmãos, recordando esta partilha de quarto como algo benéfico, tanto pela partilha de ideias como na de valores altruístas. Não se recorda da profissão dos avós, com alguma dificuldade e pouca precisão revela que o pai e a mãe teriam apenas a terceira classe, o nível de escolaridade obrigatório, na altura, para obter a licença de condução:

“Os meus avós, provavelmente, não sei. Não, mas não tinham. Da área do meu pai, o meu pai teria a quarta classe, ou talvez a terceira, que era o que na altura era obrigatório para tirar a carta e a minha mãe, também seria talvez por aí. (...) Não posso precisar.”

Atualmente vive com a sua mulher e com os dois filhos. Margarida, filha mais velha, tem 26 anos e é mestre em Engenharia e Gestão Industrial pela Faculdade de Engenharia do Porto. Miguel, o seu filho mais novo, tem 21 anos e segue o percurso da irmã, frequentando neste momento o quarto ano do mesmo curso.

Mais tarde, concluiu a sua formação superior em Gestão no Instituto Superior de Administração e Gestão (ISAG) e mais recentemente concluiu um MBA na Faculdade de Economia do Porto (FEP). Pedro revela que os sete irmãos gostavam de passar o período de férias na empresa do pai, a tentar entender o negócio, ajudando como podiam. O trabalho nunca foi imposição do pai, embora incutisse nos filhos o gosto pela gestão pois queria que continuassem a gerir o negócio que criou. Mas, quando eram mais novos, em tempo de aulas, o foco incidia nos estudos.

O mesmo não se observou posteriormente. O seu percurso enquanto estudante do ensino superior foi interrompido por desempenhar funções na empresa do pai ligada aos materiais de construção. A crise que enfrentaram em 1992 fê-lo aprender e ganhar alguma experiência no mercado de trabalho e só mais tarde, sem saber precisar quando, é que concluiu os estudos em Gestão:

“O meu pai tinha uma empresas e eu, realmente... sempre fomos habituados a trabalhar a partir de uma certa idade, por opção, não obrigados e, entretanto, fiz alguns interregnos. Eu devo-me ter formado para aí com trinta anos. (...) Nas férias íamos para lá, fazíamos a gestão dos salários, aquelas *porcarias* todas e, depois na altura do liceu era dedicado aos estudos.”

A conclusão dos estudos coincidiu com a morte do pai, altura que descreve como bastante conturbada e delicada para os negócios da família. A gestão entre irmãos nunca terá sido uma solução viável para o negócio da família e, deste modo, Pedro afastou-se e lançou-se no mercado de trabalho, através de um grande grupo português:

“Quando acabei o ISAG, entretanto o meu pai faleceu, e houve ali uma certa rutura com as empresas do meu pai e fui trabalhar para um grande grupo português.”

Mais tarde, trabalhou numa empresa de serviços financeiros, até ao dia em que decidiu lançar-se no mercado de trabalho por conta própria. Durante muitos anos esteve ligado à indústria do calçado na qual, para além de montar o seu próprio negócio foi também consultor de outras empresas. Mais tarde, lançou-se no setor imobiliário também com uma empresa em nome próprio, atividade que mantém há vinte e cinco anos. Pedro, foi aprimorando o seu conhecimento no setor imobiliário e conseguiu identificar algumas oportunidades de negócio rentáveis, como aconteceu quando a sua mulher conheceu o proprietário de um prédio que já explorava unidades de AL e que queria vender o negócio. Foi este o primeiro contacto de Pedro com o AL. Pedro

considera que os preços dos edifícios são demasiado elevados, o que impediu, até hoje, de adquirir um prédio, dedicando-se ao AL através do arrendamento de um espaço.

Gosta de aproveitar os tempos livres a viajar e em programas com os amigos. Apesar de não pertencer a nenhuma associação ou clube, é apaixonado por desporto e gosta de fazer caminhadas. A sua mulher é muito mais ligada à televisão, aos filmes e às séries do que ele e, embora goste de um bom filme não soube especificar se tem conta própria em alguma plataforma digital. Pedro revelou ter apenas alguns contactos conhecidos neste ramo de atividade. Ainda que nunca se tenha socorrido da ajuda direta dessas pessoas, reconhece que foram esses exemplos que despertaram a sua atenção para o fenómeno do AL:

“Amigos propriamente, não, mas tenho pessoas que conheço. (...) Apercebi-me nesses exemplos como é que as coisas, mais ao menos, funcionavam.”

Não se dedica em exclusivo ao AL e grande parte do seu tempo é dedicada à gestão da sua empresa. Considera que a gestão de apartamentos é uma atividade complexa, que requer muito tempo e que, para se dedicar só a essa atividade, teria de abdicar de muitas outras coisas.

A sua entrada no negócio do AL foi bastante facilitada, uma vez que não teve de adquirir apartamentos. Teve acesso a apartamentos que já estavam a ser explorados por outra pessoa, o que lhe facilitou o primeiro contacto com este negócio:

“Mas é assim, este Alojamento Local surge porque nós tomamos uma posição de outro já existente, em que muita informação, ou quase toda a informação, ou seja, tudo ao pormenor veio tudo dele.”

Revela que a maior dificuldade que sentiu foi a de envolver toda a família no negócio, sem ser de uma forma imposta. Tal como o pai fez consigo e com os

irmãos, Pedro desejava que o gosto pelo negócio partisse dos filhos e da mulher, que vissem os apartamentos como um negócio de família, no qual todos poderiam colaborar:

“As dificuldades foram, realmente, criar uma certa mentalidade a uma generalidade da equipa. Nas pessoas que tenho a tratar disso. São questões de família.”

Encara o AL como uma forma de obter um rendimento maior ao fim do mês, um complemento ao rendimento mensal de qua a família aufere, e nunca equacionou a partilha de espaço nos vários apartamentos que gere, sem que disso pudesse retirar dividendos:

“Nós temos, neste momento, cinco apartamentos e, não é uma coisa que dê para que seja, de certo modo, rentável que sustente, ou possa sustentar quatro pessoas, mas é para dar um extra ao fim do mês (...) Na questão da partilha propriamente nunca pensei.”

Dedica pelo menos duas horas do seu dia à gestão dos cinco apartamentos que arrenda, sendo que a sua mulher e a sua filha asseguram grande parte das tarefas. Especificamente, a filha é responsável pela gestão das plataformas, por dar resposta às dúvidas dos hóspedes ou pela definição dos preços e a mulher assume tarefas mais operacionais, recebendo hóspedes e coordenando as entradas e saídas com os serviços de limpeza e lavandaria.

Pedro gosta muito do que faz, já desempenhou todas as tarefas e considerou toda esta gestão, agradável:

“(…) um negócio, de certo modo, agradável. É uma atividade muito agradável de se fazer. Não custa nada e tenho gosto em fazer.”

Nos meses de inverno, a considerada época baixa no turismo, procura pessoas que queiram ficar estadias mais longas, cortando, assim, as acentuadas

quebras nos números de turistas sentidas nessa época. A localização dos apartamentos potencia o arrendamento a estuantes da Faculdade de Direito do Porto e, deste modo, Pedro conseguem atenuar o decréscimo sentindo nos rendimentos mensais. Uma vez mais fica expressa a racionalidade económica inerente a essa ação e à forma como gere o seu negócio:

“Não, tentamos sempre rentabilizar o máximo possível. Tentamos maximizar os rendimentos que são possíveis dos espaços.”

Aquilo que mais valoriza no fenómeno do AL é a parte financeira que este lhe proporciona, contudo gosta também da convivência com os hóspedes e da importância que sente por estar a representar a cidade e o país. Acredita que desempenha um papel fundamental na representação de Portugal perante o resto dos cidadãos do mundo e é por isso que tenta receber todos os hóspedes da melhor forma que sabe e consegue:

“Eu valorizo, pronto, a parte financeira, a parte de relações interpessoais com os meus hóspedes e, não sei o que lhe vou responder se enquadra na pergunta que me fez, tendo em conta, realmente, uma responsabilidade muito grande porque estamos a representar o nosso país e a nossa cidade.”

O negócio do AL tem despertado o seu interesse por outros negócios ligados ao turismo. Deste modo, não tenciona abandonar o a gestão dos apartamentos, equacionando, no futuro, um investimento noutras negócios neste setor. Reconheceu, novamente, o seu pouco conhecimento do mundo hoteleiro e de dados estatísticos, mas arrisca a dizer que o AL cresce pelos preços baixos e pela incapacidade da resposta hoteleira face à procura que se sentia na cidade.

Fazendo uma análise do panorama geral da cidade do Porto, no que concerne ao AL aponta ganhos e perdas para a cidade e para turistas. De facto, a experiência no setor imobiliário permitiu-lhe concluir que o Porto, foi uma cidade que, em termos urbanísticos, não se soube atualizar, era pouco atrativa

para moradores e para investidores. O Porto era uma cidade deserta e repleta de edifícios abandonados.

Pedro refere que o AL veio transformar este panorama, possibilitando a reabilitação do edificado do centro do Porto. Atribuiu, ainda, ao fenómeno do AL a capacidade de trazer ao centro da cidade o movimento que outrora existira e o dinamismo económico de que a cidade necessitava. Mas nem tudo neste fenómeno é positivo. Acredita que a massificação do turismo possa ter impactos ambientais graves e que o constante movimento de visitantes estrangeiros cause algum desconforto na população.

Em suma, podemos concluir que o facto de o Pedro estar ligado, há vários anos, ao setor imobiliário, ativou-lhe disposições para o negócio do AL. A sua principal motivação é económica, embora Pedro considere a partilha de espaço como uma prática que facilita o surgimento de sentimentos altruístas e de promoção da partilha de ideias entre as pessoas, não perspetiva, nas suas unidades, a partilha de espaço sem uma contrapartida económica. Todo o processo de entrada e de gestão das unidades de AL se regeu de acordo com um pensamento maximizador de rendimentos e Pedro sempre encarou o AL como um negócio.

Para além deste pensamento económico na entrada do AL, Pedro revela também algumas atitudes altruístas neste processo. Considera-se um afortunado pelas possibilidades que lhe chegaram através da empresa do pai e quer dar o mesmo aos filhos Pedro procura reproduzir, com os filhos, aquilo que o pai fez consigo e com os irmãos. O AL permite-lhe testar, com os membros da família mais próximos, uma gestão familiar do negócio, ao mesmo tempo que proporciona aos filhos um contacto com o mundo empresarial.

3.1.7 Retrato Sociológico 7

Ser professora e gestora de uma unidade de Alojamento Local: o retrato sociológico de Isabel Ribeiro

Isabel Ribeiro tem 53 anos, é natural do Porto e, atualmente, vive com os dois filhos. O seu percurso escolar decorreu em escolas próximas da sua casa. Concluiu o curso de Informática de Matemáticas Aplicadas da Universidade Portucalense e sempre foi professora.

Após a morte dos pais, herdou um prédio de família que os irmãos não quiseram vender. Após algumas obras de requalificação no edifício, Isabel decidiu rentabilizar o edifício enveredando pelo negócio do AL. Porém, sentiu dificuldades em conciliar as atividades de professora e de gestora de AL, pelo que optou pelo arrendamento tradicional. Esta decisão ainda não é definitiva e, sendo assim, ainda não cancelou os registos, antevendo que, um dia, os filhos possam querer seguir os seus passos e percorrer o caminho que iniciou no AL.

Isabel Ribeiro tem 53 anos, vive na cidade do Porto, onde sempre estudou. Até aos 5 anos ficou em casa acompanhada pela mãe, avós e empregadas e só mais tarde entrou na escola primária. Começou por fazer o primeiro e segundo ano no Colégio da Paz e, mais tarde, concluiu o ensino secundário na Escola Secundária Aurélia de Sousa.

Prosseguiu os estudos na Universidade Portucalense, onde se licenciou em Informática de Matemáticas Aplicadas e, quando concluiu a licenciatura, foi convidada para ficar a dar aulas na faculdade. Mais tarde, o programa de ensino das escolas públicas oferecia, pela primeira vez, uma disciplina relacionada com a informática e Isabel decidiu enviar o currículo. Não esperava

ser chamada, muito menos com tanta brevidade. Dois dias tinham corrido e Isabel tinha sido chamada para ser professora da disciplina de TIC (Tecnologias da Informação e Comunicação). Durante quinze anos Isabel conseguiu manter as duas atividades em simultâneo mas, mais tarde, casou e teve filhos. As alterações na vida familiar fizeram-na repensar outras esferas da vida. Optou por ser professora no ensino pública, atividade que mantém até hoje:

“Dava aulas à noite, trabalhava na faculdade a part-time e durante quinze anos consegui manter isto. Depois casei, tive filhos e, como tinha os filhos muito pequenos, optei por pedir uma licença sem vencimento na faculdade e, consegui continuar a dar aulas, que é o que faço hoje.”

Até casar viveu com os pais e com os dois irmãos, ambos mais velhos. O pai estudou até ao 9^o ano. Depois, foi trabalhar com o avô. Foi diretor do Jornal de Comércio do Porto. A sua mãe nunca trabalhou e foi quem sempre ajudou nas tarefas caseiras, reproduzindo, assim, aquilo que as avós fizeram. A sua mãe, assim como as outras mulheres da família, reproduziram o papel de cuidadora da família que é socialmente atribuído às mulheres. O avô paterno foi diretor do Jornal da família e o avô materno era engenheiro agrónomo. O seu irmão já está reformado e a irmã trabalha na SRU (Sociedade de Reabilitação Urbana). Quando vivia com os pais, partilhava quarto com a irmã, acreditando que esta partilha promoveu uma certa aproximação entre as duas:

“Com a minha irmã partilhava o quarto. (...) Eu acho que sim, acho que trouxe uma aproximação.”

Atualmente vive com os seus dois filhos. A sua filha mais nova tem 17 anos e está a concluir o ensino secundário e o seu filho mais velho, com 19 anos, está no segundo ano da licenciatura em Engenharia Mecânica na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto.

Quando tem tempo livre gosta de ver séries e de ler. Na *Netflix*, tem conta própria que divide com os filhos. Para além dedica algum do seu tempo a instituições de cariz social e é voluntária na associação Vida Norte. Utiliza pouco as plataformas online de revenda e disse-nos apenas que comprou o seu carro em segunda mão. Isabel, tem uma amiga já dos tempos de faculdade que também gere unidade de AL. Para além da amiga Ana, Isabel conheceu outra pessoa que foi fundamental no processo de entrada no AL. Carla foi uma ajuda fundamental e embora quase se conheçam como amigas, nunca estiveram juntas:

“(...) há uma rapariga que eu não conheço, mas que trocamos imensas mensagens e que falamos imenso uma com a outra, sabemos imenso uma da outra, não nos conhecemos. Nunca estivemos juntas. É a minha amiga Carla.”

Após a morte dos pais, Isabel e os irmãos herdaram um prédio que tinha um significado simbólico para todos os irmãos. Como não queriam vender o prédio, decidiram reabilitá-lo e, posteriormente, arrendá-lo. Isabel ouvia falar com bastante frequência do fenómeno do AL, e mesmo sem saber o que isso era decidiu arriscar:

“(...)infelizmente, os meus pais morreram e eu herdei um prédio muito pequenino. Todos nós adorávamos aquele prédio que era na Rua de Vilar, mas estava completamente degradado. Eu tinha pena de me desfazer do prédio e pensei “Vou fazer um apartamento”. (...) Toda a gente me falava em Alojamento Local e eu não sabia o que era o Alojamento Local.”

Isabel nunca deixou de dar aulas, portanto exercia as duas atividades em simultâneo. Cedo percebeu que não conseguiria assegurar as duas atividades, pois apesar de afirmar que nunca falhou nas suas obrigações como professora para hóspedes, assegura que esta coordenação lhe exigia demasiados sacrifícios e não era uma solução viável:

“Tive mais umas reservas, mas ao mesmo tempo que tinha as reservas e ficava toda contente exigia muito de mim (...) Era pôr o apartamento a brilhar para que não faltasse nada. Comecei a ver que também exigia muito de mim e eu continuava a dar aulas na escola pública. (...) Não era possível conciliar as duas coisas ao mesmo tempo.”

Considera que o fim de semana, para quem trabalha no negócio do AL, é um dia de trabalho normal e que a semana de trabalho, no AL, não tem folgas. Tudo isto dificulta a conciliação com outras atividades:

“(...) aqui não há semana nem fins-de-semana. Quando se esta com o Alojamento Local há tempo para o Alojamento Local. Tenta-se é conciliar as outras tarefas com o AL. (...) Há sete dias de Alojamento Local.”

Embora tenha partilhado quarto com a irmã e reconheça que essa partilha as aproximou, hoje em dia não seria capaz de partilhar espaços com outras pessoas. Desta forma, os apartamentos nunca foram pensados para situações de partilha de espaço entre pessoas que não se conhecem e essa situação nunca foi equacionada. Entende que, para si, a partilha já não tem grande significado simbólico, mas acredita que para as gerações mais novas possam valorizar estas práticas. Considera que, com a idade, as pessoas vão tornam-se mais comodistas e menos abertas a essas práticas. No seu prédio, há um apartamento ocupado por duas estudantes que não se conheciam previamente e que dividem o espaço.

Hoje em dia, dedica-se ao arrendamento tradicional e mantém a sua atividade profissional de professora. Considera que o arrendamento tradicional acarreta menor exigência e permite manter o negócio em funcionamento assegurando o seu objetivo primordial de obter um maior rendimento mensal. Equaciona voltar ao AL quando se reformar e mantém a sua licença em funcionamento, até porque considera que os filhos poderão interessar-se pelo negócio e ver a querer gerir as unidades.

“Acho que sim, acho que um dia, até em termos profissionais se não estiver a correr como está a correr agora, ou até se me reformar e estiver com capacidades para isso, ou até um negócio para os meus filhos.”

Sobre o fenómeno do AL na cidade do Porto considera que trouxe, fundamentalmente, aspetos positivos para a cidade. No seu entendimento, o discurso negativo sobre as consequências e impacto do turismo é exagerado e não vê a cidade do Porto descaracterizada. Na sua perspetiva, antigamente era perigoso andar nas ruas da cidade a qualquer hora do dia e hoje a cidade está viva e mais segura para os habitantes. Para a economia da cidade e do país, acredita que foi também um fator de dinamismo importante.

“É assim, para mim acho que trouxe positivas. Apesar de as pessoas acharem que a cidade do Porto está a ficar descaracterizada, eu não concordo com isso, porque acho que antes era impensável, por exemplo, a um domingo à tarde uma pessoa ir ao centro do Porto, à baixa. Era deserto. (...) e mesmo para a nossa economia, que eu acho que é importante. Acho que é benéfico!”

De todo o discurso de Isabel podemos concluir que sempre viveu com condições materiais de existência favoráveis e que foram os bens deixados pelos pais que lhe permitiram a entrada no negócio do AL.

Nunca se referiu à vertente financeira da gestão das unidades AL e o facto de ter desistido deve-se a dificuldade de conciliação entre esta atividade e o desempenho da sua profissão. Considera que, no seu caso, manter-se no AL só faria sentido se estivesse numa posição de controlo e, não o assegurando, preferiu optar por meios de arrendamento tradicionais que lhe conferisse menos trabalho.

De toda a experiência que acumulou no AL, aquela que mais valorizou foi a interação com os hóspedes que escolhiam as suas unidades para dormir e a partilha de conhecimento que daí adveio.

Isabel acredita que a partilha de espaço possa ser benéfica em alguns contextos e que estas práticas são adotadas com maior frequência entre os mais jovens. Reconhece que as gerações mais velhas se acomodam ao conforto material, estando menos disponíveis para aderir a práticas de partilha e identificando-se com valores materialistas. Isabel expressa as mesmas ideias, incluindo-se nesse grupo, isto é, perfilha o mesmo pensamento relativamente à partilha de espaço.

3.1.8 Retrato Sociológico 8

Da banca ao Alojamento Local: o retrato sociológico de Guilherme Pacheco

Guilherme Pacheco tem 54 anos, é natural do Porto e atualmente vive com a mulher e os seus três filhos. Fez o seu percurso escolar sempre em escolas públicas e só quando ingressou no ensino superior é que essa situação se alterou, pois estudou no ensino privado. Guilherme é licenciado em Gestão pela Universidade Portucalense e uma grande parte do seu percurso profissional foi feito na banca. Em 2008, procurou por novas experiências profissionais e lançou-se no mercado imobiliário. Foi este caminho que o levou até ao AL.

Associa a partilha de espaço aos mais jovens e aos estudantes, referindo que esse tipo de atividades é mais explorado noutros países e não em Portugal.

Guilherme Pacheco tem 54 anos e sempre viveu no Porto. Frequentou escolas perto de casa, tendo o seu percurso escolar decorrido em várias escolas públicas. Durante este período vivia em casa dos pais e dividia quarto com o irmão mais velho. Licenciado na Faculdade de Economia do Porto, sempre trabalhou numa grande empresa portuguesa, onde ainda hoje desempenha funções. Guilherme tem também uma irmã mais nova. É licenciada em Biotecnologia pela Universidade Católica Portuguesa do Porto e, atualmente, para além da empresa de *catering* gere também uma *guest house*. O pai era licenciado em Economia e sempre foi bancário, a mãe licenciou-se em Física e Química e sempre foi professora. Guilherme foi influenciado pelo trajeto profissional do pai, reproduzindo-o e trabalhando, também ele, na banca. A sua avó paterna tinha o 12º ano e não trabalhava, o avô tinha o mesmo grau de escolaridade e era proprietário de uma empresa ligada ao setor mobiliário.

Guilherme, não chegou a conhecer os avós do lado materno e não se recorda das suas profissões nem do seu nível de escolaridade. Não obstante, podemos afirmar que o seu *background* familiar é escolar e financeiramente favorável.

Quando ingressou no ensino universitário não tinha média que lhe garantisse o acesso no ensino público e acabou por optar pelo ensino privado. Foi na Universidade Portucalense que se licenciou, terminando o curso de Gestão dentro de todos os prazos previstos:

Assim que concluiu os estudos fez um estágio num banco português dando início ao percurso profissional na banca. Nesse banco passou por diferentes áreas e teve a oportunidade de ter duas experiências internacionais, sonho que sempre desejou ver realizado:

“Inscrevi-me, felizmente tinha boas avaliações, tinha bons resultados, nomeadamente nos objetivos cumpridos e então eu escrevia que gostava de ter uma experiência no estrangeiro.”

A sua primeira experiência fora do país decorreu em Nova Iorque e foi interrompida um ano e meio depois de ter começado. As necessidades financeiras do banco trouxeram-no novamente até a Europa, mas Guilherme queria continuar fora do país. Como estava na área internacional do Banco conseguiu, de forma facilitada, um lugar em Paris, no qual se manteve por três anos. Regressava a Portugal para assumir o cargo de diretor de uma sucursal e quatro anos decorridos, mudava-se para outro banco. Esta experiência, num novo banco, foi curta, pois Guilherme queria ter outras experiências profissionais fora dessa área:

“Portanto, eu sempre gostei da área imobiliária, mas em Paris fiquei ainda mais ligado, com mais atenção na vertente de investimento imobiliário. Mas não fiz nada, era apenas analisar e ver situações de potencial negócio.”

Após uns anos no setor bancário e já em funções no novo banco, decidi arriscar e lançar-se neste novo setor. Começou por investir em alguns projetos numa altura em que o setor imobiliário passava por uma crise. Nunca desisti de trabalhar na área do imobiliário, que sempre lhe despertou interesse, mas essa atividade conferia-lhe rendimentos demasiado voláteis. Sentiu a necessidade de procura algo que lhe conferisse um rendimento estável ao longo do ano e foi isso que o fez chegar até ao AL. Guilherme queria conciliar duas atividades que lhe conferissem um maior rendimento revelando, assim, as suas motivações económicas para entrar neste negócio:

“Quis, então, encontrar uma outra atividade que me desse um rendimento mais estável.”

Guilherme é casado e vive no Porto com os três filhos e a mulher. Divide o seu tempo de trabalho entre a gestão dos vários investimentos que tem no mercado imobiliário e a gestão da empresa que se dedica a coordenação das tarefas de mais de sessenta unidades de AL. Está envolvido nas atividades de AL essencialmente através de contratos de arrendamento, pois dos 64 apartamentos que gere, apenas é proprietário de 2.

Nos períodos de lazer, Guilherme dedica o seu tempo à família. Corre maratonas há muitos anos e gosta de ver jogos de futebol com o filho. Raramente adquire bens em segunda mão e, embora afirme não dispor de tempo para isso, gosta de ver filmes. O seu atual sócio, é já um amigo de longa data e as ideias que tiveram em conjunto surgiam nas corridas matinais que faziam e que, para Guilherme eram reuniões de trabalho. À exceção desse amigo, conhece apenas algumas outras pessoas que gerem unidades de forma individual e não organizada:

“Portanto, quando eu há pouco disse “as nossas reuniões” estava a referir-me à grande maioria das reuniões e onde as ideias surgiam, que era no *jogging* matinal, em que íamos a conversar.”

Mesmo que o AL não seja a sua atividade principal, não consegue imaginar um dia de trabalho sem ele e diariamente dedica duas a três horas a estas atividades. Está sempre presente no escritório onde gere a empresa ligada ao AL e, mesmo que não esteja lá presencialmente, vai seguindo consigo as atividades através do recurso às novas tecnologias, estando a gestão do negócio muito ligada ao uso do *smartphone*.

Os dias são repartidos entre as atividades de AL e a gestão dos investimentos que tem no setor imobiliário para além da atividade imobiliária requerer, também, que dedique muito do seu tempo à procura e visita de novos imóveis.

Embora afirme que a sua empresa foi uma das primeiras no negócio do AL na cidade do Porto, Guilherme revela que não sentiu grandes dificuldades no início desta atividade, nomeadamente, porque tanto Guilherme como o seu sócio dominam outras línguas, logo a barreira linguística não existia.

Todos os apartamentos que gere são destinados a uso turístico e a maximização do lucro é o objetivo principal. Embora tenha estudado e analisado formas de arrendamento tradicional, revela que esses métodos não lhes confeririam rentabilidade suficiente ao fim do mês de forma a obter lucro:

“(…) num modelo, seja de estudantes ou de um arrendamento do tipo tradicional nós temos prejuízo. Não entra na conta da exploração.”

De toda esta experiência aquilo que Guilherme mais gostou foi do contacto estabelecido com os hóspedes ao longo dos primeiros anos:

“Portanto, aquilo que eu mais valorizo é a possibilidade de encontrar e contactar, comunicar com pessoas e ser anfitrião da cidade do Porto.”

Com o crescimento do número de unidades que gere, essa interação passou a ser cada vez menor. Hoje em dia, dedica-se às tarefas de *backoffice* e essa relação já não existe. Ainda assim, se tivesse que fazer um balanço daquilo que mais valoriza no AL, seria o conforto financeiro que o AL proporciona, demonstrando, assim que as suas motivações são económicas:

“(...) se tiver que dizer qual era a maior vou sempre dizer que era a financeira, porque foi isso que me fez levar para essa área e, efetivamente trabalho sempre com o objetivo do lucro.”

Do vasto leque de apartamentos que gere, nunca equacionou pôr em prática qualquer tipo de atividade de partilha de espaço da qual não pudesse retirar dividendos financeiros. Associa mais essas práticas a estudantes e a gerações mais jovens. Disse-nos, ainda, que esses contextos de partilha acontecem mais no estrangeiro e a práticas mais informais e menos profissionalizadas:

“(...) essa atividade da partilha de espaço no mercado dos estudantes, existe, mas também o há mais em outros países do que aqui em Portugal. (...) Se calhar nós aí estamos a ser mais profissionais e não a ir tanto por aí (...)”

Guilherme acredita que a cidade do Porto beneficiou muito com o fenómeno do AL e não a vê como descaracterizada. Ainda assim reconheceu que a este fenómeno podem ser associados aspetos negativos. Na sua área de trabalho destaca a subida de preços dos imóveis e da construção que se traduz na dificuldade em concluir operações. Para os cidadãos em geral, realça a subida de rendas que dificulta o processo de arrendamento de casa:

“Uma consequência que eu considero bastante negativa e que espero que venha a corrigir agora nos próximos anos foi o mercado de arrendamento, porque os valores de arrendamento, arrendamento médio de longo-prazo, os valores de arrendamento subiram para valores demasiado alto.”

No futuro, deseja continuar ligado ao AL. Opta por fazer contratos de longo-prazo com os proprietários dos prédios nos quais tem as unidades de AL e por isso, as próprias características do negócio que gere ditam a sua continuação dentro da área:

“A forma como nós estamos aqui implementando, temos contratos de longo-prazo, também temos agora o nosso prédio, um investimento, também, nosso. É, efetivamente, uma convicção muito grande que vamos continuar durante muitos anos.”

De todo o discurso de Guilherme, podemos concluir que chegou até ao AL através do seu trabalho e de investimentos próprios.

Relembrando que o que o levou até ao AL foi a procura de um rendimento estável para o seu agregado familiar, podemos concluir que os valores materialistas estão presentes nas suas decisões.

Uma análise ao discurso de Guilherme revela que o entrevistado associa os contextos de partilha ao arrendamento de espaços a estudantes e não ao AL. Embora valorize o contacto com os hóspedes, aquilo que o moveu e mantém neste negócio é a maximização de resultados e a obtenção de lucros elevados. Para Guilherme, o AL foi sempre um negócio e um trabalho e as suas motivações são meramente económicas. Relembrando que o que o levou até ao AL foi a procura de um rendimento estável para o seu agregado familiar, podemos concluir que os valores materialistas estão presentes nas suas decisões.

3.2 Análise transversal dos retratos sociológicos

A análise individual de cada percurso biográfico permitiu-nos concluir que cada entrevistado tem características particulares, mas ainda assim é possível encontrar regularidades em todos os percursos de vida. Nos próximos parágrafos vamos analisar as singularidades e regularidades dos percursos de vida dos oito entrevistados.

Em primeiro lugar, podemos referir que os oito entrevistados evidenciaram que a sua ligação ao AL deriva de motivações económicas. De uma forma ou de outra, chegaram até ao AL e veem neste fenómeno um negócio e uma forma de obter um maior rendimento mensal. Tudo é gerido a pensar na maximização de rendimentos por unidade e à medida que íamos conhecendo melhor os titulares de licenças de AL, percebemos que esta atividade é encarada como um trabalho profissional.

Esta profissionalização e postura perante o AL como um negócio é demonstrada pelos estudos de Quattrone *et al.* (2018) e corrobora pela nossa pesquisa, ainda que o estudo seja exploratório e, nessa medida, não nos permita efetuar qualquer tipo de generalização. Este estudo, através de uma análise dos comentários de hóspedes e anfitriões da plataforma *Airbnb* conclui que os aspetos ligados ao negócio foram ganhando maior importância do que os aspetos sociais. Tanto anfitriões como hóspedes, com o passar do tempo, foram valorizando, expressando em comentários, as comodidades oferecidas ou as características de uma unidade. Em sentido contrário, também é possível observar uma desvalorização de comentários ou palavras que emitam posições relativas à relação ou tempo partilhado entre hóspedes/anfitriões. Como Quattrone *et al.* (2018, p. 671) indicam “para os hóspedes e anfitriões do *Airbnb*, as considerações sobre o negócio são mais importantes do que as sociais.”

Embora estejamos perante casos em que anfitriões e hóspedes se encontram sem qualquer tipo de conhecimento ou relação prévia, apenas um dos entrevistados se referiu a questões ligadas com a confiança. Bernardo expressou alguma preferência pelos hóspedes da plataforma *Airbnb*, referindo que aí consegue conhecer com mais detalhe quem vai hospedar nas suas unidades. Podemos então concordar com Frenken e Schor (2017), concluindo que, no nosso caso, os proprietários de licenças de AL foram atraídos a participar em mercados totalmente desconhecidos com base em sistemas simples de *reviews*, não demonstrando grande preocupação com as práticas ou atitudes anteriores dos hóspedes que iam receber.

Do fenómeno do AL, é possível destacar que as práticas de convivialidade podem despertar a curiosidade daqueles que partilham os seus espaços. Acreditamos que a valorização destas práticas surge no decurso das atividades e não é algo que seja ponderado no processo de tomada de decisão de entrada no AL. Isto é, uma pessoa não vai procurar obter uma licença de AL porque sabe que vai conviver com pessoas vindas de todo o mundo, mas no decorrer da gestão de uma unidade começa a dar valor às interações que estabelece.

O convívio com pessoas de todo o mundo é algo destacado por Benedita Coelho, Bernardo Pinto e Pedro Ferreira como uma parte positiva de toda esta experiência. Atualmente, Nuno Oliveira, José Couto e Guilherme Pacheco já não têm tanto este contacto direto com os hóspedes pois gerem uma quantidade maior de unidades que os afasta das tarefas de *frontoffice*, mas referiram que gostavam do que faziam e que este contacto era muito enriquecedor. Nuno Oliveira chegou a admitir que era com grande tristeza que via este contacto a ser cada vez mais reduzido:

“Às vezes só tenho de vir aqui em situações muito específicas. (...) Por outro lado, digo isto com muita pena. Adoro cá estar e falar com os clientes. (...) Depois tenho

de assumir mais a figura de gestor e não tanto de participante diário nas atividades do *hostel*. Com muita pena minha.”

O único que revelou já não ter tanta disposição para este convívio foi Fernando, que demonstrou a sua vontade de montar uma empresa de gestão de unidade de AL na qual desempenharia funções mais administrativas. Por fim, Isabel Ribeiro referiu que valorizava o convívio e partilha de conhecimento que decorrem no processo de receção de hóspedes, mas este fator não foi o suficiente para ditar o seu afastamento da gestão das unidades de AL. Dos oito entrevistados, sete destacaram o convívio e a partilha de ideias como uma experiência positiva evidenciando-se, assim, as práticas de convívio como um segundo elemento com influência sobre quem gere unidades de AL.

Do conjunto de entrevistados, apenas Bernardo Pinto esteve ligado a práticas de partilha no AL e mesmo assim nunca partilhou o espaço com turistas. Os hóspedes dormiam em casa de uma amiga e Bernardo preocupava-se apenas com a coordenação das tarefas. Hoje em dia, abandonou este conceito, mas ainda assim, defende que as unidades de AL deveriam continuar com essas práticas evitando a profissionalização da gestão, como se assiste no Porto. Bernardo destaca, ainda, que o convívio com os hóspedes foi desaparecendo e que não depende apenas da vontade do anfitrião, os hóspedes também têm de querer essa confraternização, o que nem sempre acontece. Isabel Ribeiro e Bernardo Pinto reconheceram que a sua personalidade não era compatível com contextos de partilha podendo trazer aspetos negativos para o seu dia a dia. Apenas Nuno pondera partilhar espaço na eventualidade de viver num apartamento grande com divisões não utilizadas. Fernando Teixeira, mencionou que a partilha associada ao AL traduz-se em espaço de menor qualidade e conforto e nunca se imaginaria a dormir num espaço assim. De todos os discursos, percebemos que os contextos de partilha são associados a gerações mais jovens ou ao arrendamento de espaços a estudantes.

Da recolha de informação feita ao longo das entrevistas ficou evidente que os entrevistados dão pouco uso às plataformas de bens em segunda mão, optando por utilizar esses meios apenas em situações esporádicas. Relativamente às plataformas de *streaming*, aqueles que referiram ter acesso a contas próprias garantiram que as utilizavam exclusivamente ou que apenas as partilhavam com membros do seu agregado familiar. Bernardo e Isabel referiram-se à casa e aos seus bens como algo muito pessoal e mostrando-se pouco recetivos contextos de partilha nestes espaços. Por fim, apenas Isabel referiu estar envolvida em práticas de carácter voluntário não existindo qualquer referência a este tipo de atividades no discurso dos restantes sete entrevistados. Todos estes comportamentos revelam fracas disposições dos entrevistados para a cidadania ativa e para participação social na vida da comunidade, ou para contribuir para o Bem Comum.

Se analisarmos os discursos dos entrevistados à luz da teoria sobre os valores materialistas e pós-materialistas estudados por Inglehart (1997), podemos concluir que, nesta amostra, predominam, essencialmente, os valores materialistas, enquanto motivação para entrar no negócio do AL. Todos os entrevistados mostraram gerir as suas unidades como um negócio onde primam pela maximização de resultados. Porém, parece haver uma diferenciação de género na amostra. As duas mulheres entrevistadas são as que mostraram, de forma mais evidente, que o seu conforto e bem-estar estão acima das atividades que desempenham. Benedita Coelho referiu que deixaria a gestão das unidades de AL se essa atividade interferisse com os seus tempos de lazer. Já Isabel Ribeiro, confrontada com esta situação, optou por desistir do AL. Deste modo, concluimos que a realização pessoal tem um forte peso nas vidas das entrevistadas do sexo feminino. Todavia, devido à reduzida dimensão da amostra e, ainda, ao facto de apenas contemplar duas mulheres, não podemos, nem devemos generalizar estas conclusões.

Embora alguns dos entrevistados tenham partilhado espaço quando eram mais novos, revendo vantagens nessas práticas não equacionaram pô-las em prática nas suas unidades e não veem o AL como uma atividade de promoção de contextos de partilha. Tal como refere Lahire (2005), as crenças não são disposições para agir e é importante distinguir estes dois conceitos, como vamos ver nos parágrafos seguintes.

Seis dos oito entrevistados referiram que enquanto viviam em casa dos pais partilhavam quarto com os irmãos ou com outro elemento do agregado familiar. Aqueles que partilharam espaço reconhecem esta partilha com capacidade para explorar sentimentos e atitudes altruístas, a aproximação entre as pessoas que dividem espaço e como práticas que promovem a troca de conhecimento e ideias. Estas crenças foram interiorizadas no contexto familiar enquanto os entrevistados eram mais novos e, mais tarde perderam força, ficaram adormecidas porque não foram trabalhadas nem confirmadas e não se transformaram numa disposição para agir.

Lahire (2005) refere-se a estas crenças como crenças de conversa. Como os entrevistados, ao longo do seu percurso, não encontraram contextos onde pusessem em prática as suas crenças, estas perderam força e não se transformaram em disposições e hábitos de ação. Assim, mesmo que os entrevistados reconheçam vantagens na partilha de espaço, não o fazem porque a sua crença não é suficientemente forte para se transformar numa vontade de partilhar o espaço com alguém desconhecido. Os entrevistados podem não ter tido oportunidade de, noutras situações, partilharem espaços e desta forma a disposição para a partilha foi-se perdendo por não se encontrarem condições para uma atualização da disposição. Tal como refere Lahire (2004), as disposições ganham ou perdem força e têm necessidade de ser reforçadas, requerendo atualizações.

Outra característica da nossa amostra consiste no facto de cinco dos oito entrevistados terem entrado no fenómeno do AL por terem conhecimentos profissionais no setor imobiliário, o que lhes permitiu detetar oportunidades de negócio. Tal transparece que os grupos de pares e consequente *networking* poderá ser um contexto que influencia e favorece a adesão a este negócio.

Para além de estarem ligados ao setor imobiliário, os entrevistados têm formação dentro do ramo das Ciências Socioeconómicas, ramo do conhecimento no qual se privilegia e promove o pensamento baseado nos princípios associados à racionalidade económica. Por outro lado, o facto de a amostra deter licenciaturas em Economia e Gestão evidencia que, neste caso concreto, a gestão destes empreendimentos é realizada de forma profissional e que os conhecimentos científicos de gestão estão presentes na forma como gerem os seus espaços. Deste modo, as oportunidades de investimento detetadas pelos entrevistados têm sempre como prioridade o estabelecimento de uma gestão profissional e uma orientação para a maximização de rendimentos e de resultados. Saber reconhecer oportunidades de negócio, que envolvem estudos e análises de mercado, reflete a competência técnica dos entrevistados. A competência é uma capacidade e não uma vontade constante mas, quando trabalhada e mantida em contextos que promovam a sua atualização, pode funcionar como uma disposição permanente (Lahire, 2004). Desta forma, compreende-se que as competências escolares e profissionais dos entrevistados não se põem em prática apenas em contextos particularmente específicos. Estas capacidades foram sendo trabalhadas ao longo da vida e no dia a dia dos entrevistados e à medida que ganham força, transformam-se em disposições gerais para agir.

Nuno e Benedita iniciaram a gestão de unidades de AL com formação académica e experiência profissional na área do turismo e da hotelaria. Nestes dois casos, as suas competências foram desenvolvidas em contextos específicos

e mais tarde transferidas para o contexto do AL. O contexto específico justifica-se, pois, os entrevistados não desempenharam outras funções, estando ligados ao turismo e hotelaria em alguns momentos do seu percurso profissional. Mas, entre outros fatores, foram o conhecimento e a experiência profissional dos entrevistados que os conduziram até à gestão de diferentes unidades de AL. O contexto do AL, no qual se encontram tarefas semelhantes às praticadas pelos entrevistados em empregos anteriores, ditou uma transição das capacidades dos entrevistados para uma disposição de agir (Lahire, 2004).

Por fim, relembramos que, mesmo que a maioria dos entrevistados tenha destacado, com clara evidência, o convívio com os hóspedes estrangeiros como um dos fatores que valoriza nesta experiência, todos colocaram as motivações financeiras no topo das suas motivações. Conclui-se, portanto, que os valores materialistas e económicos estão bastante vinculados na motivação e no processo de tomada de decisão de entrada no AL.

Capítulo 4

Considerações Finais

Neste capítulo apresentam-se as conclusões que resultam de todo o trabalho de pesquisa de literatura realizada, assim como da recolha e análise dos dados. Podemos dividir as conclusões em duas partes. Numa primeira parte, tecemos alguns comentários sobre o AL na cidade do Porto e, na segunda parte, refletimos sobre as motivações dos entrevistados, titulares de licenças de AL. Também neste capítulo são apresentadas as limitações encontradas durante o processo de desenvolvimento deste trabalho.

4.1 Conclusões

Em primeiro lugar, é importante relembramos aquilo que já foi referido anteriormente em relação ao AL na cidade do Porto e à Economia de Partilha. A grande maioria do AL presente na cidade do Porto ocupou habitação previamente existente e desocupada (Castro *et al.*, 2019). Esta conclusão do estudo de Castro *et al.* (2019) indica que foram reabilitados espaços para servirem fins turísticos. Se o AL fosse um fenómeno no qual prevalecessem os movimentos de partilha e as práticas de Economia de Partilha, este ter-se-ia instalado em habitação previamente ocupada. Ainda assim, devemos considerar que tal poderia não ser possível, pois essa capacidade de habitação não existia no centro da cidade, área na qual se concentra grande parte do edificado de AL. Assim, devemos equacionar que o AL se possa ter instalado em nova habitação na qual se desenvolvam práticas de partilha. Tal não corresponde à realidade, pois a CMP, através dos estudos concretizados no Plano Diretor Municipal, estima uma estagnação e descida da população residente nessa União de Freguesias entre 2015 e 2040. Assim, não se registou um aumento da população residente e a nova capacidade de habitação criada serve, essencialmente, para hospedar turistas. Podemos assim concluir que o AL beneficia o aumento de turistas na cidade, mas não beneficia os moradores, pois os fogos criados e/ou recuperados não se destinam a habitação local, mas sim a turismo local.

Lançando um olhar à plataforma *AirDna*, que efetua uma análise dos registos de inscrições de anfitriões nas plataformas *Airbnb* e *Vrbo* conseguimos reforçar a ideia de que, será com dificuldade, que encontraremos situações de partilha no AL. No dia 19 de Março de 2020 a plataforma *AirDna* contabilizou um total de 8130 unidades registadas. Devemos partir do pressuposto de que qualquer registo pode enquadrar-se em práticas de Economia de Partilha e procurar

fatores que evidenciam o contrário. Um registo pode inserir-se dentro de uma das seguintes categorias: casa inteira, quarto privado ou quarto partilhado. Estas designações são bastante elucidativas e correspondem à área que o hóspede terá acesso durante o período reservado. De uma análise feita aos números desta plataforma, conclui-se que, dos 8130 registos totais, 6982 registos, equivalente a 82%, enquadram-se na categoria “casa inteira”. Apenas 14% (1084) correspondem a “quartos privados” e menos de 1% (64) a “quartos partilhados”²³.

De todas estas categorias, aquelas nas quais poderíamos encontrar com mais facilidade práticas de partilha seriam as duas últimas, que têm pouca importância no contexto geral. Uma pesquisa a estes anúncios leva-nos a concluir que em “quartos privados” encontramos quartos de *hostels* ou *guesthouses* e em “quartos partilhados” facilmente encontramos camas em camaratas. Este cenário reduz a possibilidade de se encontrarem situações nas quais o proprietário partilhe o espaço subutilizado do seu imóvel.

O cenário no qual o anfitrião e o hóspede partilham o espaço ao mesmo tempo carece de representatividade, pois a grande maioria dos hóspedes terá acesso ao espaço inteiro assim que se acomodar na cidade Invicta. Ainda assim, devemos considerar o cenário em que o proprietário se ausenta da cidade e decide partilhar o seu imóvel com indivíduos que queiram dormir na cidade do Porto. Devemos então analisar o tempo em que estes espaços estão disponíveis para ser reservados. O facto de um imóvel estar disponível para ser reservado por poucos dias num ano poderá indicar que esse espaço apenas estará livre quando o proprietário se ausenta em férias ou em períodos mais curtos, estando a ocupar o seu imóvel no resto do ano. Uma análise da disponibilidade leva-nos a concluir que 50% dos registos têm 271 a 365 dias disponíveis por ano e apenas

²³ Todos retirados da plataforma *Airdna* a 19 de Março de 2020. Disponível em: www.airdna.co

16% (1483) dos espaços têm menos de 3 meses disponíveis para serem arrendados.

A combinação destes dois fatores indica que a grande maioria das unidades de AL que existem no Porto configuram-se em espaços nos quais o hóspede terá privacidade e acesso à totalidade do espaço e que estão disponíveis a ser reservados durante o ano inteiro. Desta forma, sem nunca dizer que eles não existem, compreendemos que o AL terá poucos exemplos de contexto de partilha.

Importa fazermos uma breve nota antes de nos debruçarmos sobre a análise das motivações. Plataformas como a *Airbnb*, na qual os entrevistados e grande parte dos proprietários de licenças de AL publicitam as suas unidades, surgiram há alguns anos associadas a práticas de partilha e à Economia de Partilha. Embora aquilo que se encontra na prática se possa ter desviado desta ideia original, tomamos o ponto de partida da plataforma assumindo que ainda poderiam existir contextos de partilha no AL do Porto. Assim aqui, tal como quando definimos o conceito do Alojamento Local e da Economia de Partilha, vamos também explorar a hipótese de existirem linhas de interseção entre as motivações dos vários participantes do fenómeno do AL e da Economia de Partilha.

As entrevistas biográficas realizadas tiveram como propósito explorar os diferentes contextos de vida de oito titulares de licenças de AL e perceber de que modo se formaram diferentes disposições capazes de influenciar a entrada no fenómeno do AL.

Das entrevistas realizadas e da análise que resulta dos retratos sociológicos podemos concluir que a motivação económica é, no conjunto dos oito entrevistados, a motivação mais forte para entrar no AL. Tal como na Economia de Partilha, também no AL a partilha de espaço rege-se, no caso da nossa amostra, por motivações extrínsecas e económicas (Böcker e Melen, 2016). As

motivações dos proprietários de licenças AL e daqueles que exploram contextos de Economia de Partilha também se cruzam se tivermos em conta os estudos de Botsman e Rogers (2010). Relembramos que estes autores reiteram que as motivações económicas se vão sobrepor a qualquer outra motivação, no processo de decisão de entrada em práticas de partilha, o que também acontece na entrada no AL.

Adicionalmente, para além das motivações económicas e dos interesses financeiros, alguns autores como Vaquero e Calle (2013) destacam que, em casos de partilha de espaço e em contextos de Economia de Partilha se possam encontrar, de forma vincada, motivações sociais associadas a valores altruístas e solidários. Os autores referem que tal acontece com bastante frequência em plataformas como a *Couchsurfing*. Na nossa amostra, nenhum dos entrevistados valorizou as motivações sociais ou os valores morais relacionados com a partilha de espaço como, por exemplo, a solidariedade e a cooperação, não tendo qualquer expressão neste estudo.

Todos os proprietários de licenças de AL entrevistados encaram a gestão das várias unidades como um negócio do qual esperam receber uma contrapartida financeira pelo acesso ao espaço que cedem. Desta forma, não encontramos, neste estudo, qualquer evidência de motivações sociais associadas ao processo de entrada no AL.

Ainda assim, todos os entrevistados se referiram às interações sociais que decorrem das suas atividades. Segundo os estudos de Botsman e Rogers (2010) e Vaquero e Calle (2013) esta valorização da interação social também acontece nas práticas de Economia de Partilha.

Böcker e Meelen (2017) referem que, dos três grupos de motivações estudadas anteriormente (económicas, sociais e ambientais), as motivações ambientais são as que têm menor capacidade para influenciar as decisões dos participantes em contextos de partilha. No AL, no caso deste estudo, conclui-se,

igualmente, que as motivações ambientais são inexistentes, não havendo por parte dos entrevistados qualquer tipo de referência a assuntos ou problemas ambientais.

Através dos dados que recolhemos, concluímos que em nenhuma das unidades de AL pertencentes aos entrevistados se desenvolvem contextos de partilha ou práticas de Economia de Partilha. A análise do fenómeno do AL indica também esta tendência de a expressão de casos de partilha ser muito reduzida. A plataforma *Airbnb* pode ter começado por promover espaços e unidades onde se desenvolviam práticas de partilha, mas, nos casos estudados, a realidade é bem diferente. À medida que analisávamos cada retrato, concluíamos que o AL, nestes casos, estava longe de representar contextos de partilha e que as motivações dos proprietários de licenças de AL são distintas das motivações daqueles que optam por práticas de Economia de Partilha.

Em resumo, na nossa amostra do AL no Porto não se encontram indícios de um fenómeno que represente práticas de Economia de Partilha e os proprietários de licenças de AL da nossa amostra, têm motivações distintas daqueles que procuram entrar em contextos de partilha. No universo dos oito casos em estudo, os entrevistados chegaram até ao AL movidos, única e exclusivamente, por motivações económicas.

Ainda assim, devemos fazer uma consideração final. A publicidade de unidades de AL é feita, na grande maioria dos casos, através das plataformas *Booking* e *Airbnb* que, hoje em dia, não serão aquelas que privilegiam práticas de partilha. Uma pesquisa a outras plataformas permite-nos concluir que existem 15 810 anfitriões situados na cidade do Porto registados na plataforma *Couchsurfing*. Esta é a plataforma várias vezes destacada por Vaquero e Calle (2013), Frenken e Schor (2017) e Böcker e Meelen (2017) por ser aquela na qual há maior probabilidade de podermos encontrar práticas de Economia de Partilha.

Analisando a legislação portuguesa, concluímos que as práticas de *Couchsurfing* e o AL não se sobrepõem. Mesmo que no AL dificilmente se encontrem práticas de partilha, não quer dizer que elas não existam na cidade do Porto. A análise dos utilizadores desta plataforma pode servir como um ponto de partida para futuras investigações que se debrucem sobre os conceitos de partilha de espaço na cidade do Porto.

Deixamos, ainda, outra pista de reflexão para futuras investigações. O nosso estudo torna evidente que os proprietários de licenças de AL encaram a gestão de uma unidade como um trabalho profissional do qual podem depender economicamente. A atual situação mundial adivinha uma futura crise económica, com quebras sentidas, especialmente, no setor do turismo. Futuras investigações poderão incidir sobre os impactos da pandemia no setor do turismo e, conseqüentemente, nas vidas dos titulares de licenças AL na cidade do Porto. Neste sentido, outros estudos poderão analisar de que forma é que as estratégias de Marketing podem ajudar titulares de licenças de AL a reverter uma conjuntura económica, que se projeta como muito conturbada.

4.2 Limitações

4.2.1 Tempo

O tempo de realização deste trabalho mostrou ser uma das maiores limitações enfrentadas, criando outros fatores condicionantes que vamos abordar no ponto seguinte. O curto período de tempo utilizado na recolha e análise de dados, aliado aos complexos métodos de investigação utilizados, condicionaram a elaboração do trabalho pretendido. Deste modo, limitou as possibilidades de aumentarmos o número de entrevistados que constitui a nossa amostra.

4.2.2 Amostra

As entrevistas biográficas assim como a realização de retratos sociológicos, são métodos de investigação aos quais o investigador tem de dedicar muito tempo de trabalho. Inicialmente propusemo-nos a entrevistar dez proprietários de licenças de AL, mas apenas foi possível realizar oito entrevistas. Foi necessário reduzir a amostra que inicialmente foi definida e optou-se por não entrevistar os titulares de licenças em regime comodatário. Esta decisão foi tomada com base na importância e no peso que este tipo de titularidade tem no concelho do Porto. Das características como titular que se pretendiam entrevistar, esta era aquela que tinha menor expressão numérica. Assim, uma das limitações do estudo, prende-se com o facto de se existir uma diferença entre o número de entrevistadas pretendidas e o número de entrevistas realizadas.

4.2.3 Representatividade

Do universo de 8437 observações retiradas do RNAL realizamos apenas oito entrevistas a titulares de licenças de AL. Sabemos que, do estudo e da análise proveniente das entrevistas e dos retratos sociológicos, não é possível inferir conclusões gerais para um universo tão vasto. Deste modo não poderemos retirar conclusões sobre as motivações de todos os proprietários de licenças de AL. Ainda assim, devemos reforçar que, para os casos analisados, fez-se uma análise profunda e detalhada das motivações de cada proprietário de uma licença.

4.2.4 Condição como entrevistador

O livro de Quivy e Campenhoudt (2003) mostrou ser uma ferramenta essencial no processo de aprendizagem do papel de entrevistador. Tal como nos referem os autores, “o entrevistador esforçar-se-á simplesmente por

reencaminhar a entrevista para os objetivos cada vez que o entrevistado deles se afastar” (Quivy e Campenhoudt, 2003, p.192). Neste caso, o entrevistador é também proprietário de uma licença de AL, condição conhecida por muitos dos entrevistados. Deste modo, foi com alguma dificuldade que, durante as entrevistas, se evitaram momentos de partilha de opinião relativas à gestão de unidades de AL, muitas vezes iniciados pelos entrevistados.

Bibliografia

Airdna. Disponível em: <https://www.airdna.co>

Belk, R. (2014a). Sharing Versus Pseudo-Sharing in Web 2.0. *The Anthropologist*, 18: 7-23.

Belk, R. (2014b). You Are What You Can Access: Sharing and Collaborative Consumption Online. *Journal of Business Research*, 67: 1595-1600.

Belk, R., (2007). Why not share rather than own? *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 611: 126-140.

Böcker, L. e Meelen, T. (2017). Sharing for people, planet or profit? Analysing motivations for intended sharing economy participation. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23: 28–39.

Botsman, R. e Rogers, R. (2010). *What's mine is yours? The rise of collaborative consumption*. HarperBusiness.

Castro, A., Cunha, M., Santos, F. e Seixas, C. (2019). *Alojamento local no concelho do Porto*. Católica Porto Business School.

Câmara Municipal do Porto. 2014. Censos 2011 – Mudanças demográficas. Disponível em: <http://www.cm-porto.pt>

Davidson, N.M. e Infranca, J., (2016). The sharing economy as an urban phenomenon. *Yale Law & Policy Review* 34 (1), 215-279.

Decreto-Lei n.º 39/2008, (2008, Mar. 07) Diário da República: Série I. n.º 48 pp.1440.1456.

Decreto-Lei n.º 228/2009, (2009. Set. 14). Diário da República: Série I. n.º 178 pp. 6287-6306.

- Decreto-Lei n.º 14/2014, (2014. Jan. 01). Diário da República: Série I. n.º 16 pp. 480-505.
- Decreto-Lei n.º 128/2014, (2014. Ago. 29). Diário da República: Série I. n.º 166 pp. 4570-4577.
- Decreto-Lei n.º 63/2015, (2015. Abr. 23). Diário da República: Série I. n.º 79 pp. 2048-2049.
- Fernandes, J. (2010). Centro Histórico e Urbanismo: Questões, Reflexões e Inquietações, a propósito do Porto. In *Actas do Seminário Centros Históricos: passado e presente*: 12-25. Rocha, M. J. Universidade do Porto, Faculdade de Letras.
- Frenken K., Schor J. (2017). Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23: pp. 3–10.
- Fulcher, J. e Scott, J. (2007). *Methods and research. Sociology* (Third ed.), Oxford University Press. Oxford.
- Geissinger, A., Laurell, C., Oberg, C. e Sandstrom, C. (2019). How sustainable is the sharing economy? On the sustainability connotations of sharing economy platforms. *Journal of Cleaner Production*, 206: 419-429.
- Hamari, J., Sjöklint, M. e Ukkonen, A. (2015). The sharing economy: why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 67: 2047–2059.
- Heinrichs, H. (2013). Sharing Economy: A Potential New Pathway to Sustainability. *GAIA - Ecological Perspectives for Science and Society*, 22: 228–231.
- Inglehart, R. (1997). Modernization, postmodernization and changing perceptions of risk. *International Review of Sociology*, 7(3), 449-459

- INE (2019). Inquérito à Permanência de Hóspedes na Hotelaria e Outros Alojamentos. Disponível em: www.ine.pt.
- INE (2019). Tráfego de passageiros nos principais aeroportos: Lisboa, Porto e Faro. Disponível em: www.pordata.pt.
- Lahire, B. (2004). *Retratos Sociológicos: Disposições e variações individuais*. Porto Alegre: Artmed Editora
- Lahire, B. (2005). Patrimónios individuais de disposições. Para uma sociologia à escala individual. *Sociologia, Problemas e Práticas*, 49: 11-42.
- Lopes, J. (2012). *Registos do Actor Plural: Bernard Lahire na Sociologia Portuguesa: Dições Afrontamento*.
- Lopes, J.T., Silva, J.P., Ganga, R., Gomes, R., Magalhães, D., Vaz, H., Cerdeira, M.L., Silva, S., Peixoto, P., Machado, M.L., Brites, R., Patrocínio, T. e Cabrito, B. (2016). A decisão de emigrar: um estudo a partir da perspetiva da pluralidade. *Sociologia, Problemas e Práticas*, 81: 37-56.
- Marcuse, P. (1985). To control gentrification: anti-displacement zoning and planning for stable residential districts. *Review of Law and Social Change*, 13: 931-45.
- Martin, C.J. (2016). The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? *Ecological Economics*, 121: 149-159.
- Mota, I., Gil, P., Costa, J. e Pinho, M. (2019). *Descentralização Administrativa: O caso do Município do Porto e das competências nas áreas da Educação e da Mobilidade dos Transportes*. Faculdade de Economia do Porto.
- Nunes, N. 2013. Registos do Actor Plural: Bernard Lahire na Sociologia Portuguesa. *Sociologia, Problemas e Práticas*, 73: 173-176.
- Quattrone, G., Nicolazzo, S., Nocera, A., Quercia, D. e Capra, L. (2018). Is the Sharing Economy about Sharing at all? A Linguistic Analysis of Airbnb

Reviews. Proceedings of the Twelfth International AAAI Conference on Web and Social Media

Quivy, R., e Campenhoudt, L.V. (2003). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.

Revisão do Plano Diretor Municipal do Porto. (2018) Cenários Demográficos 2015-2040 Disponível em: <http://www.cm-porto.pt>

RNAL – Registo Nacional de Alojamento Local. Disponível em: <https://rnt.turismodeportugal.pt/RNAL/ConsultaRegisto.aspx?Origem=CP&FiltroVisivel=True>

Slater, T. (2011). Gentrification of the City. In G. Bridge e S.Watson, *The new blackwell companion to the City*: 571-585. Oxford Blackwell.

Vaquero, A. e Calle, P. (2013). The collaborative consumption: a form of consumption adapted to modern times. *Revista de Estudios Económicos y Empresariales*. 15-30

Apêndices

Apêndice I – Distribuição anual do número de registos de AL em cada freguesia do concelho do Porto

	UF Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória	Ramalde	Bomfim	Campanhã	Paranhos	UF Aldoar, Foz do Douro e Nevogilde	UF Lordelo do Ouro e Massarelos	
2007	1	0	0	0	0	0	0	
2008	0	1	0	0	0	0	0	
2009	4	0	1	0	0	0	0	
2010	17	0	1	0	3	0	0	
2011	85	0	5	0	0	0	0	
2012	33	0	5	0	3	1	1	
2013	92	1	11	1	1	0	6	
2014	189	0	18	2	3	5	12	
2015	412	14	48	1	21	18	32	
2016	710	12	119	14	35	20	47	
2017	1480	33	263	45	81	54	121	
2018	1803	46	402	58	98	63	126	
2019	1285	16	270	35	51	29	73	
Total	6111	123	1143	156	296	190	418	8437

Fonte: RNAL (adaptação a 8437 observações)

Apêndice II – Caracterização sociodemográfica dos entrevistados

Entrevistado	Fernando Teixeira	Nuno Oliveira	José Couto	Benedita Coelho
Género	M	M	M	F
Idade	22	37	63	51
Estado Civil	Solteiro	Solteiro	Casado	Casada
Nível de Escolaridade	Ensino Secundário	Ensino Superior	Ensino Superior	Ensino Superior
Condição perante o trabalho	Estudante	Empregado	Empregado	Empregado
Condição perante a licença de AL	Proprietário (Singular)	Proprietário (Coletivo)	Arrendatário (Coletivo)	Proprietário (Coletivo)

Fonte: Autoria própria

Apêndice II – Caracterização sociodemográfica dos entrevistados

Entrevistado	Bernardo Pinto	Pedro Ferreira	Isabel Ribeiro	Guilherme Pacheco
Género	M	M	M	F
Idade	44	61	54	53
Estado Civil	Casado	Solteiro	Casado	Divorciada
Nível de Escolaridade	Ensino Superior	Ensino Superior	Ensino Superior	Ensino Superior
Condição perante o trabalho	Empregado	Empregado	Empregada	Empregado
Condição perante a licença de AL	Arrendatário (Singular)	Arrendatário (Singular)	Proprietário (Singular)	Arrendatário (Coletivo)

Fonte: Autoria própria

Apêndice III - Guião de Entrevista

PARTE I: PRECURSO ACADÉMICO E PROFISSIONAL

1. Percurso académico (da escola primária ao ensino superior; locais onde estudou, experiências marcantes ligadas ao ensino; se tem curso superior: onde estudou, qual é o curso, licenciatura ou mestrado. Amizades relevantes que tenham surgido durante o trajeto académico)
2. Percurso profissional (primeiro emprego, idade em que começou a trabalhar, profissões que já exerceu, o que faz atualmente)
- 3.

PARTE II: AGREGADO FAMILIAR

1. Com quem vive? (Nota: No caso de viver com amigos interessa analisar as suas idades e respetivas profissões. Se viver sozinho, perguntar se já teve alguma experiência de partilhar casa)
2. Tem filhos? Em caso afirmativo, com que idades? (Área de estudo. No caso de já trabalharem, explorar as respetivas áreas)
3. Qual a profissão dos seus pais? E dos avós? Níveis de escolaridade de pais e avós (maternos e paternos; em caso de a resposta ser “reformado” ou “falecido”, perguntar qual era a última profissão antes de se reformarem/falecerem. Idem para os pais, caso a situação seja semelhante).
4. Tem irmãos? O que fazem os irmãos?
5. Tem familiares ligados ao alojamento local? Em que condição (proprietário, comodatário...).
6. Quando viaja, costuma ficar alojado em AL, ou noutras alternativas como, por exemplo, hotéis? Porquê?

PARTE III: SOCIABILIDADE E PRÁTICAS CULTURAIS

1. Como são ocupados os seus tempos livres? Caracterizar de modo detalhado como ocupa os seus tempos livres (prática desportiva, atividades ao ar livre, leitura, cinema, teatro, música, convívio com os amigos...)
2. Faz parte de alguma associação? É sócio de algum clube, ou de uma associação cultural ou ambientalista, por exemplo?
3. Costuma adquirir bens em segunda mão (tanto em lojas como na Internet)?
4. Costuma usar plataformas como Netflix e HBO? Com password própria ou partilhada?
5. Tem amigos ligados ao alojamento local? Em que condição (proprietário arrendatário...)?
6. Tem amigos que possuam uma licença de alojamento local?
7. Pode descrever-me um dia do seu quotidiano de trabalho?
8. Se o AL não é a sua atividade profissional principal, pode indicar quanto tempo lhe dedica, por semana, e que tipo de tarefas desempenha?
9. Pode descrever-me um dia do seu quotidiano de lazer (fim de semana/dia de folga)?

PARTE IV: ALOJAMENTO LOCAL – PARTILHA DE ESPAÇOS

1. Pode descrever-me um dia típico na gestão de um AL?
2. Como chegou ao AL? A gestão de um AL é-lhe imposta por contexto profissional? Por contexto académico? Por lazer? O seu prédio/habitação/edifício de AL era propriedade de família, ou comprou? Foi necessário fazer algum investimento/intervenção ao nível da recuperação/remodelação do edifício? Se sim, qual/quais?
3. Quando iniciou atividade? (RNAL)

4. Que dificuldades sentiu no início?
5. O que o motivou a entrar no mercado do AL? / Consegue identificar as principais razões que o levam a partilhar espaço?
6. Como surgiu a oportunidade de agarrar este desafio?
7. O seu espaço de AL é dedicado inteiramente ao aluguer a turistas, ou não?
8. Já pensou em alugar o seu espaço de forma permanente, isto é, a residentes da cidade? Porquê?
9. Aluga o seu espaço o ano inteiro?
10. Vê o AL como uma forma de substituição dos meios tradicionais de hospedagem? Porquê? Em que medida considera que o AL é diferente dos outros meios de hospedagem? Quais as vantagens que considera que traz para os seus utilizadores?
11. Considera o AL como uma atividade de partilha de espaço? (explicar o nosso conceito de partilha de espaço)
12. Quais são os constrangimentos que associa à partilha de espaço?
13. O que mais valoriza numa experiência de AL? Valoriza, por exemplo, o facto de conhecer pessoas novas durante uma estadia?
14. Considera que a partilha de espaço é benéfica? Se sim, em que aspetos? Se não, porquê?
15. Considera que a partilha de espaço é benéfica para a sociedade? Se sim, em que aspetos? Se não, porquê?
16. Para si, partilhar espaço tem algum significado simbólico, ou é algo meramente utilitário? Que valores associa ao alojamento local (colaboração, partilha; lucro, rentabilização, rendimento...).
17. No futuro, deseja continuar no AL? Se sim, porque? Se não, porquê?
18. Que futuro prevê para o AL no Porto? E que implicações considera que o AL tem na cidade?

Apêndice IV – Transcrição das entrevistas realizadas

Entrevista 1 – Fernando Teixeira

Entrevistador (E): Queria começar por explorar o teu percurso académico, as escolas em que estudaste, que curso é que estás a tirar, que área frequentaste no secundário. Uma espécie de história do André!

Entrevistado (e): Eu comecei a estudar no colégio Paulo VI em Gondomar fiz lá o 10º, 11º e 12º e, entretanto, acabei o 12º com 17,8 de média geral que conciliava também com o vólei de alto rendimento. Não entrei com estatuto e optei primeiro pela engenharia informática. Tive quatro anos em engenharia informática, entretanto, comecei com os apartamentos e a informática ficou um bocado para trás e este ano ingressei na FEP e estou agora no primeiro ano do curso de gestão.

E: E para trás? És do Porto? Nascestes no Porto? Sempre estudaste no Porto?

e: Ah, sim, sim! Sempre vivi aqui no Porto. O negócio do Alojamento Local surgiu pelo meu pai que tinha um aluno no ISMAI, porque ele é professor de educação física. Esse aluno tinha a Doce Alto, a confeitaria Doce Alto...

E: Conheço perfeitamente!

e: Ele disse que já não aguentava mais aquilo. Era muito trabalho. Decidiu abrir uns apartamentos e já está há uns sete ou oito anos nisto. Quando o meu pai soube disso também decidiu há uns cinco ou seis anos comprar um prédio no Porto e foi aí que começou o Alojamento Local. Na altura nós não sabíamos o que é que íamos fazer, quem é que ia ficar com aquilo ou quem é que não ia ficar. Entretanto eu comecei a gostar daquilo, mas nunca estudei nada a ver com o Alojamento Local. O percurso que fiz foi desde o 4º ano até ao 12º sempre na mesma escola. Claro que também tive cursos de inglês, andei no Cambridge e é daí que sei falar algumas línguas. O espanhol foi..

E: Da prática, com os *check-ins*?

e: Com os *check-ins*, exatamente! Francês, não é nulo, mas é quase. A nível profissional acho que é isso.

E: Em que área é que estudaste no secundário?

e: Ah! Ciências!

E: Já podia vir daí o gosto pela economia e pela gestão.

e: Nada, nada, nada. Sempre foi ciências e depois Engenharia Informática e agora na FEP. Na FEUP devo ter feito quase dois anos e meio de curso.

E: Ou seja, não chegaste a acabar o curso?

e: Não, nem a licenciatura tenho.

E: Queria-te perguntar também com que idade é que começaste a trabalhar, ou seja, no teu caso, com que idade é que começaste a gerir um AL?

e: Foi há cerca de três anos. Ou seja, eu tenho 22, foi aos 19 anos que comecei nesta área.

E: E pretendes acabar os estudos na FEP?

e: Agora tenho de acabar os estudos obrigatoriamente, no entanto não é nada fácil porque com tanta carga de trabalho...

E: Percebo-te perfeitamente, às vezes a gerir 2 já acho complicado. Tu, com quinze como me disseste acredito que seja muito difícil.

e: Este ano até já deixei o vólei, já nem jogo porque não dá para conciliar.

E: É muita coisa.

e: É chamadas aqui, chamadas ali.

E: Depois cada cliente tem necessidade diferentes. Um quer sair mais tarde, o outro quer entrar mais cedo e o outro tem um pedido especial e torna-se difícil.

e: Sim, não dá para conciliar. Não tenho férias há três anos. Sempre viajei por todo o mundo com os meus pais. Cruzeiros, férias de uma, duas e três semanas e agora há três anos que não vou de férias para ficar com o alojamento.

E: Nesse aspeto eu até tenho alguma sorte! Tenho um familiar que também gere um AL e nessas situações ajudamo-nos muito. E mesmo quando um fica com os apartamentos do outro, ainda vai sendo fácil de gerir.

e: O principal problema é quando comesas a fazer fora do local. Eu passei de 7 para 8 e o 8º é a 50 metros à beira, mas a logística é completamente diferente. É uma coisa ridícula.

E: Enquanto se forem todos aqui concentrados é muito mais fácil?
e: Muito mais. Por exemplo, o facto de gerir empregadas é que é mesmo muito complicado. O problema é o seguinte: imagina que tu tens 10 apartamentos e queres o 11º. Se calhar o 11º já não te vai compensar sozinho. Vais ter de ter o 12º e 13º para teres dinheiro para contratar mais um empregado.

E: Claro!

e: Esse é o problema com que me estou a debater agora. Ando a fazer contas a ver se posso ficar com mais apartamentos ou se fica impossível para gerir isto tudo.

E: No meu trabalho de casa vi que tinhas site próprio.

e: Sim, sim. Tenho um site para os apartamentos.

E: Tens reservas diretas? Sem os hóspedes recorrem às plataformas?

e: Vou tendo algumas reservas.

E: É significativo?

e: É. Vale a pena quando tens mais apartamentos, para dois não sei se vale muito a pena. É um risco muito grande teres reservas diretas.

E: Sim. Ou tens aquele método de pagamento antecipado e pedes que o hóspede te pague X dias antes de chegar ou corres o risco do hospede não aparecer, não te pagar e ficas com o apartamento vazio.

e: Se não me pagarem antes o apartamento não fica reservado. Também não sabes quem vem e é um risco.

E: Pois, há esse risco!

e: Não conheces os clientes e não estás protegido por nenhuma plataforma. Hoje de manhã estive na polícia a fazer lá uma queixa de uns tipos que me estragaram o apartamento. Estes até foram do Booking. Há um mês e meio também lá estive porque me tentaram assaltar o apartamento. Estava lá a fazer o *check-in*, saí, voltei e apanhei-os.

E: Fazem reservas só para ter acesso ao apartamento?

e: Exatamente, mas na Booking não há tanto esse problema.

E: Há um grupo enorme no Facebook de Alojamento Local, com 50 mil pessoas...

e: Eu não consigo suportar aquele grupo, são muito chatos.

E: Já vi algumas queixas dessas, de estragos e roubos e normalmente o que as pessoas se queixam é que a ajuda dos Bookings e Airbnbs nesses casos...

e: É zero. Tens de ter seguro e o seguro é que vai assumir as coisas. Mas isto é fácil de explicar porque acontece. O apartamento é nos Clérigos, na melhor zona do Porto, eu prefiro aquilo ao rio. É por cima do antigo *Grab&Go* que o *Grab&Go* fechou agora. É um apartamento de luxo e o preço agora de época baixa, para ter reservas, está em 45€ por noite.

E: É o problema da época baixa?

e: 45€ para aquilo não é nada. Metes aqui 4 pessoas e são 70€, fica quase a 15 a cada um.

E: Ao baixar demasiado os preços sujeitas-te a receber de tudo?

e: Todo o tipo de clientes mesmo.

E: Queria fazer-te algumas perguntas relacionadas com o teu agregado familiar também. A primeira passa por perguntar-te com quem é que vives?

e: Meu pai, minha mãe e meu irmão.

E: Desde sempre?

e: Desde sempre, nunca se alterou nada. Morei sempre com os meus pais. O meu irmão é que já fez Erasmus mas eu não.

E: Também não tens filhos, por isso podemos avançar esta parte.

e: (risos) Nada, nada, nada.

E: E qual é a profissão dos teus pais?

e: O meu pai é professor de educação física e está ligado à parte da paralisia cerebral e ao desporto paralímpico. É treinador de boccia. A minha mãe é terapeuta ocupacional, se bem que agora está a trabalhar para a segurança social no CAT.

E: Área de estudo do teu pai ligado ao desporto...

e: E a minha mãe à reabilitação.

E: Já me disseste que tens um irmão. Com que idade?

e: Tem 25 anos e começou anteontem a especialidade em pneumologia.

E: Tens algum familiar ligado ao Alojamento Local?

e: Nenhum. Sou o único na família nisto.

E: Mas o teu pai é que cativou a tua atenção para isto?

e: Sim. Como, neste momento, não está a dar aulas por causa do desporto paraolímpico, é mais empreendedor do que professor de educação física.

E: Já me disseste que agora não viajas porque não tens tempo, mas estavas antes a falar das viagens com os teus pais. Quando ainda tinhas tempo ficavas em que tipo de estabelecimentos? Ficavas neste tipo de apartamentos?

e: Nunca ficamos em apartamento porque as viagens que fazíamos passavam muito por cruzeiros e resorts. Na altura nunca escolhemos apartamentos. Se me perguntares se agora ficam em apartamentos? Agora só ficam em apartamentos.

E: E sentes que foi a entrada no negócio que mudou a mentalidade?

e: Claro, eu agora em viagens pequenas de um ou dois dias só procuro apartamentos. O meu pai que viaja muito para trabalhar também só vai para Alojamento Local.

E: E o teu tempo livre? Já sei que o Alojamento Local te tira grande parte do teu dia, mas no espaço que tens como é que ocupas o dia?

e: Ora tempo livre. (Risos) “Os espacinhos que tenho é para ir ver algum jogo de vólei, para ir jantar com os amigos ou tomar um café. Sempre, só em horas de não trabalho, o que é sempre depois da meia noite. Quando é para jantar, entre as 19h e as 22h, mas já sei que o telemóvel vai tocar e vou ter de sair a qualquer momento.”

E: Praticavas desporto, mas já não praticas é isso?

e: Agora é inconcebível. Agora só vejo desporto.

E: Fazes parte de algum clube como sócio, ou de alguma associação?

e: Nada, nada. Nem gosto de futebol. Gosto de ver, mas não ligo muito porque acho que aquilo é tudo um negócio.

E: Costumas adquirir bens em segunda mão?

e: Bastantes! Telemóveis! Antes era mais roupa, agora como tenho nível de vida mais elevado não preciso tanto. Sempre gostei de pagar as minhas coisas e como recebo um bom dinheiro do AL não preciso de comprar roupa em segunda mão. Mas ainda agora parti um telemóvel que tinha para a empresa e comprei um “novo” no OLX. Não tenho problema nenhum em comprar coisas assim.

E: E plataformas digitais para ver filmes e séries, costumavas usar?

e: Netflix...muito.

E: Com conta própria ou conta partilhada?

e: Conta própria. Conta própria. Só eu é que uso.

E: Passando aqui para outro tema. Perguntei-te antes se tinhas algum familiar, mas agora pergunto se tens algum amigo também no Alojamento Local?

e: Ah, sim! Este aluno do meu pai, tem 40 anos e agora somos quase melhores amigos. Eu na altura nem me dava com ele, só ia lá a casa de vez em

quando, mas pouquíssimas vezes. Agora é com ele que me dou mais nisto do AL. É um mentor.

E: E ele tem quantos apartamentos?

e: Deve ter uns 70 apartamentos.

E: Imagino que alguns devem ser alugados.

e: Sim, tem alguns dele. Os outros são explorados com um contrato de arrendamento.

E: Como são os teus dias na gestão do AL? Desde que acordas até que te deitas. Problemas que te surgem com mais ou menos frequência.

e: Todos os dias acordo às 9h da manhã para mandar mensagens aos hóspedes. Pergunto se está tudo bem e se precisam de alguma coisa. Às 10h15 envio para as empregadas o plano do dia que elas têm de fazer. Entretanto, eu tenho uns telemóveis associados aos apartamentos que os clientes usam onde podem fazer pedidos por lá. Se surgir alguma coisa extra entro em contacto com as empregadas e fazemos alterações. Todos os dias vou aos apartamentos e se surgir alguma coisa, o mais natural é dizer “falta água quente” ou “partiu-se alguma coisa”, eu tenho de ir lá arranjar. Isto são as coisas mais normais. Depois, mais ao menos das 15 as 17 fico a fazer ou SEF, ajustar preços, ver faturas, todo esse tipo de coisas extra. As 18/18.30 começo a contactar os clientes que vêm no dia a seguir para saber a que horas é que vão entrar, para poder planear o dia seguinte.

E: Estavas a falar das empregadas. Tens empregada fixa, que trabalha o dia inteiro?

e: Tenho uma empregada que trabalha das 10h30 às 19h30. Se acabar o trabalho mais cedo, vai embora mais cedo. Todos os dias tenho empregada lá.

E: E neste caso o AL é a tua profissão principal, quanto tempo é que lhe dedicas por semana? É sempre das nove à meia noite?

e: 5/6 horas. Ou seja, estar a trabalhar no AL são 5/6 horas de trabalho mesmo. Agora, estar alerta para o AL é sempre das nove à meia noite ou duas da manhã. Eu deixo o telemóvel com som a noite toda, se alguém me ligar eu vou aos apartamentos.

E: Como é que te deslocas?

e: Sempre de carro ou de mota. Preferencialmente de mota se não estiver a chover.

E: Percebo a mota. Há muitos hóspedes que se esquecem de dizer quando é que chegam mesmo que mandes mensagem e de repente dizem...

e: "Estou à porta!".

E: O tempo que ele ficar à espera desconta na pontuação que vais ter.

e: Claramente.

E: Ou seja, a mota, sendo no centro da cidade, é o mais fácil para te deslocares rápido e não perderes a satisfação do cliente. Já me explicaste como é que chegaste até ao AL mas não me disseste quando. Quando é que abriste os apartamentos?

e: Novembro de 2017, ou fevereiro de 2017? Fevereiro!

E: Que dificuldades é que sentiste no início da gestão do Alojamento Local?

e: Não percebia nada daquilo! Não sabia sequer o que era o Alojamento Local! Foi começar do zero e uma coisa que me deixa triste e chateado é que tu procuras cursos para a área da gestão hoteleira e todos os cursos que tens não parecem cursos que tu digas "ok vou ter emprego com isto". Tens aquele em Vila do Conde e olhas para o plano de estudo e dizes "Isto não é nada, mais vale ir tirar gestão e depois um MBA em qualquer coisa". Ainda agora recebi uma prenda de natal que é ir falar com o diretor do *Yeatman*. Quero ir ver que curso é que ele tem e fazer-lhe umas perguntas. Se me perguntares se ambiciono ficar sempre na minha cadeia de apartamentos? Ambiciono se aquilo

crescer muito. Se não crescer prefiro ir para uma cadeia de hotéis, tipo o Intercontinental.

E: Sentes que o Alojamento Local suscitou algum interesse na área da gestão hoteleira?

e: Na hotelaria! Não na parte da gestão. Acho que não é preciso tirar um curso, qualquer pessoa com a prática começa a perceber de gestão. O meu curso é só para deixar os meus pais satisfeitos do que para própria realização. Eu já me sinto realizado com o que faço agora, não precisava de curso nenhum. Agora para ter acesso a outro tipo de hotéis é preciso um curso e formação.

E: Com isto do AL também ganhei algum interesse pela área da gestão hoteleira! O que é que te motivou a entrar no AL?

e: O que é que me motivou? Eu sempre fui uma pessoa que gosta de falar com pessoas, mas a parte que motiva mais sempre, foi o dinheiro. Se eu tiver dinheiro estou feliz. Ou seja, o principal fator é o facto de ser um negócio que dá muito dinheiro.

E: Ou seja, a principal razão é financeira?

e: Financeira, exatamente. Se ao mesmo tempo conseguir entrar em contacto com pessoas de todo o mundo é ainda melhor. O facto de não ser um trabalho monótono também me motiva. As pessoas pensam que gerir um hotel é uma coisa monótona, mas não é porque todos os dias estão a acontecer coisa diferentes. Todos os dias abrem coisas diferentes e todos os dias tens de pensar em coisas novas.

E: Nos teus apartamentos alugas apenas a turistas?

e: Apenas a turistas. Não faço aluguer a estudantes. Tenho apartamentos para esse fim, mas não são na baixa do Porto, são na Areosa.

E: Esses apartamentos também têm licença de Alojamento Local?

e: Não, não. Só um contrato normal de arrendamento.

E: Mas mesmo aqueles que tens aqui no Porto e que não alugas a turistas já pensaste nessa hipótese, ou noutra qualquer?

e: Todo o prédio foi concebido para o caso de o Alojamento Local deixar de dar. É possível colocar lá pessoas a viver a tempo inteiro.

E: Se o turismo cair tens forma de alugar a outras pessoas.

e: Sim! Não ganho tanto, mas tiro alguma coisa.

E: Essa planificação foi feita de origem?

e: Feita de origem, exatamente. Os apartamentos estão todos equipados para essa situação.

E: Vês o AL como uma forma de substituir os meios de hospedagem tradicionais? Ou seja, antes era tudo muito virado para os hotéis e agora há este crescimento dos apartamentos. Achas que quem ia para um hotel pode vir para um apartamento ou são dois públicos diferentes?

e: Concordo que são dois públicos-alvo diferentes. Há clientes de hotel, de hostel e de apartamentos. Um cliente de hotel, normalmente, tem mais dinheiro para gastar, é um cliente que não quer fazer refeições dentro do próprio hotel e que não quer cozinhar. Um cliente de Alojamento Local de apartamentos quer cozinhar e não quer ser perturbado. Muita gente vem para o Alojamento Local porque não quer ter de acordar e ter de sair do apartamento para fazerem as limpezas, como acontece nos hotéis. O Alojamento Local dá essa hipótese. O hostel é outro público completamente diferente. Para mim, está ligado a pessoas que estão a viajar em reservas de última hora, não é para pessoas que querem ficar a descansar nos apartamentos. A minha resposta à pergunta é que é um público alvo completamente diferente. Acho que nem o hotel me baixa os clientes nem o Alojamento Local lhes vai baixar os clientes.

E: Então para ti as principais vantagens do AL para os utilizadores são essas que acabaste de me dizer? Não serem tão incomodados e poderem cozinhar.

e: A única coisa que eu não acho tao agradável é o facto de o Alojamento Local ser visto como um *hobby, algo extra* e não como uma fonte de rendimento principal. Toda gente vê isto como algo que é simples de se fazer. Depois vê-se no Porto que também há coisas muito fracas.

E: Também já senti que as pessoas não levam a gestão de um AL como uma profissão.

e: Exatamente. Acham que é um hobby. Quando dizes Alojamento Local as pessoas nem lhe chamam Alojamento Local, chamam-lhe *Airbnb*. Nunca chamam *Booking*. Veem a *Booking* mais como um hotel e a *Airbnb* como “por acaso tenho uma casa, vou de férias e vou meter lá pessoas para ganhar dinheiro”.

E: E o que é que mais valorizas no Alojamento Local? Tanto para ti como para os hóspedes?

e: Para mim, outra vez, a parte financeira e poder conhecer novas culturas. Para os turistas, se o alojamento for bom é a comodidade e a privacidade. Têm um serviço completamente diferente do hotel. Outra coisa importante para os turistas é que normalmente num hotel os quartos são de 2 ou 3 pessoas. Num apartamento destes metes 6 pessoas e gastas muito menos dinheiro e tens mais privacidade. Num hotel em que consegues meter mais de duas pessoas não tens separação entre quartos ou camas.

E: Vês o Alojamento Local como uma partilha de espaço?

e: Eu nunca vi um Alojamento Local como se o espaço fosse meu. Tenho aquele espaço que tem utilidade hoteleira e não serve como casa para mim, por isso nem consigo responder a essa pergunta.

E: Na minha tese faço uma reflexão sobre a Economia de Partilha e sobre o Alojamento Local. Em alguns casos o Alojamento Local pode estar associado a conceitos de partilha.

e: Isso para mim tinha de acabar no Porto. Há pessoas que estão a matar o negócio. Tinha lá um prédio colado ao meu que não era bem Alojamento Local como nós estamos a falar. O dono meteu para lá umas camas e pintou umas paredes, avançou com aquilo e estava uma miséria.

E: Mas mesmo assim, consideras que a partilha de espaço possa ser benéfica para a sociedade?

e: Eu, por exemplo, não gostava de vir para um apartamento, abrir os armários e ter coisas dos outros hóspedes. Primeiro, acho que a limpeza não seria tão bem feita. Se forem apartamento tipo hotel os clientes pensam logo numa limpeza profissional. Quando é para uso próprio e para uso dos outros acho que não é tão agradável. Nem o serviço é tão bom.

E: Acho que com estas respostas foste respondendo à próxima pergunta que te queria fazer, mas já percebi partilha não tem algum valor simbólico para ti. Já percebi que não valorizas esta parte da partilha de espaço.

e: Zero. Nada.

E: Uma das últimas perguntas que te queria fazer é se no futuro desejas continuar ligado ao AL?

e: Sim, o meu trajeto de vida passa por AL e continuar a crescer na cidade.

E: Sempre ligado ao setor da hotelaria?

e: Sempre. Já tenho umas ideias completar a experiência AL que ofereço. Quero criar um espaço *lounge*, um espaço onde os meus clientes e os clientes de fora possam guardar malas, comer umas coisas, divertir-se. Outra coisa que é muito má da época baixa é o tempo de chuva e as avaliações menos positivas. Com chuva, vens para o apartamento e não tens nada para fazer aqui.

E: Por acaso, também já tinha reparado nisso, mas nunca tinha pensado dessa forma e faz todo o sentido.

e: Claro, ficam aqui fechados e reparam em tudo!

E: A última pergunta liga-se ao Alojamento Local na cidade. O que é que prevês que vá acontecer e que dinâmicas é que se vão notar na cidade?

e: Tenho um primo médico que comprou agora um apartamento na Lapa. Ele é muito interessado no setor imobiliário por influência do meu pai e já vi muitos estudos que ele me mandou. Isto passa tudo por continuar a crescer, não acho que o Alojamento Local vá baixar. O turismo também não vai acabar no Porto nos próximos 5, nem 10, nem 20 anos. Somos um país pequeno e seguro. A única coisa que me fazia retirar o que disse era se houvesse um atentado terrorista, não vamos pensar nisso. O clima é ótimo aqui, e novembro e dezembro só foram meses fracos por causa da chuva.

E: Há muitos espanhóis a virem de carro e em poucas horas chegam ao Porto. Se virem as previsões de chuva provavelmente já nem vão pensar em cá vir um ou dois dias.

e: Exatamente, muitas reservas de famílias de última hora. O preço das casas continua a aumentar e por isso continua a ser um mercado atrativo.

E: Altura perfeita para te perguntar que implicações é que achas que o AL tem na cidade.

e: Eu não vejo nada de prejudicial à cidade. Com o Alojamento Local também vieram as taxas turísticas e é graça a essas taxas que se fazem as obras do Bolhão, a recuperação da Avenida Fernão de Magalhães e de várias estradas. Os edifícios, aqui no centro, estão também todos a ficar recuperados. Por isso, não percebo as pessoas que se queixam. Agora se me disserem que há alguns contratos que foram revistos para preços muito mais altos? É natural.

E: Mas há um lado menos positivo do Alojamento Local.

e: Sim eu percebo, mas não fazia sentido ter num espaço onde posso rentabilizar 2000€ por mês estar preso a rendas muito baixas.

E: Do lado dos inquilinos, há sempre casos de despejos e de não renovações de contratos e esses casos merecem toda a atenção. Do lado dos proprietários

também percebo que com tudo dinamizado não faça sentido estarem presos a contratos quase vitalícios com rendas muito baixas. Há sempre argumentos a favor e contra, tanto para o inquilino como para o proprietário.

e: Mas o balanço é positivo. Há 10 anos atrás andavas na baixa do Porto e não vias nada.

E: Conheço pessoas, que com alguma frequência, andavam aqui pela zona do Teatro Carlos Alberto durante o seu tempo de obras. Era perigoso andar por estes lados. Hoje em dia não tens problemas de segurança no centro.

e: Por acaso, uma coisa que os turistas me dizem é que não veem polícia na rua! Eu respondo sempre “Não precisa!”. Tirando a zona da Sé onde às vezes acontecem uns assaltos, mas isso é normal e há em todas as cidades.

E: Outra coisa que te queria perguntar, como tens muitos apartamentos como fazes com os *check-ins*? Ainda fazes?

e: Continuo a fazer! Tenho um funcionário que me ajuda com um horário normal de trabalho. Tenho um acordo com ele, não precisa de trabalhar as oito horas, mas sempre que houver *check-ins* ele tem de estar lá. E se houver das nove à meia noite ele tem de estar lá para os receber. Nas duas folgas semanais dele, sou sempre eu que faço os *check-ins*. No total, já fiz facilmente mais de 2000 *check-ins* este colaborador só entrou em setembro quando eu comecei as aulas. Era o que tu dizias, as pessoas continuam a achar que o Alojamento Local é só fazer *check-ins*. Quando passas dos cinco apartamentos o trabalho de *backoffice* é uma coisa enorme, muito grande mesmo. É este trabalho de *backoffice* que te vai trazer reservas. É o facto de analisares o preço da área e do ano passado que te vai fazer ganhar dinheiro, o objetivo é faturar cada vez mais. Eu ainda não atingi o meu limite de faturação, mas não estou muito longe de atingir o limite de faturação anual.

E: Fazes a parte de contabilidade também? Entregas de IVA, IRS?

e: Não, não, não. Nem sei fazer. Tenho um contabilista, mando para o contabilista e ele faz. Ainda faço as faturas, mas não muito mais.

E: Nestes dois ainda consigo fazer e como sempre estive ligado à área de economia e gestão também acho interessante. Aqui nos *check-ins* venho sempre eu recebê-los. Dou-lhes as chaves, um mapa e algumas indicações.

e: Eu tenho um livro próprio. Fiz um livro de guia turístico!

E: Já pensei fazer uma coisa dessas! Compensa?

e: Com muitos apartamentos vale a pena, mas eu não dou a ninguém o livro! Aquilo ainda foi caro! Paguei para fazerem o livro, paguei para fazerem traduções, somas isso tudo e é muita coisa. Ah, mais a impressão! É uma coisa que tento vender aos hóspedes.

E: Até te ajuda no *check-in*! Podes dizer que as indicações estão no livro e num dia com muitos *check-ins* fazes alguns mais rápido.

e: Não, não, não! Se for o funcionário, ele vai fazer o *check-in* como eu quero e vai lá perder vinte minutos a fazer o *check-in*. Uma das coisas que também é importante é o parque! Tens parque?

E: Não, não tenho parque. Imagino que para os espanhóis seja um critério bastante importante.

e: Um dos principais fatores que dá reservas é o parque! Eu como tenho muitos apartamentos o *Booking* convida me para alguns eventos. O que dá mais reservas é ter pequeno-almoço, mas eu aí não me quero meter. Não vou acordar as 6 da manhã para vir servir pequenos almoços.

E: Vir preparar tudo cedo para chegar quente.

e: Depois há um que não gosta de leite, outros que não gostam de laranja azeda, cada um com a sua mania. Pequeno almoço nunca. Ter empresas para servir o pequeno almoço? Também não quero.

E: Corre mal?

e: Não consigo ver todos os dias a qualidade do serviço. Se depois correr mal os clientes vão avaliar no meu site e não no site das empresas de pequenos almoços. Decidi não por. O parque dá jeito para fazer muito dinheiro. Com duas avenças nos poveiros o verão correu-me muito bem.

E: Também dá para fazer neste de Carlos Alberto?

e: É muito caro e o problema das avenças é que, em alguns casos, estão associados a uma determinada matrícula e os hospedes não podem estacionar o carro deles, porque está na matrícula do teu. Há cada vez mais gente a vir de carro. Até asiáticos que nunca vinham de carro agora vêm, mas este mercado é trabalhado no *Expedia* e não tanto no *Booking*.

E: Publicitas em que plataformas?

e: *Booking, Airbnb, Expedia*. Homeaway...

E: Não tem grande significado?

e: Não, mas *Booking, Airbnb* e *Expedia* sim! Forte!

E: E usas as redes sociais que também já vi!

e: Agora vou dar muita força nas redes sociais. Ontem comecei a dar nas redes sociais!

E: Achas que tem importância?

e: Acho que vai ter muito interesse e vai ser para gastar bastante no futuro. O marketing vai dar muito nestes alojamentos, muitas reservas. Gostava de ter alguém a trabalhar para mim 24h só para o marketing, mas é muito caro e para já não compensa.

E: E quando dinamizares a parte das redes sociais também tens o site próprio ancorado, o que é muito bom!

e: No meu site atual a parte que não gosto é teres um formulário de reserva e não uma reserva efetiva, mas o *channel manager* não consegue ler os calendários. A *Booking* também tem ferramentas para fazeres o teu próprio site, mas aquilo é um gasto extra e eu já estou com muitos gastos.

E: Tudo o que o Booking te der vai te pedir uma comissão em troca. (Risos)

e: Completamente. Tenho aproveitado o site para divulgar parcerias no site e nas redes, tenho muitas. Mas o que eu quero, e se já tivesse acabado o curso já o tinha feito era, é fazer uma zona lounge e criar a minha própria empresa de gestão de Alojamento Local. Há muita gente a dizer que já há várias empresas no mercado. Têm razão, mas qual é o problema? Eu consigo cobrar a mesma comissão e entregar um serviço muito melhor.

E: Precisam de concorrentes! Outra coisa que não te tinha perguntado! Começaste com quantos apartamentos?

e: Sete.

E: Todos no mesmo prédio?

e: Todos no mesmo prédio?

E: O prédio já era de família ou compraram?

e: Compramos, reabilitamos e começamos com os sete!

E: E agora tens?

e: Treze! Em Fevereiro, talvez quinze.

E: E também compraste o outro prédio?

e: Não, os outros já são espalhados. Um prédio e uma casa são dos meus pais. O meu tio comprou mais dois noutra prédio. Tenho outro que o prédio é de um amigo, outro na rua Dr. Alves da Veiga, um aqui nos clérigos que é de um espanhol e os dois novos vão ser ali a beira do JN, são de um Sul-Africano.

E: Como é que chegas até um espanhol e um sul-africano?

e: Ficaram nos meus apartamentos e gostaram tanto do meu serviço que mais tarde entraram em contacto comigo.

E: No apartamento, costumam deixar alguma coisa quando os hóspedes chegam?

e: Nada. Zero gastos, eu tenho zero gastos de consumíveis. Já tentei por minibar, mas acabei esta semana porque foi mesmo uma experiência muito má.

O investimento foi bastante grande e eu não conseguia vender ou controlar aquilo que eles consumiam. Às vezes, ainda deixo duas cápsulas de café e dois chás!

E: Eu também costumo deixar café e chá. Inicialmente tinha garrafas de água e vinho, mas estou a pensar em acabar com isso.

e: Eu cheguei a deixar umas garrafas pequenas de vinho do Porto, mas percebi uma coisa. Mesmo que os clientes não a bebessem levavam como recordação e o preço começou a aumentar. Comecei a trabalhar com 80 cêntimos por garrafa e quando acabei com aquilo já ia a 1,20€. Ao final do mês não vale a pena. Comecei a servir um copo de vinho no *check-in*, mas também me apercebi que não era por isso que as pessoas deixavam melhor comentário. Também pensei em pôr umas garrafas de água, mas a água da torneira é potável e não faz sentido.

E: Sim, muitas vezes eu ainda ponho porque sinto que os hóspedes gostam.
e: Ah, outra coisa que vou tirar é o açúcar. Tenho num recipiente de colher e não acho que seja higiénico. Muita gente, quando chega, também me pergunta se tenho ingredientes para cozinhar, mas têm de começar a ver isto como se fosse um hotel. Mas o açúcar é para tirar, já vi de tudo nos apartamentos e não sei se também andam a brincar com o açúcar.

E: Eu nas casas de banho também costumo deixar uns sabonetes, umas toucas e uns frascos pequenos de creme.

e: Pois, eu não tenho assim pequenos à unidade. Tenho uns doseadores para lavarem as mãos, se bem que também já me roubaram uns quantos.

E: E deixas o apartamento sempre pronto com tudo? Camas todas feitas, toalhas?

e: Tudo, Tudo. Toalhas até tenho personalizadas com o logo. Não tem muito significado mandar personalizar, mas o valor da roupa de um quarto toda junta é bastante alto.

E: Tens quantas mudas de roupa por quarto?

e: Infinitas. Para os cinco apartamentos são infinitas. Tenho mais de trezentos lençóis!

E: E onde guardas tudo? Tens um armazém?

e: No prédio em cada andar tenho uns armários grandes e depois nos apartamentos da Areosa para os estudantes as garagens estão a servir de armazém do AL. A grande complicação da roupa é quando tens só um apartamento.

E: Tens lavandaria própria?

e: Não, tenho uma lavandaria que me vai buscar aos apartamentos todos os dias a roupa, mas não me vão buscar aos apartamentos individuais. Tenho de a trazer e deixar junto a outra roupa do prédio principal. Agora comprei uma mota para os funcionários para ser mais fácil para eles. Este apartamento individual é o dos Clérigos e para já não está a ser totalmente rentável por estas coisas. Apesar de eu achar que quando estiver a andar bem vai ser bastante rentável. As empregadas perdem muito tempo em deslocações e para já não compensa.

E: O que eu senti no início é que o negócio demorou a arrancar.

e: Sim, os comentários têm um peso brutal.

E: Eu vi que tinhas mais de 800 comentários...

e: E eles apagam passado dois anos por isso, na realidade, devo ter mais de mil. Já recebeste alguma vez o autocolante da pontuação? Eles já deviam ter mandado isso de 2019...

E: É o primeiro ano que vou receber porque o ano passado só comecei em Setembro e não respondia aos requisitos mínimos para receber.

e: Quanto é que tens aqui?

E: Quase 150 comentários com uma média de 9,7.

e: Isso é altíssimo! É muito bom!

E: Sim é mesmo muito bom, mas acho que a tendência é para, ao longo do tempo, arredondar para a 9,5.

e: Mas muitas vezes a pontuação também engana. Eu falo com outro amigo meu que sabe muito porque tem muitos apartamentos. Grande parte das vezes o comentário é influenciado pelo preço e às vezes compensa-te cobrar mais e ter uma pontuação mais baixa do que ter a pontuação alta e receber menos. Estás aqui para lucrar. Mais vale ter mais X na conta e menos 2 pontos no Booking, do que o contrário.

E: És tu que geres os preços também?

e: Sim, sim. Nessa parte sou bastante organizado e faço bastantes análises. Tenho um documento com tudo, preços que cobro por noite, taxas de ocupação, reservas por plataforma e depois consigo comparar tudo em vários anos.

E: Sim, eu também tenho um Excel com esse tipo de informação! Como sabes o meu tema da tese de mestrado é sobre o Alojamento Local e por eu explorar um, mal vi que aquele tema estava disponível, optei por escolher logo. O facto de estarmos aqui a falar e a partilharmos a nossa experiência é altamente enriquecedor para os dois. É muito bom conhecer pessoas que também estão dentro do AL e trocar umas ideias.

e: O que eu quero neste momento é conhecer a pessoa certa ligada ao AL e ver se aceita abrir uma empresa de gestão de AL comigo. Já não tenho cabeça para aturar hóspedes. Já são três anos a aturar isto. Agora gosto mais de explorar as parcerias como te disse. Tens parcerias com alguém?

E: Já tive com restaurante que servia pequeno almoço, mas não correu bem. Tenho também o serviço de transporte do aeroporto para o apartamento.

e: Olha eu criei a minha empresa de transporte e faço eu próprio essa gestão. E tenho algumas parcerias com as empresas de passeios de barco e visitas às caves. Dá para fazer umas boas comissões.

E: Completas bem a experiência dos hóspedes. E até agora satisfeito com o AL?

e: Muito, mesmo muito! Dá algum trabalho e principalmente preocupações constantes. Problemas com águas são os piores, mas a recompensa financeira é mesmo muito boa.

Entrevista 2 – Nuno Oliveira

Entrevistador (E): As primeiras perguntas que te queria fazer são: Como é que foi o teu percurso académico, desde o infantário à faculdade? Acabaste o curso? Em que áreas é que estudaste? Também no ensino secundário...

Entrevistado (e): Vou ver se me lembro de tudo! Foi um percurso normal até ao 12º, sempre gostei muito de carros e a minha ideia era ir para Engenharia Mecânica. Não tem nada a ver com esta área em que estou hoje, mas ainda tenho essa ligação aos carros. Eu também sempre gostei do mundo do espaço rural, ou seja, sempre tive a ideia de ter uma quinta e explorar o espaço como turismo rural e para eventos. (Risos) Mas vamos lá ver, eu não tinha a quinta.

E: Que era o essencial!

e: O essencial...mas era uma ideia utópica que eu tinha desde os 15 anos, ou seja eu tinha já uma ligação com o turismo desde essa época. Depois eu verifiquei que, de acordo com as minhas potencialidades académicas, não estava a ir para o caminho certo ao seguir o curso de Engenharia Mecânica. Cheguei até a receber uma proposta dos meus pais para estudar esta área fora, mas eu não queria, sempre fui muito ligado aqui à família e à cidade. Então fui para um curso que não tem nada a ver com Engenharia Mecânica, que é o curso de turismo. Isto depois do 12º ano.

E: Em Vila do Conde?

e: Não, não! Foi no ISAI, Instituto Superior de Assistentes Interpretes. Agora não se chama assim, chama-se ISAG e até mudou de sítio, fica na circunvalação! Até tem um nível diferente de formação, melhor! Uma escola muito melhor, muito mais cadeiras, é um curso muito mais completo! Até já lá fui fazer uma pequena palestra. Tirei lá o curso de turismo, não foi o de hotelaria, há muita gente que confunde. Gostei imenso e aprendi imenso, é um curso que tem uma vastidão de cadeiras muito interessantes. Desde coisas relacionadas com o

turismo em si, a história de arte, a etnografia, geografia, cultura portuguesa, é um leque muito vasto e abrange muita coisa. Economia, contabilidade, ou seja, muito conhecimento. Hoje em dia, penso que o curso é ainda melhor e acho um curso mesmo muito interessante. Mas se fosse possível a minha ideia era outra. Gostava de ter tirado dois anos de três cursos diferentes. Seria Direito e Economia e, outro curso qualquer à parte, mas isso não é possível porque uma pessoa não fica com curso nenhum.

E: Ainda não é possível moldar o curso ao nosso gosto.

e: Infelizmente! Se fosse possível teria feito assim o meu curso e ficava com uma pequena ideia do que é cada área. Acho que depois em qualquer área a experiência tem uma importância fortíssima. Daquilo que estudamos na faculdade e aplicamos no mundo real é uma percentagem muito pequena. A não ser em alguns cursos muito específicos como na Medicina...

E: Ou na Contabilidade...

e: Ou em Direito, mas nos outros acabamos por aplicar uma parte pequena daquilo que estudamos. Mas tem de ser assim, também para podermos aplicar 10% ou 15% temos de saber a teoria que está para trás. Este foi o meu percurso académico. Depois, no meu último ano de curso eu tinha de fazer um estágio e podia escolher por mim ou escolher um estágio proposto pela faculdade. Eu consegui estabelecer uma ligação com um grande hotel no Porto, e consegui arranjar o meu próprio estágio de seis meses. No fim tive de fazer um relatório de estágio e correu muito bem. Adorei! Estive a trabalhar na parte comercial, que era aquela que eu queria especificamente. Entretanto, ainda me candidatei a um cargo que abriu lá e fui à final com outro rapaz que hoje em dia é meu amigo, mas foi ele a ficar com o lugar. Ele já lá trabalhava noutra área e eu era só estagiário...davam prioridade a quem fosse da casa.

E: Então a primeira experiência profissional está ligada a hotelaria.

e: Sim, sim, sim. Aprendi imenso e gostei imenso! E hoje em dia, continuo a ter boa relação com algumas pessoas que trabalham nesse hotel. Acho importantíssimas estas ligações de amizade barra comerciais, acho importantíssimas mesmo. Ainda hoje janto com alguns da área comercial.

E: E esta primeira experiência foi logo a acabar a faculdade. Tinhas que idade? Vinte e...

e: Olha, eu acho que foi com 23 ou 24. Eu demorei um bocado mais tempo a acabar o curso. Eu gostei muito do curso, não sei se me estou a fazer entender (risos) e, então, fiquei mais dois anos do que o que devia.

E: Um curso maior do que o que deve ser?

e: Um curso de quatro anos eu fiz em seis.

E: E neste momento estás com a gestão do hostel a tempo inteiro?

e: Sim, atualmente sim! Antes disto, e fazendo uma viagem mais rápida, quando eu não entrei no hotel a diretora disse que tinha uma proposta para mim fora do hotel e eu se eu quisesse ela fazia o contacto para isso acontecer. E eu fui trabalhar para uma empresa de congressos médicos. Era especificamente destinada a congressos médicos, não fazia eventos ou casamentos. Só congressos médicos. Trabalhei lá algum tempo e adorei. Foi a primeira vez que tive contacto com o mundo real. Não é que durante o estágio não fosse assim, mas era um estágio. Aqui foi o meu primeiro trabalho, onde tive o meu primeiro ordenado e onde fiz os meus primeiros descontos. Uma real noção do que é trabalhar. Trabalhava ao fim de semana e muitas vezes fora do Porto e, foi numa altura onde ainda existiam algumas festas com amigos e tive de começar a abdicar de algumas coisas que me custaram. Quando somos estudantes não abdicamos quase de nada e depois custou um bocado. Mas foi uma ótima experiência. Ainda passei pela Douro Azul, também ligada ao turismo. Não foi uma experiência tão boa, mas penso que tenha sido pela mudança que estava a acontecer na empresa, na altura. Gostei na mesma, não foi uma experiência tão

boa, mas gostei de a ter vivido, foi positivo e enriquecedor na mesma. Como a empresa estava a fazer uma reformulação inteira não correu tão bem. Voltei mais tarde, outra vez, à empresa dos congressos médicos e depois surge a hipótese de abrir um hostel.

E: Ligando um pouco ao teu agregado familiar, atualmente com quem é que vives?

e: Eu tenho uma companheira, mas não sou casado. Tenho uma companheira há vários anos e temos um filho com cinco anos. Vêm com frequência aqui ao hostel e acompanham imenso a vida aqui, faço questão que acompanhem. Gosto que as pessoas mais próximas acompanhem aquilo que eu faço. O negócio é meu e eu tenho todo o prazer de os ter aqui!

E: E antes, sempre viveste com os teus pais?

e: Sim. Vivi com os meus pais até ao ano 2010, quando surgiu a possibilidade de viver junto com a minha companheira.

E: Disseste-me que tinhas uma irmã!

e: Sim, a minha irmã Rita.

E: Única irmã?

e: Sim! Aliás a ideia do hostel até surge mais associada à Rita. Ela estava à procura de casa com os meus pais e foi aí que começou a haver uma troca de ideias. “E se comprássemos uma coisa um bocado maior e começássemos a arrendar?” Era uma ideia completamente embrionária, aliás o mundo dos hostel quase nem existia.

E: Em que ano é que era?

e: 2009!

E: O primeiro registo de AL foi feito em 2007, em 2009 ainda existia pouca coisa. Era mesmo o início!

e: Eu ia dizer que existiam meia dúzia, muito poucos mesmo. Não existiam quase hostels na cidade do Porto. Não vou dizer que foi uma ideia pioneira,

porque não foi. Mas dos meus amigos e amigos dos meus pais, que ainda é um círculo de amigos bastante grande, eu não tinha conhecimento de quem tivesse um hostel. Ou até que tivesse um negócio parecido ligado ao turismo.

E: Quando vivias em casa dos teus pais, partilhavas quarto com a tua irmã?

e: Não, não, não. Quartos diferentes. Era uma moradia grande e tínhamos quartos independentes. Em casa dos meus pais sempre existiram grandes festas e aí existia um grande conceito de partilha de tarefas, porque haviam muitos eventos sociais. Havia sempre movimento lá em casa, não de alojamento, mas de festa.

E: Voltando só à tua vida de estudante, fizeste Erasmus?

e: Não, com muita pena minha. Tive a oportunidade de ir estudar para fora, mas eu sabia que aquilo não ia correr bem, até porque era Engenharia Mecânica. Mas como experiência, hoje em dia sinto imensa pena de não ter ido. Imensa! Defendo a toda a gente que tiver possibilidade que têm de ir obrigatoriamente. Acho que é uma experiência *super* enriquecedora.

E: Perguntava isto porque, normalmente, quando vamos estudar para fora dividimos quarto ou apartamento com alguém.

e: A minha primeira experiência de partilha de espaço foi num hostel em 2008. Início de 2008! Foi uma das piores experiências da minha vida a nível de alojamento. Foi num hostel na Irlanda. Fui ter com uma amiga que estava a estudar e a trabalhar em Londres. Foi outro amigo dela que fez a marcação para a Irlanda, depois esse amigo não foi no meu voo porque tinha os documentos caducados, foi assim uma experiência...

E: Experiência terrível.

e: Exatamente. O hostel também tinha mesmo muito más condições e estava imenso frio.

E: Já aí deu para perceber, se um dia abrisses um hostel, aquilo que querias e aquilo que não querias.

e: Exatamente isso. Nós aqui na cidade temos muito bom serviço. Em muita quantidade, mas acho que ainda não a suficiente. O Porto tem muito para crescer.

E: Vamos falar disso também mais à frente!

e: Vão aparecer muitos mais de certeza. Obviamente que a cidade vai crescer para outros lados, não pode ser só aqui no centro histórico. Ficaria insuportável, mas a cidade vai crescer também para os lados do Bonfim, Campanhã e por aí fora. Áreas que ainda têm de se desenvolver um bocado. Acho que ainda faltam uns milhões de turistas por ano.

E: Qual é a profissão dos teus pais e dos teus avós, ou a última que exerceram?

e: O meu pai tinha o antigo sétimo ano e tirou, mais tarde, um curso de comercial. Trabalhava na fábrica do meu avô, ligada ao setor têxtil, onde depois ficou ele como proprietário. A minha mãe era bancária. Chegou a andar na faculdade, mas não acabou o curso. Na altura foi na faculdade de letras e germânicas se não me engano. Não acabou o curso e sempre foi bancária. Reformou-se há uns tempos.

E: Nunca houve uma vontade da tua parte de seguir com a gestão da fábrica de família?

e: Não. Era uma fábrica têxtil e o mundo têxtil em Portugal nos anos oitenta e noventa teve uma quebra brutal. A fábrica deixou de fazer sentido. Atualmente o imóvel ainda é nosso, mas a parte de produção já fechou.

E: E a tua irmã? O que é que faz atualmente?

e: Tirou o curso de sociologia, sempre foi muito mais cumpridora do que eu a nível escolar. Depois tirou o mestrado em Economia do Ambiente na Faculdade de Economia. Essas áreas para mim não davam. Eu acho que alguns cursos são pouco produtivos. Tenho sempre a ideia que uma pessoa tem de

tirar um curso e no fim desse curso tem de ir trabalhar para ir ganhar dinheiro. É o meu objetivo. Nem toda gente pensa assim e eu tenho de perceber isso.

E: A tua irmã nunca geriu o hostel contigo?

e: Ah claro, claro! Ainda faz parte da gestão, não está cá hoje porque está em viagem. Faz parte tanto quanto eu.

E: Ou seja, é uma gestão partilhada entre irmãos?

e: Sim, sim, sim, sim.

E: Aproveitando outra vez essa parte das viagens. Estavas a contar-me que já ficaste num hostel, atualmente pensas em apartamentos ou hostel como uma solução para substituir um quarto de hotel?

e: Aqui em Portugal?

E: Aqui ou fora!

e: Eu agora quando viajo é em família, pelo que há uma certa tendência para escolhermos unidades de uma categoria superior. Isto porque, normalmente, é no verão ou para destinos com sol e praia associados a uma modalidade de hotel. Mas também consumo algum turismo no espaço rural. Vou de vez em quando visitar umas herdades ou quintas e há muita coisa aqui no Norte e no Douro. No Alentejo há, também, muita coisa e com muita qualidade. Consumo imenso. Aproveito para fazer alguma análise de mercado e de outras coisas. Gosto de ter sempre uma conversa com o gestor da unidade hoteleira por onde fico hospedado. Gosto imenso de saber como é que começou! Às vezes eram ruínas e agora são unidade com um tamanho considerável, muito interessante.

E: E o facto de teres aberto o hostel fez-te olhar de forma diferentes para este tipo de estabelecimento?

e: Obviamente. Se eu não tiver por dentro de uma área não tenho o conhecimento para poder argumentar. Agora com esta e com outras experiências, vais fazendo comparações e análises e comesças a ter um conhecimento mais aprofundado. Já fiquei duas vezes noutra hostel, em Lisboa,

quando fui ver um concerto. Mas não penso “vou viajar para ali então vou ver um hostel”. Não tem de ser um hostel, um apartamento ou um hotel, normalmente o grande propósito é conseguir fazer uma boa análise. Não tem de ser um hostel. Pode ser um apartamento ou uma unidade mais pequena que um hostel, mas tem de me proporcionar alguns termos de comparação. Tenho de trazer ideias para aqui. Acho que os estrangeiros fazem o mesmo conosco. Muita gente pensa que Portugal só começou agora com o turismo, então não tem assim tanta qualidade. Do feedback que recebo dos turistas, eles adoram a nossa cidade. Adoram o meu hostel e outros também. Levam muitas ideias daqui.

E: Nós também temos fatores que jogam a nosso favor: a gastronomia e o tempo.

e: É verdade. São fatores importantíssimos, mas há ainda um terceiro fator. A hospitalidade. Nós somos super hospitaleiros. Temos facilidade em criar bem-estar na pessoa em que estamos a receber. Poucos países têm isso, de saber receber bem e de forma natural. Nisso nós somos muito bons, muito bons.

E: E quando o Diogo não é gestor do hostel, como é que ocupa o seu tempo?

e: Como eu te disse, tenho um filho e hoje em dia passo algum tempo a dar alguns passeios com ele. Tenho este gosto pelo mundo automóvel e tento acompanhar corridas e feiras de automóveis, levo sempre o meu filho!

E: Estás a tentar passar esse gosto pelos carros?

e: Tenho um orgulho enorme nele. O meu filho desde muito novo já tem um conhecimento sobre o mundo automóvel que não é normal. Marcas, modelos, é completamente viciado.

E: Com cinco anos?

e: Sim, com cinco anos.

E: E fazes parte de algum clube ou associação?

e: Não, não. Gosto e faço desporto, como sempre fiz e continuo a fazer. Tenho uma vida familiar mais calma agora com um filho. Já não tenho aquela vida de jovem, que adorei! Sair à noite, gerir o hostel, ainda conseguia dormir pelo meio. Com um filho as coisas mudam um bocado. Não tenho pena ou deixo de ter. São alturas diferentes da vida. Agora é diferente. Não é melhor nem pior, é diferente.

E: Costumas adquirir bens em segunda mão? Usas esse tipo de plataformas? OLX, Custo Justo...

e: Como acompanho bastante o mundo automóvel, vou usando esse tipo de plataformas para algum conhecimento. Já vendi um ou dois carros nessas plataformas, uma mota também. Já comprei uma mota para dar à Joana, a minha companheira. Uso bastante. Plataformas de imobiliária também consulto bastante e acompanho imenso aqui na cidade do Porto.

E: E plataformas digitais como *Netflix* ou HBO? Costumas ver filmes e séries?

e: Eu, apesar de ter em casa conta própria, não uso. A Joana usa, mas eu não porque não tenho tempo. Tenho imensa pena, porque há imensa gente a dizer-me que há séries ótimas ligadas a todo o tipo de coisas, carros também! Tenho *Netflix* há um ou dois anos e nunca vi uma série. Sei que parece absurdo, mas é verdade.

E: Eu percebo, ao gerir assim tantos quartos o tempo livre deve ser quase inexistente. Sempre com preocupações contantes.

e: É, é. Eu tenho o meu telemóvel ligado 24h e estou sempre atento, mesmo em férias. Nunca está em silêncio, só em casos pontuais.

E: Tens amigos ligados ao AL? Fizeste essas amizades quando já tinhas o hostel ou são amizades que já vieram de trás?

e: No AL, em específico, tenho duas ou três pessoas. Um primo meu que às vezes colabora aqui comigo porque ele tem mesmo muitos apartamentos. Ele entrou há muito pouco tempo. Outra rapariga, minha amiga, também gere uns

apartamentos aqui na baixa. São muito perto do hostel e falo imenso com ela, partilhamos imensas ideias e frustrações, claro. É muito próxima e convivemos muito. E o Francisco também, que é outro amigo meu, com quem partilho algumas ideias.

E: Também eles titulares de licenças de Alojamento Local?

e: Sim, sim.

E: Como proprietários, arrendatários?

e: Os dois, nem todos são proprietários.

E: Consegues-me descrever um dia normal, desde que acordas até ir dormir, da gestão do hostel?

e: Num dia normal acordo às sete, trato das coisas normais de casa e do meu filho como banhos e pequenos almoços. Levo-o ao colégio e venho para aqui. Muitas vezes, mas nem sempre, almoço aqui. De manhã é sempre mais agitado com pequenos almoços, *housekeeping*, manutenções ou compras para essas manutenções. Tenho que me ausentar muitas vezes para fazer essas compras, mas volto da parte da tarde. Às vezes aproveito a parte da tarde para fazer compras e preparar o pequeno almoço do dia seguinte.

E: Ainda tens contacto direto com os hóspedes que recebes? *Check-ins*, chamadas...

e: Sim. Eles não ligam para mim, neste caso ligam para a receção.

E: E és tu a atender? Tratas dos problemas deles?

e: Perfeitamente. É fácil, num dia qualquer da semana chegares aqui e eu estar a lavar a louça ou a arranjar alguma coisa que os hóspedes me pediram. Estar lá em cima a mudar uma lâmpada, por silicone numa banheira, arranjar qualquer coisa elétrica. É perfeitamente normal eu fazer isso.

E: Já exploramos um bocado isto, mas gostava que me contasses com mais detalhe. Como é que chegaste até ao Alojamento Local? Foi naquela altura em que a tua irmã andava a procurar casa...

e: Exatamente. A ideia até começou mais com a minha irmã do que comigo. A minha irmã estava à procura de casa própria e andava a fazer visitas com os meus pais, que até estavam a gostar da ideia de viver aqui na baixa do Porto. Acho que as ideias mudaram porque os meus pais começaram a ver alguns edifícios que lhes pareceram super interessantes aqui no centro. Nessa altura, em 2009, o imobiliário estava relativamente estagnado aqui, por isso até ponderaram comprar um edifício e não só um apartamento. Um apartamento até ficaria para a minha irmã e o resto explorava-se. Depois de muitas visitas a prédios aqui no centro histórico apareceu este edifício. Não tinha qualquer tipo de placa, foi através de uma pessoa conhecida que sabia de um prédio que estava a venda. Apareceu esta oportunidade, viemos ver e gostamos imenso. Foi aí que começamos a desenvolver mais a ideia. “E se dividíssemos isto por quartos e começássemos a arrendar isto por noite?”. Começamos a procurar um bocado mais na internet, já existiam meia dúzia de AL’s, mas nem se falava no Alojamento Local como se fala agora.

E: Ou seja, o prédio ainda é a família?

e: Sim, sim, sim.

E: E que dificuldades é que sentiste no início?

e: Depois do hostel estar pronto ou ainda antes disso?

E: Antes e depois!

E: O processo de compra foi super básico. O processo de construção não. Na altura haviam imensas entidades envolvidas, que hoje já nem existem, que tinham de dar um parecer ao projeto e demoravam imenso tempo. Na altura, eu sabia que não havia os projetos que há hoje em dia a entrar na Câmara. Hoje percebo que não exista uma capacidade de resposta rápida. Antigamente não era assim. Havia meia dúzia de projetos nesta categoria e com esta dimensão no centro histórico e demoraram imenso tempo. Foi uma burocracia brutal. Tivemos de ir a entidades que nem conhecíamos. Tínhamos de ir la

pessoalmente, pedir uma reunião, depois demorava sempre imenso tempo a conseguir marcar uma reunião de coisas que bastava dizer um sim ou não. Burocracia absurda. Hoje em dia, penso que esse processo está muito mais facilitado nesse sentido. Como há muitos projetos a entrar, sei que a dificuldade pode estar aí. Está mais fácil submeter um pedido, mas é na mesma demorado obter uma aprovação.

E: Está tudo mais fácil e por isso recebem mais pedidos?

e: Sim e depois ficam sem mãos para responder a tanta coisa.

E: E dificuldades que sentiste quando abriste, pela primeira vez, a porta aos hóspedes?

e: Era a minha primeira vez a ser gestor e a ser o gestor principal. As decisões tinham de passar por mim, eu é que tinha de decidir. Estamos a falar de tanta coisa. Desde de coisas pequenas como pensar o que é que íamos servir no pequeno almoço, quais vão ser os horários de refeições, horários de entrada e saída de colaboradores, que horários vamos fazer. Foi complicado. Foi partir do zero sozinho. Como eu não tinha aqui nenhum hostel ao lado...

E: Não podia haver apoio em alguém para te ajudar?

e: Exatamente. Foi tudo do zero. Ainda agora fazemos alterações que são coisas naturais para um hostel que abra agora. Agora todos os anos faço um investimento em algumas coisas, este ano foram as portas com abertura de cartão. Só fiz metade porque isto ainda tem um preço considerável, no próximo ano faço a outra metade.

E: E qual foi o principal motivo que vos motivou a entrar no Alojamento Local? Tinhas-me falado no processo de compra de casa para a tua irmã, mas o que é que vos motivou a pensar na ideia do hostel?

e: A ideia surgiu daí, mas como te disse depois começamos a pensar que podíamos comprar um edifício inteiro e alugar esse mesmo edifício.

E: Aperceberam-se que havia uma oportunidade de negócio?

e: Nem mais. Pensamos, “Não vamos comprar casa nenhuma, vamos comprar um edifício e vamos reabilitá-lo”. No início a ideia nem era ser bem um hostel. Estávamos a fazer um hostel sem ter bem essa ideia. Houve coisas que ajudaram e outras que não. O antigo proprietário já tinha sete quartos alugados a estudantes de Erasmus. Quando compramos o edifício, compramos a saber que nos mês seguinte já íamos ter algum rendimento. Já lá estavam e continuamos com aquilo. Enquanto os projetos entravam na câmara e em todos as entidades, nós mantínhamos o prédio com pessoas que davam algum rendimento. Eu a minha irmã, chegamos a pintar quartos, raspar paredes, por massa, redecorar, porque isto estava tudo branco e parecia um hospital. Demos um bocado mais cor para ficar mais bonito.

E: E depois fizeram este projeto de raiz? Foi tudo feito de novo?

e: Sim, sim. Depois foi tudo de origem. Aproveitamos algumas partes do edifício e conservamos parte da estrutura.

E: Atualmente só te dedicas ao alojamento a turistas?

e: Sim!

E: Não equacionas receber estudantes de Erasmus ou até mesmo estudantes do Porto?

e: Aqui no hostel, não! É caríssimo arrendar um quarto um mês. É uma coisa que não faz sentido. Há pessoas que ficam aqui um mês, mas é em trabalho ou formação. Já chegamos a ter um cliente que perdeu os documentos e teve de ficar cá três semanas à espera que os pais enviassem outros documentos. Mas estudantes, não.

E: E alugas o espaço o ano inteiro, tirando os dias que fechas para melhorar algumas partes?

e: Fecho em duas épocas do ano. Fecho dia 24 e 25 de dezembro. Toda gente vai para o seu Natal. No primeiro ano ainda tivemos o hostel aberto, mas o número de clientes não compensava ter a estrutura toda a funcionar. Prefiro

fechar nessas datas, não é por aí que o negócio não avança. Acho importante e levo mesmo a sério o Natal. Fecho e toda gente tem direito ao seu Natal. No início do ano também fecho alguns dias consoante a intervenção que vou fazer. Neste ano fechei só quatro dias. Foi só para fazer as fechaduras e mais meia dúzia de coisas. O ano passado fechei quinze dias porque já fiz um envernizamento a um piso inteiro, umas casas de banho e uma lavagem completa de colchões. No próximo ano vão ser outros quatro dias e não devo fechar muito mais.

E: O meu trabalho também fala sobre a Economia de Partilha. Ou seja, a definição do conceito resume-se a um consumidor garantir a outro consumidor, o acesso à capacidade subutilizada de um bem. Posso explicar com alguns exemplos para perceber melhor, se pensarmos no caso do táxi ou da *Blablacar*. Conheces a Blablacar?

e: Sim, sim!

E: No táxi criamos uma capacidade nova. A viagem não existia e só se vai fazer para nós. Na *Blablacar* já ia ser feita uma viagem e nós só vamos aproveitar o lugar. No alojamento podemos pensar o mesmo. Se tivermos um apartamento com algum espaço vazio, estamos a ceder a parte que não estamos a utilizar. Vejo que o início de esta ideia era um pouco disto!

e: Sim, a ideia original até era essa!

E: E o que é que deu a volta a isto tudo?

e: Puramente a parte financeira.

E: Perceber que o apartamento da tua irmã podia dar para mais um ou dois quartos e retirar daí mais alguma coisa?

e: Exatamente. Se podemos ganhar mais dinheiro, vamos ganhar mais dinheiro. Percebo que nem toda a gente pense assim, mas isto para mim é um negócio. Um negócio para mim tem de ser o mais lucrativo e mais eficiente

possível. A ideia foi essa, a minha irmã não vai viver aqui e vamos aproveitar tudo para arrendamento.

E: E o que é que mais valorizas no Alojamento Local?

e: A experiência! Tanto pela que passo como pela que ganho. Ganho imensa experiência como pessoa, gestor, ganho uma bagagem geral de tudo um pouco. Cultural, línguas, etc. Sou uma pessoa muito mais flexível agora. Conheço todos os dias pessoas de várias idades, de vários países, de várias culturas e com várias ideias que me fazem ver as coisas de outra forma. Isto, é o que eu acho que esta área do turismo permite aos gestores. Se tiverem contacto direto com os hóspedes acho que os enriquece muito. Obviamente que depois a parte financeira tem muito peso. Isto é um negócio, eu estou aqui para trabalhar e ganhar dinheiro. Ponto final. E o mais possível, dentro das limitações que existam. Mas os ganhos são abrangentes. Desde a parte financeira, à parte cultural, à experiência pessoal e profissional.

E: Voltando só um pouco atrás, houve uma sobreposição da parte financeira à parte de partilha de espaço?

e: Sem dúvida alguma. Cem por cento.

E: Ainda assim consideras a partilha de espaço como algo benéfico?

e: Neste espaço é muito difícil. Eu tinha de ver isto como um edifício inteiro onde poderia retirar o máximo. Se eu tivesse um apartamento onde morava só num quarto e tinha outros três vazios, aí entrava perfeitamente essa ideia. Neste caso acho que não fazia sentido. Tive de ver a parte financeira à frente de todas as outras. Se eu viver num T2 ou T3 sozinho, esse conceito de partilha tem de entrar. Obviamente que sim.

E: Então, em certos casos, a partilha de espaço até tem um valor simbólico para ti?

e: Sim, sim! Neste caso é que não fazia sentido.

E: No futuro, pretendes continuar no Alojamento Local e na gestão do hostel?

e: Eu acho que nunca vou largar isto. Nós compramos isto e fizemos nascer isto. É como se fosse a minha segunda casa, mas tenho outras ideias pessoais e familiares. Tenho outros negócios para tratar como aquela fábrica que te falei. Outros negócios que me ocupam algum tempo e me fazem estar longe do hostel. Nestes últimos tempos nem tenho estado aqui tanto tempo diariamente porque tenho de tratar de outras coisas. Tenho que admitir que daqui a uns tempos é perfeitamente natural que venha cá só duas vezes por semana. Isto já está com uma estrutura grande e a funcionar bem sozinho. Às vezes só tenho de vir aqui em situações muito específicas.

E: Como um gestor que vê o seu negócio de cima a funcionar sozinho?

e: É assim que tem acontecido e acho que cada vez mais tende para ser assim. Por outro lado, digo isto com muita pena. Adoro cá estar e falar com os clientes. Saber de onde vieram, porque vieram, para onde vão, o que gostaram e o que não gostaram. Gosto de estar próximo dos clientes e acho que fui perdendo isso. Futuramente, acho que vou perder ainda mais. Depois tenho de assumir mais a figura de gestor e não tanto de participante diário nas atividades do hostel. Com muita pena minha. Mas, mais uma vez, a parte financeira está à frente. Como te disse é um negócio e tem de ser eficiente. Se continuar a crescer, eu tenho de estar lá em cima, como tu dizes, a melhorar todas as áreas. Mas ainda é muito fácil veres-me aqui a lavar a louça ou confundires-me com um rapaz de manutenções. Acho é que vai acontecer cada vez menos.

E: Já discutimos isto antes, mas gostava de aprofundar esta questão. Tens o tempo todo que quiseres. O que é que prevês para o futuro do Alojamento Local no Porto, o que é que achas que de bom ou mau o AL trouxe ao Porto e o que é que ainda pode trazer?

e: Estes fenómenos, numa fase embrionária, toda gente acha uma ideia muito boa. É tudo muito bonito. Não estou a falar só dos proprietários, os cidadãos em geral. A questão é que este tipo de movimento começa a crescer e, atualmente, a cidade tem milhares de estabelecimentos que permitem acomodar turistas. Pessoalmente, acho isso muito bom. Para a cidade, para os municípios e para o país. Claro que há sempre o reverso da medalha. Não há só coisas positivas. Havia muita gente, com uma certa idade, que já tinham arrendamentos antigos.

E: Alguns até vitalícios!

e: Eram arrendamentos de valores baixíssimos. Vinte ou trinta euros que são incomportáveis para o proprietário. Como é que o proprietário pode fazer obras de manutenção no prédio com rendas destas? Se eu tenho pena? Honestamente tenho muita pena porque isso não acontece com pessoas que têm quarenta anos. Acontece com quem tem setenta, oitenta ou noventa.

E: Que toda a vida, viveram naqueles espaços!

e: Claro, e é agora numa idade mais avançada, com limitações físicas e financeiras, que vão ter de pensar em mudar de casa. Têm de pensar para onde, como, quem é que os vai ajudar. Há uma série de dificuldades! Pondo tudo nos pratos da balança, pontos positivos e pontos negativos, acredito que o Porto caminhou, caminha e vai continuar a caminhar num sentido muito positivo. Continuo a achar que tem muito por onde crescer e acho que vai continuar a crescer. Há sempre essa outra face.

E: Despejos, não renovações de contratos

e: Há situações muito delicadas que merecem toda a nossa atenção. São sempre difíceis de gerir, principalmente para quem vive essas situações. Eu tenho de ter uma visão global e tenho de dizer que isto foi um movimento muito enriquecedor.

E: Sim! Eu ainda sou novo e falando como cidadão da cidade do Porto consigo perceber que o AL trouxe algumas coisas más, mas trouxe, essencialmente, aqui ao centro da cidade muitas coisas boas.

e: Sem dúvida. Houve aqui uma revitalização do centro que era um centro cinzento para um centro que atrai turistas de todo o mundo. Para não falar do dinheiro que entra diretamente em Portugal.

E: Ainda há pouco tempo li que quando alguém fica num Alojamento Local está no fundo a pôr o dinheiro no bolso do gestor português. Quando dorme no hotel, não é bem assim. Claro que também se criam empregos nos hotéis, mas a grande fatia vai para os gestores estrangeiros.

e: Cria-se muito emprego! Outra área que cresce muito com isto é a restauração! Aqui há volta não faltam restaurantes que estão a funcionar bem. Nestes últimos quatro ou cinco anos fartaram-se de abrir restaurantes porque o Alojamento Local está aqui e dinamizou toda a cidade. São microempresas que abriram e que criaram emprego. Era isso que Portugal e que a cidade, precisavam. É isso que gera dinheiro, é assim que se cria riqueza. Acho que há muito mais fatores positivos do que negativos. Também começam a surgir alguns assuntos como a segurança ou a limpeza. Isso tem de ser tratado, são temáticas que foram debatidas e por isso é que apareceu a taxa turística. Foi uma iniciativa que se criou para combater essas coisas menos positivas.

E: Vão sempre existir vozes contra?

e: Obviamente. Mas há mais coisas positivas do que negativas. Muitas pessoas gostam de ser contra, mas depois visitam Paris ou Londres. Cidades que recebem milhões e milhões de turistas e já passaram por isto que estamos a passar. Gostam de visitar e depois chateiam-se quando nos visitam. Temos de começar a crescer para outros lados da cidade, mas isto tudo foi, sem dúvida, muito positivo.

Entrevista – José Couto

Entrevistador (E): As primeiras perguntas que lhe queria colocar estão ligadas à sua vida enquanto estudante. Gostava de saber em que escolas andou, se frequentou alguma universidade e se chegou a acabar a licenciatura. Um resumo dos seus tempos de escola.

Entrevistado (e): O ensino primário fiz no distrito de Aveiro, o secundário e complementar também em Aveiro. Depois, na faculdade cheguei a estar em Economia, mas não conclui. Acabei por tirar depois, ao vinte e tal anos, o curso de solicitador.

E: Começou por estudar em Aveiro, ou seja é natural de Aveiro?

e: Sim, sou natural do distrito de Aveiro.

E: Quando estudou gestão, já foi aqui no Porto?

e: Exatamente, na Faculdade do Porto.

E: Algum motivo em especial por ter trocado Aveiro pelo Porto?

e: Não. Quando digo que sou natural de Aveiro, é a vinte e cinco quilómetros a Norte de Aveiro. O Porto seria a cidade mais próxima e na altura o que havia em termos de faculdades era Porto, Coimbra e Lisboa (risos) Não havia grande alternativa.

E: Foi a mais próxima! E o seu percurso profissional?

e: Estive ligado à indústria do setor alimentar durante uma dúzia de anos, por uma ligação familiar forte. Depois acabei por me encostar à parte imobiliária, mais ligado à parte industrial e de construção. Mais tarde estive ligado à mediação imobiliária e foi nesta vertente que depois se fez a ligação ao alojamento.

E: Com que idade é que começou a trabalhar? Lembra-se?

e: Vinte ou vinte e um anos.

E: Depois de concluir os estudos no curso de solicitador?

e: Não, não teve a ver com isso. Teve a ver com um período ligado ao 25 de abril e pós 25 de abril, tem a ver com uma decisão de deixar o país e passar uns tempos no Brasil e só mais tarde regressar a Portugal. Mas pronto, isso é uma história um bocadinho mais complexa (risos)

E: Atualmente dedica a 100% ao AL?

e: Eu diria 70%.

E: E os restante 30?

e: Continuo a ser proprietário de uma outra empresa que também tem uma parte desta dos apartamentos, mas que ainda me ocupa uma parte do meu tempo. De alguma forma ainda estou ligado ao meu escritório de solicitador e tenho de dar algum apoio.

E: E durante a sua vida de estudante viveu sempre com os seus pais?

e: Não, a partir dos nove anos não estive mais com os meus pais.

E: Tem irmãos?

e: Sim, sim. Tenho somos cinco irmãos!

E: Cinco? Algum ligado ao setor do turismo e ao Alojamento Local?

e: Não, nenhum deles.

E: Lembra-se da área de formação e do nível de escolaridade de todos?

e: O mais velho é Engenheiro Civil, uma irmã minha tem formação na área da Química, mas não exerce. Um é Engenheiro Têxtil e uma Médica.

E: De tudo um pouco! Atualmente com quem é que vive?

e: Atualmente, com a minha mulher.

E: Tem filhos?

e: Tenho filhas e netos, mas que já não estão a viver comigo.

E: Outra coisa que lhe queria perguntar era se sabe a área de formação e profissão dos seus pais e avós?

e: Os meus avós, tanto maternos como paternos, não tinham formação para além do básico. Básico muito básico porque naquela altura havia um sistema

que nem chegava à quarta classe. Deviam ter a terceira classe, por aí. E os meus pais também, não tiveram formação superior.

E: Em viagens alguma vez ficou hospedada neste tipo de modalidades?

e: Antes de iniciar esta atividade e quando pensei em explorar um Alojamento Local aí hospedei-me por várias vezes e propositadamente em unidade de Alojamento Local. Depois disso, só numa viagem à Croácia. Continuo a utilizar o hotel.

E: Disse-me propositadamente porque fez estas estadias para ver aquilo que gostava e o que não gostava?

e: Exatamente, fiz um estudo de mercado para perceber o negócio. O mercado era inexistente em Portugal. Quando nós iniciamos fomos das primeiras empresas a explorar o negócio. O negócio ainda nem se chamava Alojamento Local e por isso ouve uma necessidade de entender isto tudo. Aquilo que se estava a fazer em Barcelona ou Paris e por isso fiz deslocações propositadas para perceber o negócio.

E: Há mais de dez anos?

e: Próximo disso.

E: O primeiro registo data de 2007, se foram dos primeiros já lá vai um tempo! E de que forma é que ocupa os seus tempos livres, quando não está a gerir os apartamentos?

e: (Risos). O tempo disponível é muito pouco. O tempo que tenho estou com os amigos, com a família e viajo.

E: Algum desporto que pratique ou outro tipo de atividades?

e: (Risos). Isso não existe, não há tempo livre para isso.

E: Trabalho a 100%!

e: Também não é a 100% mas é muito próximo disso. Ao fim de semana, principalmente ao domingo tento almoçar sempre com os meus netos.

E: Dedicar sempre o domingo à família?

e: Sempre que possível.

E: Que idade têm os seus netos?

e: 12 anos!

E: E a idade dos seus filhos, acho que ainda não tinha perguntado?

e: As minhas filhas têm quarenta e trinta e oito.

E: Atualmente o que é que fazem?

e: A mais velha é licenciada em contabilidade e administração mas não exerce. Está também ligada ao Alojamento Local numa outra localidade. Temos outras unidades numa outra empresa. A mais nova é advogada.

E: Nunca mostraram interesse em trabalhar com o pai?

e: A mais nova é advogada e eu faço questão que continue no exercício da profissão. A mais velha trabalhou comigo durante alguns anos, neste momento segue a via, também, do alojamento. Digo também porque não faz só isso, explora unidades que são de uma outra empresa familiar.

E: E ligado à sua vida pessoal, costuma adquirir bens em segunda mão?

e: Muito residual.

E: Gosta de ver filmes e séries? Usa alguma plataforma digital para esse efeito?

e: Muito pouco, muito pouco. Não vejo filmes e dificilmente me prendo a ver um filme. (Risos). Sou muito mais de *zapping*.

E: Mas tem alguma conta própria?

e: Sim. Tenho conta própria, mas não a uso.

E: Tem amigos ligados ao Alojamento Local?

e: Sim, tenho amigos ligados.

E: Fez essas amizades enquanto desempenhava funções no AL ou são amizades que já vêm de trás?

e: Que vêm de trás. Não há, propriamente, amizades no decurso das atividades. Há conhecimentos profissionais, mas não amizades.

E: Mas os amigos que tem ligados, atuam como proprietários, arrendatários ou de outro tipo de forma?

e: Proprietários!

E: Consegue-me descrever um dia normal de trabalho na gestão dos apartamentos?

e: Um dia normal começa às seis e meia da manhã com a distribuição dos mapas de serviço pelas diferentes pessoas que estão nos vários edifícios. Nós temos vários edifícios e às seis e meia é distribuído o serviço do dia. Próximo das oito horas chego ao escritório, tomo contacto com o dia que está pela frente e depois o dia prolonga-se até às 20 ou 21h.

E: Ainda tem contacto direto com os hóspedes?

e: Residual. Muito pouco. No início sim. A parte do *check-in* era feito por mim e toda a interação com os hóspedes também. No primeiro edifício e quando tínhamos só as primeiras nove unidades, era eu. Neste momento, não. Neste momento só pontualmente é que estou com os hóspedes.

E: É um gestor que gere a máquina?

e: Sim, mais por aí! Ainda tenho muitas funções administrativas e de controlo, mas não tanto ligado à execução propriamente dita.

E: Ao fim de semana, quando não está aqui no escritório o que costuma fazer? Falou-me dos almoços em família, há mais alguma coisa que goste especialmente de fazer?

e: Sim, essencialmente é isso. De qualquer forma estou sempre com o telemóvel.

E: Com preocupações constantes?

e: Estão me sempre a ligar, como sabes nesta área as preocupações são constantes. 24h por dia (risos)

E: E como é que chegou até ao AL? O que é que o fez investir nesta área?

e: Isto surgiu naturalmente por um lado e por acaso por outro. Numa determinada altura onde se aproximava, ou era previsível uma aproximação de uma crise no imobiliário, decidi (...) quer dizer a minha empresa decidiu, ou só liderei essa decisão, comprar um prédio para o reabilitar junto com outras empresas, tendo em vista o arrendamento, puro e simples. Esse prédio localizava-se junto a uma coisa, que na altura se projetava que viesse a ser uma faculdade. Já havia o projeto para que o ICBAS viesse para junto do Palácio de Cristal. Foi uma coisa que depois acabou por demorar uns anos, mas já existia o projeto.

E: Ou seja, no início nem estava ligado ao arrendamento a turistas?

e: Nem isso. Mesmo o arrendamento a turistas era uma coisa residual, havia dois *sites* franceses que faziam arrendamento a turistas. Não havia plataformas, não havia nada. O objetivo com essa aquisição era de arrendamento tradicional ou de estudantes. Se o projeto ICBAS acelerasse, a localização era interessante para essa função. Terminado o projeto e a reabilitação do edifício, nessa altura aproximava-se a primavera e experimentei o arrendamento turístico. Foi um bocado naturalmente, as coisas foram evoluindo, entretanto, começa a haver uma procura maior da cidade e não há resposta da parte hoteleira. O AL surge exatamente por causa disso. O AL surge numa altura, essencialmente em Portugal, em que começa a existir uma procura muito maior nas cidades e o turismo urbano explode. Os hotéis não têm capacidade de resposta para esta procura e o Alojamento local responde de forma muito rápida. Por isso é que o AL cresceu nestes anos como cresceu. A explicação é essa.

E: Começou com um prédio que comprou?

e: Sim, comprei para a sociedade. Compramos com outras empresas.

E: E, hoje em dia, gere os outros prédios como arrendatário?

e: Sim, sim, como arrendatário. Isso coincidiu com outra altura em que nós crescemos bastante, porque na sequência da crise imobiliária foram reabilitados

alguns prédios na cidade que depois não tiveram comprador. Houve uma altura em que os prédios estavam para vender e não tinham quem os comprasse. Havia a necessidade de encontrar uma saída para eles. Tivemos a oportunidade de ficar com mais do que um prédio, tomamos como arrendados e colocamos no Alojamento Local.

E: Atualmente quantos apartamentos é que gere?

e: Temos à volta de setenta apartamentos.

E: É muita coisa! (Risos)

e: (Risos). É alguma coisa, mas não é muita coisa.

E: Conhece quem gere mais?

e: Sim! Neste momento existem empresas que fazem a gestão de um maior número de apartamentos, sendo que fazem a gestão comissionada. No fundo são prestadores de determinado tipo de serviços e cobram por esses serviços. Não correm o risco de fazer contratos de arrendamento e de fazer a gestão integrada.

E: No seu caso, é tudo desde o início?

e: Tudo desde início.

E: Que dificuldades é que sentiu quando comprou o primeiro prédio e ao entrar no negócio?

e: Não houve dificuldades porque a entrada foi gradual, foi começar a dar passos. Não existia por isso não houve grandes dificuldades. A única grande dificuldade foi o facto de sermos das primeiras empresas que utilizou a plataforma Booking. Na altura plataforma Booking era destinada só a hotéis e por isso para nós colocarmos os nossos apartamentos na plataforma tive de ter uma reunião com uma pessoa que veio da Holanda, que excepcionalmente abriu para nós a possibilidade de alojamento quando só tínhamos nove apartamentos. Eles consideravam que o número mínimo de unidades de

alojamento que tinham de ter para entrar na plataforma eram vinte e qualquer coisa. Hoje em dia, qualquer pessoa com um apartamento entra na plataforma.

E: Havia também uma parte do mercado que não estava preparada para este fenómeno?

e: Não, não estava preparada. Nada estava preparado. É como te digo, quando surgiu o Alojamento Local surgiu ligado a arrendamento de férias e depois as pessoas começaram a utilizar esses *sites*. Aquilo não era plataformas de reserva, não era possível reservar *online* nesses sites. Foi aí que começou o AL. As plataformas permitem as reservas *online* e isso surge bastante depois.

E: Consegue-me identificar o motivo principal que o levou a investir no setor do turismo?

e: Foi o crescimento da procura e a oportunidade.

E: Porque viu que o mercado imobiliário teria algumas oportunidades atrativas?

e: O mercado imobiliário estava num período de recessão e num período de crise. O turismo veio colmatar e absorver os excedentes na cidade.

E: Os setenta apartamentos que gere estão disponíveis o ano inteiro?

e: Sempre. Todo.

E: Dedicados, exclusivamente, ao turismo?

e: Todos ao turismo.

E: Não há apartamentos ligados ao arrendamento a estudantes ou a quem queira viver no centro da cidade?

e: Não, nada disso. Só ligado ao turismo.

E: Vê nestes apartamentos e hostéis que surgem, uma forma de substituição dos meios tradicionais de hospedagem? Isto é, se acha que conseguem substituir o quarto de hotel?

e: São coisas que se complementam e completam. Na minha opinião, houve um crescimento muito grande da procura deste tipo de alojamento que creio

que virá a diminuir, com perda. Ou seja, nós ganhámos o mercado à custa da ineficiência das cadeias hoteleiras e neste momento vamos perdê-lo para a eficiência das cadeias hoteleiras. O turismo cresce muito rapidamente e a procura cresce muito rapidamente nas cidades, os hotéis não tem capacidade para alojar as pessoas e não há resposta a nível de autarquias para aprovar projetos e execução de obras. Tudo isto são processos morosos. Estamos a falar de obras grandes, estamos a falar de cento e cinquenta ou duzentos quartos. Por isso há aqui um *delay* que permitiu que o Alojamento Local crescesse. Neste momento, o número de hotéis que se estão a instalar no Porto, como em Lisboa, Aveiro, Coimbra ou Braga, os projetos que estão a ser aprovados e com obras a iniciar vão ganhar mercado e vão conseguir preencher aqueles quartos à custa dos turistas que estão a ir para o Alojamento Local. Acredito que não vai haver um crescimento da procura. Não continuará a haver. Poderá haver uma estagnação, poderá haver um crescimento ou decréscimo, mas em termos percentuais uma coisa muito pequena.

E: O Porto atingiu o seu ponto máximo?

e: Não estou a dizer que atingiu o ponto máximo, mas se não está no máximo está próximo do máximo. Não é expectável que tínhamos crescimentos com dois dígitos, como tivemos no passado. Isso é impensável. Por isso, podemos ter crescimentos ou perdas de um ou dois por cento. Se o número de camas aumentar, de um ano para o outro, em mil ou duas mil camas será à custa de alguém que vamos sentir perdas. (Risos). Vamos todos baixar as taxas de ocupação.

E: Alguém vai ter camas livres durante mais tempo.

e: Evidente. Evidente.

E: O que é que mais valoriza de toda esta experiência?

e: Isto é um desafio constante. Não há um dia igual ao seguinte, nem ao anterior. É isto que nos mantém com uma dinâmica forte.

E: E nunca olhou para o Alojamento Local como algo onde se partilha o espaço? Na minha dissertação dedico um capítulo à reflexão de vários conceitos como a Economia de Partilha e a partilha de espaço. Isto acontece quando tenho, por exemplo, um quarto vago e...

e: Sim, sim, eu sei perfeitamente. Mas isso no meu negócio não tem lugar.

E: Nunca existiu?

e: Nunca existiu e não tem lugar. Admito que seja uma forma económica de se alojar, não está dentro daquilo que eu usaria, não está dentro daquilo que eu ache que faça sentido. Hoje, em função da modificação da procura e do excesso de alguma oferta em determinados períodos do ano, posso dizer que é possível ficar alojada num estúdio pequeno com vinte e cinco metros quadrados pelo preço de uma cama de um hostel. Se estivermos a falar da diferença de cinco euros entre a cama de um hostel e um estúdio com *kitchnet* acho que não faz sentido a cama. A não ser por uma questão de convívio, ou coisa do género. Se é jovem, goste e faça questão de conviver a esse nível tudo bem. Para mim e para o meu negócio isso não faz sentido.

E: Mas com muitos irmãos e na sua experiência no Brasil, já deve ter partilhado quarto ou pelo menos algum espaço!

e: Sim, sim, na minha vida de estudante. Quando lhe disse que aos nove anos deixei de viver em casa, foi porque na aldeia onde eu nasci e cresci só era possível fazer até à primária. A partir do momento em que fui para o liceu, tive de ir para uma cidade próxima que, no meu caso, foi Aveiro. Aveiro estava a vinte e cinco quilómetros, mas se hoje é uma distância muito curta que se faz de comboio rapidamente, na altura, não era uma distância assim tão curta. Obrigou os meus pais a alugar um quarto que partilhado por mim e pelo meu irmão mais velho, que também estava no liceu nessa altura. Era uma casa que tinha vários quartos que eram partilhados por estudantes. Portanto, a minha

vida de estudantes foi muito de partilha e utilização partilhada de quarto e de partilhada de espaço. Não tenho nada contra isso. Em termos de turismo, de preços e como estão as coisas, hoje não usaria essas unidades. Se fosse por uma questão de convívio e para estar com pessoas, sim.

E: Ou seja, a partilha de espaço até pode ter um valor simbólico para si, com uma parte social envolvida, mas associada ao turismo.

e: Associada ao turismo acho que não faz sentido.

E: As duas últimas perguntas estão associadas ao AL na cidade e à sua função perante o AL. A primeira que lhe queria perguntar é se, no futuro, deseja continuar ligado a esta área?

e: Adaptando-me às novas realidades e aos novos desafios do Alojamento Local. O Alojamento Local tem novos desafios, tem qual como ele existe, aquilo que nós colocamos à disposição dos turistas vai ter de ser modificado para continuarmos a sobreviver no negócio, caso contrário vamos morrer. Alguns vão morrer. Quanto maior é a nau, maior é a tormenta e por isso, quando se tem empresas com estruturas pesadas, ou se inova e consegue-se estar à frente, ou se morre-se mais rápido e mais depressa. Eu tenciono estar à frente da empresa, apesar da minha idade (Risos) quero continuar à frente da empresa com coisas novas e oferecendo coisas novas.

E: Não prevê trocar de profissão. (Risos)

e: Não, neste momento não é expectável. Neste momento será ligado a esta área, complementando como uma ou outra coisa. Sempre ligado a esta área.

E: A reforma ainda tem muitos anos para esperar? (Risos)

e: Vamos ver... (Risos). Se a saúde permitir e a disposição também. Ah e que o negócio nos continue a motivar, para andarmos para a frente.

E: Como foi um dos primeiros a chegar ao AL, há uma pergunta interessante para lhe colocar. Gostava de lhe perguntar que efeitos é que acha que o Alojamento Local teve na cidade? Depois, gostava de lhe perguntar que futuro

prevê para o Alojamento Local e que efeitos é que acha que vai trazer para a cidade do Porto? Como é que era a cidade do Porto e como é que acha que vai ser a cidade do Porto?

e: A cidade do Porto era cinzenta. Ninguém andava à noite no centro da cidade, era uma cidade fria e não era uma cidade agradável. Nós que vivemos no Porto há alguns anos continuamos a gostar da cidade, mas a determinada altura não íamos sequer à Baixa. Uma grande parte das pessoas deixou de ir à Baixa. O que é que o Alojamento traz aqui? Um período em que se começa a reabilitar os prédios, é o Alojamento Local que impulsiona esta reabilitação e a cidade rapidamente começa a ficar mais limpa e deixa de estar tão cinzenta. Hoje a cidade, já não digo só a Baixa, já é centro muito mais alargado que chega até Campanhã ganhou cor, vida e luz. A cidade ganhou muito com o Alojamento Local.

E: Deixe-me só fazer uma provocação. Também há aspetos negativos!

e: Aqui, o aspeto é todo positivo. É evidente que não há nada que seja perfeito e há alguns erros de percurso. Existem muitos erros e muitas coisas que poderiam ter sido feitas de outra maneira. A cidade ganhou, ganhamos todos com este fenómeno. O que é que vai acontecer a seguir? Não sabemos (Risos)

E: Uma previsão sua!

e: Uma coisa é certa! Já ganhamos a cidade! A cidade ficou melhor e estará melhor para os próximos vinte ou trinta anos. Prevejo que uma grande parte daquilo que hoje é Alojamento local, deixe de o ser. Nos próximos anos, provavelmente vinte ou trinta por cento daquilo que é Alojamento Local, vai deixar de o ser. Ao deixar de o ser a cidade vai ganhar uma outra capacidade que é a de voltar a ter residentes. Vai ser possível aquilo que hoje não é possível. Um jovem que hoje acabe o curso, não lhe é possível pagar por um estúdio setecentos, oitocentos ou novecentos euros na Baixa do Porto ou na parte mais central da cidade e provavelmente vai haver uma correção das

rendas em baixo. Vai deixar de haver esta pressão da procura, os imóveis vão ficar vazios durante algum tempo e depois deste primeiro tempo os proprietários vão ver que os vão ter de arrendar. Fechados não estão bem e vão colocá-los no mercado. Depois vai ser o mercado a ditar, rapidamente as rendas vão corrigir em baixa e vão ficar mais acessíveis para as pessoas. Teremos os jovens novamente a viver no Porto e a cidade a ter juventude. Aquilo que estará mal nesta reabilitação e neste percurso todo é que, a cidade foi reabilitada à custa de pequenos espaços. Eram espaços destinados ao turista com vinte e cinco, trinta ou quarenta metros quadrados. Hoje se um jovem gosta do Porto, se instala na cidade do Porto e no centro, começa por um estúdio que até dá, porque começou sozinho e mais tarde levou a namorada e até casaram. Quando decidem casar e ter um filho têm um problema. A cidade, o centro e a Baixa foram reabilitados com espaços pequenos. Quando se tem necessidade de dois quartos já não temos tanta opção. Provavelmente, daqui a uns anos, vamos ver um outro tipo de reabilitações que vão unir estes espaços. Isto vai demorar uns anos.

E: Algumas reconstruções e remodelações de espaços que permitam a junção de dois atuais apartamentos para turistas?

e: Posso-lhe dizer que no primeiro edifício que reabilitamos, que é no fundo o início desta história toda, temos espaços entre trinta e quarenta metros quadrados e outros com vinte metros quadrados. Tudo foi projetado no sentido de vir a unificar este espaço. Esses espaços foram divididos daquela forma, mas estão preparados, evidentemente com obras de demolição, mas coisas pacíficas até porque foram utilizados materiais de fácil demolição, para se juntarem os quarente aos vinte que passam a dar sessenta. Mais tarde até podem juntar com outros quarente e passam a dar cem!

E: E aí já dá para uma família maior!

e: Exatamente, um bocado maior. A grande parte das reabilitações poderão não ter essa capacidade porque estavam muito limitadas, mas algumas coisas vão ser feitas.

E: Prevê um futuro com residentes no centro do Porto!

e: Tudo isto é dinâmico e como é dinâmico tudo o que se faz e pensa hoje, provavelmente amanhã tem uma alteração grande. Na minha perspetiva, daqui a vinte anos teremos uma cidade com residentes e com menos turistas. Com menos turismo e mais residentes. Porque o turismo vai ter mudanças. Se perguntares aos teus pais como é que era o turismo vais ver que era diferente. O turismo era entre um ou quinze de julho e ia até final de setembro. Faziam-se as malas, metia-se tudo no carro e ia-se para o Algarve um mês. Essas eram as férias dos portugueses. Para o Algarve ou para outro destino de praia, mas ia-se um mês para a praia. Quando se tinha possibilidades até se iam dois ou três meses. No tempo dos seus avós até se fazia esse percurso. Chegavam aos meses de verão e iam para a praia e ficavam por lá. O turismo deixou de ser isso.

E: Agora há mais turismo de inverno e de curta duração.

e: Curta duração. As pessoas tiram mais fins de semana com mais dois ou três dias, aproveitam, vão repartindo isto ao longo do tempo e o período para praia é mais pequeno. Diminuiu bastante. Começa-se a notar que o turismo de natureza começa a ter muito mais adeptos e mais procura. O turismo sustentável! Os miúdos hoje não sabem de onde vêm as coisas, não sabem de onde vem um ovo ou a galinha! Os pais têm muito mais a preocupação de levar os filhos a ir ver essas coisas. Isso dá outro tipo de turismo, diferente daquele que até agora foi importante. Conhecer a cultura do passado, os monumentos, as cidades e como cresceram as cidades.

E: É interessante falar no turismo sustentável. Quando vi a lista das propostas de temas para dissertações, existiam muitos títulos ligados ao turismo sustentável e ao Porto!

e: Não. No Porto acho que não estão ligados.

E: Associa mais ao mundo rural?

e: Sim, acho que sim. Pela cidade que é, a forma como se chega à cidade e o que se pode fazer, dificilmente vão transformar o Porto num exemplo de turismo sustentável. Quando falo em turismo sustentável falo, por exemplo num caso que vi numa aldeia nos Açores. Há uma unidade nos Açores que está a ser explorada onde as pessoas têm de esquecer o telemóvel porque não há rede. Começa por aí. (Risos) As pessoas só conseguem chegar ao Açores de avião, em princípio. Poderiam chegar de barco, mas a pegada também existia. De avião existe uma pegada muito maior. Cada turista quando chega aos Açores vai plantar uma árvore. Tudo aquilo que é consumido, em termos de produtos agrícola na unidade, é exploração da unidade. As pessoas estão envolvidas na forma como se fazem as coisas. Isso não é possível no Porto. Como é que vai equilibrar a pegada que faz até chegar ao Porto? Aqui no Porto não é possível, ou é difícilimo, andar de bicicleta. O turista vai continuar a usar o carro e os transportes públicos que também têm a sua pegada. Pode andar a pé, mas para vir do aeroporto é complicado. As próprias casas em si. Nós não temos um sol que nos permita ter, em termos de construção, coisas muito sustentáveis. Não me parece que o Porto venha a ser um exemplo de turismo sustentável. Pode haver uma tentativa e de certeza que vamos melhorar bastante, mas não será o melhor exemplo.

E: Já pensou, no futuro, investir noutras localidades que promovam esse turismo sustentável?

e: Sim, estamos atentos (Risos)

Entrevista 4 – Benedita Coelho

Entrevistador (E): A primeira coisa que queria explorar era o seu percurso académico. Do ensino básico ou pré-escolar até ao fim da faculdade!

Entrevistado (e): Eu comecei no colégio alemão com quatro anos e fiz até à quarta classe. Depois saí, fui para o Torrinha e para o Garcia e depois para a Escola de Hotelaria e Turismo e pronto. Terminei.

E: Chegou a concluir os estudos em hotelaria e turismo?

e: Tudo.

E: E sobre o seu percurso profissional? Com que idade é que começou a trabalhar?

e: Comecei a trabalhar mal saí da faculdade, tinha uns vinte ou vinte e um. Fui primeiro para um hotel que era ali no Foco. Acho que se chamava Porto Atlântico, mas já não me lembro.

E: O hotel que havia no meio das galerias do foco?

e: Sim! Que havia porque já fechou!

E: Lembro-me de lá ir e de passar umas tardes na piscina! Tenho alguma ligação a essa parta da cidade porque o meu avô chegou a trabalhar no foco!

e: Aí foi a minha infância toda!

E: Chamavam-lhe Graham?

e: Sim! Graham! Ainda foste ao hotel? O meu pai foi o primeiro morado do foco quando ainda era solteiro.

E: Ainda me lembro de ir a piscina, mas depois fechou e acho que nunca mais fizeram nada lá.

e: Foi uma pena. Depois saí e fui trabalhar para uma agência de viagens, eu acho que era a Meliá na Baixa. Depois fui fazer uma coisa que não tem nada a ver com o turismo e fui trabalhar para a Benetton. Estive lá três anos, casei e fui viver para Macau. Estive lá oito anos, os miúdos nasceram lá, trabalhei na

Escola de Turismo, numa pousada e, entretanto, regresssei ao fim de oito anos. Estive, mais ao menos, dois anos parada e depois foi quando comecei com o Alojamento Local. Ah não, ainda trabalhei numa coisa com a prima do Paulo, mas já não me lembro o que era. Agora é que entra o Alojamento Local.

E: Numa grande parte do seu percurso profissional sempre esteve ligada ao turismo e às viagens!

e: De alguma forma. Esta última fase antes de entrar para o alojamento foi mesmo mais gozar as férias. (Risos) Que também é muito bom!

E: E disse-me que começou a trabalhar aos vinte anos?

e: Sim, vinte ou vinte um.

E: Logo a seguir a acabar os estudos em turismo?

e: Logo, logo.

E: O Alojamento Local ocupa o seu tempo inteiro ou tem outras atividades?

e: Tenho outra atividade. São duas atividades principais para mim. Uma não tem nada a ver com a outra. Da parte da manhã estou na loja, num espaço comercial e a grande diferença é que eu tenho um horário fixo lá. À tarde transformo-me e viro gerente e empresária. (Risos) Como deves saber, isto tem picos e agora está mais calmo, mas a partir de Abril é diferente. Eu fiquei surpresa, não para até outubro.

E: Já muita gente me disse que outubro se juntou a meses de época alta!

e: Eu achei que era pacífico e nem estava a acreditar. Só em novembro e dezembro é que tivemos parados, mas agora em janeiro já tenho reservas para os próximos meses.

E: Há uns dias falei com outro proprietário de licenças que gere bastantes apartamentos e disse exatamente isso! Outubro juntou-se a meses bons e só em novembro e dezembro é que se começou a sentir uma quebra. Atualmente com quem é que vive?

e: Com o meu marido, com a Maria e o Francisco é intermitente.

E: O Tomás já não vive em casa?

e: Eles está há cinco anos fora. Vem nas férias e quando pode, mas ele está a fazer mestrado. Acaba agora, mas depois vai ser outra vez uma indefinição porque nunca se sabe para onde é que vocês vão. Deve ir trabalhar para outro sítio, não sei. Não sei mesmo o que é que ele vai fazer.

E: E antes, quando vivia em casa dos seus pais?

e: Ah! Éramos muitos! Somos três irmãos, o meu pai, a minha mãe, a minha avó, um primo direito e duas empregadas.

E: Tudo a viver na mesma casa?

e: Tudo a viver na mesma casa. E não era uma casa assim tão grande!

E: Entre os irmãos havia o conceito de partilha de quarto?

e: Havia com a minha avó. Os meus irmãos partilhavam o quarto sempre e eu partilhava com a minha avó.

E: Já me disse que tem dois filhos. Quais são as idades?

e: A Mafalda tem vinte e um, fez agora em dezembro.

E: O que é que está a estudar?

e: Está em Direito.

E: E o Tomás?

e: O Tomás está a acabar o mestrado em Finanças na Dinamarca e tem vinte e cinco.

E: Qual a profissão dos seus pais e avós?

e: Os meus avós acho que nem trabalhavam. A minha avó não trabalhava e o meu avô morreu muito cedo quando eu era pequena. A minha mãe era bancária e o meu pai Engenheiro Mecânico.

E: E concluíram os dois os estudos universitários?

e: O meu pai sim, a minha mãe acho que só andou naqueles cursos técnico profissionais que havia antigamente. Não sei muito bem, mas acho que é isto.

E: Disse que tinha dois irmãos?

e: Sim, tenho dois irmãos.

E: O que fazem os seus irmãos?

e: O mais velho é bancário e o outro era diretor de Marketing ali no Rosas.

E: David Rosas, da joalheria?

e: Exatamente. Acho que era isso.

E: Nenhum dos irmãos está ligado ao Alojamento Local?

e: Não, sou só eu. E porque calhou.

E: Quando viajou, alguma vez ficou alojada neste tipo de unidades? Ou seja, sem ser em quartos de hotel?

e: Eu fiquei uma vez num apartamento com os meus filhos. Fomos os quatros para Madrid ou Barcelona, já não tenho a certeza. Mas acho que foi a única vez (...) Ah! Não, que estupidez! No ano passado fomos para a feira de Sevilha. Eramos três casais e ficamos num apartamento. Não gostei muito confesso.

E: Continua a ver o hotel com mais qualidade?

e: Não, não é só isso. Se aquilo tivesse sido uma coisa limpa e comoda era uma coisa, mas não foi. Aquilo não tinha condições nenhuma, mas nós pelas fotografias fomos.

E: Somos muitas vezes enganados!

e: E fomos. (Risos)

E: Como é que ocupa os seus tempos livres? Consegue descrever de forma detalhada? (Risos)

e: Detalhada? (Risos) Detalhadíssima? Depende da altura do ano. Agora compramos uma casa em Cerveira e sempre que podemos vamos passar lá o fim de semana. Gosto de andar bicicleta, andar de mota, passear, ler, ver televisão. E: Filmes e séries?

e: Séries, adoro séries. Vou ao cinema e estou com os amigos. Saio à noite de vez em quando, vou jantar fora, o normal.

E: Tem alguma conta Netflix ou HBO?

e: Netflix!

E: Tem conta própria ou partilha com alguém?

e: Não partilho. (Risos)

E: Só sua?

e: Só minha!

E: Costuma adquirir bens em segunda mão? Carros, motas ou outro tipo de coisas?

e: Olha, os carros são sempre em segunda mão e as motas também. Fora isso, não me lembro de ter nada em segunda mão.

E: Nem para o alojamento? Nunca comprou nada em segunda mão?

e: Não.

E: Tem amigos ligados ao Alojamento Local?

e: Tenho, um grande amigo.

E: Já era seu amigo antes de entrar no Alojamento Local?

e: Já é meu amigo há milhares de anos. Um amigo da vida.

E: Ajudou-a a entrar no Alojamento Local?

e: Ajudou, no sentido em que ia um ano à nossa frente. Foi só isso. Nem sequer é ele que está a gerir, quem está a gerir é o filho dele. Ele até nos tem ajudado. Agora já passou um ano e já estamos dentro da coisa, mas no princípio...

E: É complicado?

e: Estamos a zeros.

E: Então tem amigos que estão ligados ao Alojamento Local. Sabe-me dizer em que condição?

e: Proprietário. Ele é proprietário.

E: O Alojamento Local é uma das suas atividades profissionais, sabe-me dizer quanto tempo lhe dedica por semana ou por dia?

e: Depende. Nesta altura ocupa muito pouco, mas vamos falar numa altura intermédia. Todos os dias, a primeira coisa que eu faço é olhar para as reservas que estão a entrar ou mensagens que tenha. De manhã estou ocupada e por isso não posso tratar de nada. Tenho uma sócia que me ajuda nessa parte, de manhã é ela que está mais atenta. À tarde, é meter reservas no computador, gerir limpezas e coordenar tudo com a lavandaria, responder a emails e a mensagens de hóspedes. Dá um bocadinho de trabalho.

E: Há uma gestão partilhada?

e: A minha sócia é mais da parte da contabilidade, eu fico mais na parte das reservas e *check-ins*.

E: A parte do contacto direto com os hóspedes?

e: A minha cunhada vai fazendo alguns *check-ins* no verão. Temos um sistema de códigos e agora não se justifica estarmos a mandar lá alguém porque não teríamos rendimento nenhum. Normalmente, agora vai tudo com códigos. Mas preciso de alguém que me ajude quando vou de férias, essa minha sócia fica no meu lugar, mas precisa sempre de ajuda de outra pessoa. Sozinha não consegue. No verão ocupa-me muito tempo. É sempre entra-sai, entra-sai e entra-sai. É preciso uma concentração doida com os *check-ins* e com as limpezas.

E: Cada hóspede tem o seu pedido específico.

e: Um quer entrar mais cedo e o outro sair mais tarde. Coordenar isto... Agora somos mais flexíveis, mas na altura do verão só entram a partir das duas. Não entram mais cedo nem têm sítio para deixar as malas. Por isso, quando recebo uma reserva ou se está a aproximar a data de chegada mando uma mensagem com dicas do Porto. Tudo o que possas imaginar. Lavandarias, parques, quanto é que pagam por hora, linhas de metro, o que podem fazer, pequeno-almoço, jantares, fado. Mando tudo. É uma coisa gigante. Assim eles percebem que não há sítio para guardar malas. Eles continuam a pedir e eu às vezes vou facilitando, mas naqueles meses como Junho, Julho e Agosto é

impossível. Pode correr mal e eu não estou para ter surpresas. Assim ficam logo avisados.

E: Já me disse como ocupa os seus tempos livre e já falou um bocado dos fins de semana, mas se houver reservas vai lá na mesma?

e: Neste momento entra tudo com códigos e eu não vou lá. Se eventualmente for preciso vou.

E: Ou seja, o fim de semana é mais associado ao lazer e dias de folga?

e: Há alturas. No verão não estou tão descontraída. É lazer, mas pode sempre haver uma porta que não abre, que já aconteceu, a máquina que avariou ou alguma coisa que se estragou.

E: Aí é preciso lá ir?

e: Aí é preciso lá ir ou pelo menos contactá-los e mantê-los calmos. É o que eu faço quando estou em Cerveira, acontece alguma desgraça e eu tenho de dizer que está a ser tratado e vamos fazer o possível para a coisa andar. Muitas vezes não depende de nós. Não há eletricitas a um domingo ou no natal. Não arranjas. É mantê-los calmos e dar-lhes uma garrafinha de vinho. (Risos)

E: Para o comentário não sair prejudicado?

e: Exatamente.

E: Já me explicou um bocado, mas consegue dizer-me como é em detalhe um dia no AL?

e: Como te disse, acordo e olho para o telemóvel e vejo se tenho alguma coisa. Se tiver tempo tento resolver sendo que estou mais condicionada de manhã. Se não conseguir tenho de passar à minha sócia. A partir das duas da tarde entre em modo empresária. Mas é assim, também faço desporto, o meu ginásio e tenho a casa toda para tratar. Não tenho empregada.

E: Também é preciso gerir a casa!

e: Também! Eles já são grandes, mas de qualquer maneira as coisas não aparecem feitas.

E: Quantos apartamentos é que gere?

e: São cinco.

E: Então ainda é alguma coisa! É tudo no mesmo sítio?

e: Sim, é o prédio inteiro.

E: Isso facilita um bocadinho as coisas porque basta ter um noutro sítio diferente e complica logo a gestão dos apartamentos.

e: Sem duvida, faz toda a diferença. O facto de serem todos juntos ajuda bastante até na coordenação de limpeza e lavandaria.

E: Como é que chegou ao Alojamento Local? O seu percurso está sempre ligado ao turismo!

e: Mas foi tudo coincidência. Quando vivemos em Macau fizemos três grandes amigos que mais tarde se juntaram e ficamos todos sócios. Compraram o prédio, puseram aquilo em condições e eu fiquei a gerir. Fui um bocado empurrada. Não estava a contar.

E: Ou seja, o prédio nunca foi propriedade de família de nenhum dos sócios. Foi uma oportunidade de negócio que viram que existia.

e: Isso!

E: Em que ano é que começaram?

e: O prédio já foi comprado há três anos. Fez um ano no dia trinta e um de dezembro que começou a gestão aberta ao público, mas já tínhamos o prédio há mais tempo.

E: E antes de começar a gestão, tinha pessoas no prédio ou estava vazio?

e: Completamente vazio!

E: Então esse período entre compra e abertura ao público foi para obras?

e: Obras, só obras.

E: Que dificuldades sentiu no início?

e: Todas! Eu nem fazia ideia do que era o Alojamento Local. Uma coisa é arrendares um quarto e vais lá ao fim do mês, outra coisa é esta loucura do AL.

Estava longe de achar que me ia dar tanto trabalho. O que me preocupa é a coordenação de todas as partes e nos meses de verão é preciso muita concentração ou corre mal. Foi isso que na altura me atrapalhou, estava à espera de uma coisa mais simples. Há muita coisa que não depende de ti e está fora do teu controlo. Quando as coisas avariavam é que me stressa. Estive quinze dias sem internet no verão na minha zona. Cheguei à conclusão que é mais grave não teres internet do que não teres água quente. Para a vossa geração então...

E: Tomamos banho de água fria, mas precisamos de internet. (Risos)

e: Não ter internet é a loucura, entram em pânico e parece que o mundo vai acabar. Eu pensava como é que era possível, pareciam de outro mundo.

E: Como é que surgiu a oportunidade de comprar o prédio e qual foi o grande motivo para o fazerem?

e: Um dos sócios é de Lisboa e já tem muita coisa em Lisboa e Sintra. Muita coisa espalhada já. Foi uma conversa informal num jantar em que achamos todos que devíamos investir. Foi quando o Porto começou em grande e surgiu essa oportunidade. A oportunidade era boa e foi quando tudo começou a arrancar. Surgiu a oportunidade deste prédio e começou tudo em conversa.

E: O espaço está arrendado o ano inteiro ou há algum dia que feche?

e: Não, só se houver uma catástrofe.

E: Isto porque há pessoa que fecham nos dias de natal ou até que fecham para fazerem algumas melhorias.

e: Nós estamos abertos sempre. Estivemos a fazer um apanhado de todos os comentários e das queixas. Por exemplo, nas casas de banho vamos ter de pôr uns vidros um bocado maiores. Queria aproveitar esta altura com menos gente para não ter de fechar só para fazer isso.

E: Ou seja, aproveitar uma altura em que não há reservas e não ficar sujeito a perder clientes.

e: Vamos ter de fazer mais um armário, mas não queríamos fechar.

E: Já pensou alugar esse espaço sem ser a turistas?

e: Isso surgiu, mas como isto tem tão pouco tempo não paramos para avaliar nisso. No início, pensou-se nisso, mas nunca mais. Não sei, deixa ver. Para já não.

E: Vê o Alojamento Local com capacidade de substituir o quarto de hotel?

e: São públicos completamente diferentes. Eu acho que quem vem para o Alojamento Local são pessoas numa faixa etária entre os vinte e os trinta. Os, mais acima, continuam a preferir hotéis. Já vêm alguns, mas acho que há uma faixa etária que prefere o AL. Acaba por ser mais barato ir para um apartamento do que para um hotel. Acho que é por aí. Pelo menos é essa a nossa experiência.

E: Qual é a principal vantagem para os hóspedes?

e: Eles estão mais reservados. Não têm que dar satisfações a ninguém, não se cruzam com muitas pessoas e não têm de partilhar espaços. No meu caso são só mesmo as áreas comuns como o corredor ou as escadas. Acho que se pode ser mais discreto.

E: Não vê o seu Alojamento Local como partilha de espaço?

e: No meu caso não. Só partilham mesmo as escadas e o acesso aos apartamentos pelas escadas.

E: O que é que mais valoriza nesta experiência.

e: Agora já não vou tanto, mas no verão ia muito. É engraçado porque fiz alguns amigos. Tenho uns que já me convidam para ir para o Brasil, outros deixam as moradas. Outra coisa muito engraçada que aconteceu foi quando uns pais vieram visitar a filha que está cá a fazer Erasmus. Estavam tão preocupados quando foram embora que eu ofereci-me para ficar com o número de telemóvel da miúda, caso acontecesse alguma coisa. Alguns até se tornam

família. Agora aqueles que ficam dois ou três dias, não dá. Gosto das estadias mais longas.

E: Valoriza o facto de conhecer novas pessoas?

e: Claro.

E: Mesmo que não olhe para o seu espaço como partilha de espaço, considera que estas práticas possam ser benéficas?

e: Benéfico porque as pessoas vão interagindo umas com as outras e conhecem-se. Como vêm de todo o lado e é sempre bom falarmos com pessoas diferentes.

E: E tem algum significado simbólico?

e: Eu não vejo as coisas assim, não há grande partilha de espaço. Para mim não.

E: É algo que usam como um acréscimo de rendimento ao fim do mês?

e: Sem dúvida, acréscimo de rendimentos e de trabalho!

E: Mesmo dando muito trabalho, deseja continuar ligada ao Alojamento Local?

e: Enquanto tiver capacidade para isso, desejo estar ligada. Se começar a interferir com o meu tempo de lazer e não conseguir disfrutar da vida, paciência. Entrego a alguém. Para já vai dando. Também vou ficando mais velho, por isso vamos ver. (Risos).

E: E o que é que acha que o AL trouxe de bom para a cidade? O que é que acha que ainda pode trazer?

e: A tua geração já não é tanto desse tempo, mas a Baixa a partir das seis da tarde era um beco. Era uma coisa cinzenta. Soturno. Eu não ia à baixa sozinha, tinha medo de ir. De repente, isto não tem nada a ver. Veio criar um dinamismo à cidade que já não nos lembrávamos. Veio criar imensos postos de trabalho que é muito importante. Deu uma grande dinâmica à cidade e vocês têm muita sorte! Para já acho que vai continuar assim, até porque há muita coisa na baixa a

ser construída, mas não vai muito para além disto. Acho que já está no limite. Eu ficava contente se se mantivesse assim. Agora, não sei se no futuro vai chegar para toda a gente.

E: Quem tem um Alojamento Local pinta as coisas só como positivas. Queria só deixar uma provocação e falar nos aspetos menos positivos que este fenómeno trouxe.

e: Claro que trazem. Principalmente para quem vive naquela zona. Não há um estacionamento e as pessoas estavam habituadas ao sossego. Lixo, barulho, é tudo. Então na zona dos bares e das galerias é impossível. Mesmo na minha rua, que é uma rua calma e pequena, há moradores a queixarem-se e a dizer que não é como era. Táxis, carros, depois chegam com as malas com aquelas rodas que fazem imenso barulho. O barulho daquelas rodas é ensurdecedor.

E: Faço mais uma provocação. Muita gente vivia no centro da cidade, principalmente pessoas mais velhas, que tiveram de repensar na sua vida, numa fase em que podem ter mais dificuldades financeiras e de mobilidade. e: É verdade, claro que não é bom. Tenho muita pena, até porque estavam no seu sossego, mas por outro lado traz um dinamismo à cidade que é mais benéfico. O Alojamento Local trouxe mais benefícios do que coisas más. Entendo as pessoas que se queixam, ninguém gosta de estar num sítio a viver e verem o espaço a ser transformado num circo. De uma forma, talvez egoísta, trouxe coisas melhores do que piores.

E: Prometo que é a última provocação. A Mafalda e o Tomás um dia vão querer sair de casa dos pais e procurar casa. O Alojamento Local também veio mexer com o mercado imobiliário e torna-se impossível, com estes preços, pensar viver fora de casa dos pais.

e: Pois é. Não sei o que vai acontecer, mas acredito numa coisa. Da experiência que tenho dos dois, acho que não vão ficar cá. A maior parte de vocês não fica por cá e por isso é uma incógnita. A verdade é que cada vez

ficam até mais tarde em casa dos pais, coisa que eu não gosto muito. Acho que têm de ir às suas vidas. Aqui no Porto está tudo caríssimo e não sei o que vai acontecer. Não estou muito por dentro do mercado imobiliário, mas vejo que é difícil para vocês. Temos outro estúdio para arrendar a estudantes e há jovens que se sujeitam a pagar qualquer coisa. Acho que não ficam por cá, por isso não me assusta muita. Ou então eu vou para Cerveira e eles ficam por aqui (Risos)

E: Queria ainda perguntar-lhe onde são os seus apartamentos?

e: Rua dos Caldeireiros, mesmo ao lado da Igreja do Clérigos. Ah! Tivemos já uns problemas com o nome. Há lá uns ao nosso lado, que nós nem sabíamos quando abrimos, que têm um nome muito parecido. Não estás a ver a confusão que já deu. Estão sempre nosso hóspede a ir parar ao outro prédio e do outro prédio a ir parar ao nosso.

E: Há ruas com o mesmo nome em cidades diferentes (Risos) Sei de hóspedes que já foram parar a Gondomar quando o apartamento era no centro do Porto.

e: Isso é muito pior (Risos) Nós até fizemos uma lista das coisas que correram mal e incluímos tudo na mensagem que mandamos aos hóspedes. Já tive um problema com um Chinês!

E: Tudo lhes acontece e são muito complicados.

e: Eu sei até porque vivi lá oito anos. Ele dizia que tinha duas reservas em dois apartamentos diferentes e eu respondi-lhe que nos nossos só tinha feito uma reserva, para um apartamento. Isto até ao dia antes de chegada e eu em pânico. Não tinha outro apartamento para ele. Quando chegou descobrimos que afinal tinha feito uma reserva nos nossos e naquele que tem um nome parecido. Uma confusão. Fui eu que tive de ligar para os outros apartamentos e foi assim que descobri. Cozinham muito e sujam muito o apartamento.

E: É totalmente equipado o apartamento?

e: O apartamento grande é totalmente equipado. O meu totalmente equipado é ter máquina de lavar a louça. O grande tem os outros não têm, mas eles praticamente não usam a máquina.

E: É sempre uma comodidade extra!

e: Em estadias curtas, eles nem vêm para cozinhar. Vão fazer as refeições fora.

E: Gostam de experimentar coisas típicas.

e: Sim, mas também há quem cozinhe. Já tive de tudo. Uma vez tive um miúdo, um bebé, só berrava. Estás a ver, são coisas que não podemos resolver. O que é que eu podia fazer à criança? (Risos). Normalmente, não temos crianças e temos pouca gente a cozinhar.

Entrevista 5 – Bernardo Pinto

Entrevistador (E): Gostava de conhecer o seu percurso académico! Desde a escola primária ao ensino superior!

Entrevistado (e): Relativamente à escola, o jardim de infância foi um privado, o Cantinho Escolar, a escola secundária foi uma escola pública, o Francisco Torrinha, depois tive entre o 7º e o 12º ano no Colégio Nossa Senhora do Rosário e, depois fui para o Instituto Superior de Estudos Financeiros e Fiscais, ali em Valadares. Terminei a licenciatura em Gestão Financeira e Fiscal e, depois ainda fiz uma pós-graduação de um ano na mesma instituição de ensino em Auditoria Financeira. Acabei tudo no ano 2000.

E: Tudo dentro dos prazos previstos?

e: Tudo dentro dos prazos sim, tudo dentro dos prazos!

E: Um aluno exemplar! Outra pergunta que lhe queria fazer é se, após concluir os seus estudos, começou logo a trabalhar. Qual foi o seu primeiro emprego e a evolução até ao dia de hoje?

e: Sim, pronto, logo no fim do curso tivemos uma experiência de seis meses que a própria universidade nos incutiu num estágio profissional, que naquela altura foi na Locapor, uma empresa de leasing que pertencia à Caixa Geral de Depósitos, não sei se existe ainda. Foi interessante, gostei, era matemática financeira pura, mas estava na parte da matemática financeira e apoio comercial. Foi a minha primeira experiência dentro de um escritório. Era muito escritório, muito estágio e sentiu-se isso. Depois trabalhei no Grupo Sonae durante um ano, Sonae Imobiliário, na parte de análises de estudos e projetos de centros comerciais, não gostei tanto, mas foi uma experiência profissional também enriquecedora, é sempre enriquecedor trabalhar no Grupo Sonae. Depois passo para uma empresa particular ligada à construção civil e aí sim, aí é que me realizei em termos profissionais e pessoais, porque foram durante

doze, treze, catorze anos, não me recordo bem, até haver a explosão, digamos assim, e a crise do imobiliário que afetou os Estados Unidos e depois a Europa, e aqui em Portugal muito fortemente, as empresas de construção foram praticamente todas à falência. Na época não havia, ainda por cima nós concorriamos no setor de obras públicas e não havia obras públicas. Ali, pronto, foram-me atribuídas as mesmas responsabilidades, tinha responsabilidades sobre pessoas e sobre a parte fiscal, contabilística, e inclusive era necessário reestruturar todo o sistema de software da empresa, portanto, foram uma série de responsabilidades que me foram atribuídas e aí permitiu-me crescer.

E: Foi um desafio a sério?

e: Foi a sério, porque quando nos atribuem responsabilidades e tomada de decisão partimos para um patamar completamente diferente. É diferente estar ali num sítio sentado à espera que nos venham dar ordens e fazemos sempre a mesma coisa, como se fossemos uma máquina ou um robot. Não desvalorizo esse trabalho obviamente, é necessário, mas foi em termos de realização profissional muito bom. A partir daí, depois tornei-me mais consultor na área, engraçado, na parte das insolvências, que aprendi muito, aprendi muito, e gostei da parte de consultoria financeira e fiscal. Depois vou para Angola, entre 2014 e 2015, tive lá um ano, e é uma experiência, em termos, não é tanto profissionais, mais pessoais.

E: Foi para Angola por motivos profissionais?

e: Sim, fui, fui trabalhar na parte financeira e administrativa de uma empresa de construção de capitais angolanos. Na verdade, era um general angolano que conhecia o meu pai, o meu pai foi para lá e aproveitei que tinha lá o meu primo, o meu irmão, naquele período em que toda a gente ia para Angola, embora eu tenha já apanhado a parte final, porque as pessoas começaram a ir para Angola em 2008, 2009, por aí, e eu vou em 2014. E depois em 2015 há a crise enorme do petróleo, que afeta Angola e eles não nos conseguiam pagar, nem em dólares

nem eu euros, portanto em kwanzas não valia nada e tivemos que ir embora. E isso foi para mim uma experiência enriquecedora, trabalhar em África, não fui para o primeiro mundo, fui para o terceiro mundo, para o quarto mundo, em que eu adorei lá estar. Adorei lá viver, adorei lá trabalhar. Lá ou se adora ou se vem embora como muita gente ao fim de uma semana, é preciso ter espírito, saber se adaptar a qualquer ambiente.

E: E durante este tempo que viveu em Angola, viveu sozinho ou com mais alguém?

e: Não, não, numa casa, onde já tinha lá o meu pai, depois tinha mais vários portugueses, eram só portugueses a trabalhar.

E: Ou seja, também já existia aqui um certo conceito de partilha de espaço?

e: Havia partilha de espaço, e foi talvez a primeira vez que eu vivi numa partilha de espaço assim, porque eu na época da faculdade, ao contrário dos meus irmãos que foram para Vila Real, etc., e que compartilhavam a casa com outros estudantes, a mim nunca me aconteceu, sempre estudei aqui no Porto. Foi a primeira vez, de facto, até nesse aspeto. Portanto, foi uma experiência enriquecedora que eu aconselho a toda a gente. Sair do país, independentemente de ser do primeiro mundo ou do terceiro mundo, porque realmente enriquece-nos em termos de maturidade. Em maturidade e, em principalmente, ver o mundo e a vida de outra maneira, outros olhos.

E: E regressa de Angola e é aí que tem contacto com o Alojamento Local?

e: Completamente, surgiu assim e foi praticamente direto! Foi uma amiga minha que...como é que surgiu? Ouço falar nesse assunto, vi que era uma potencialidade, não estava disposto a comprar um apartamento por causa disso. Tinha uma amiga minha que arrenda um apartamento e tinha esse apartamento alugado, mas a maior parte do tempo viajava, ela é comercial e viaja pelo mundo todo, estava muito pouco tempo aqui. Eu vou ter com ela e proponho-lhe isso, e disse-lhe, “olha no tempo em que não estiveres, o que é

que achas de nós fazermos Alojamento Local? Dividimos isto cinquenta, cinquenta". E assim foi, foi uma coisa que logo abri o site, que não era necessário registo, não era necessário nada disso...

E: Não havia essas formalidades todas?

e: Taxa turística, SEF, extintores, não existia nada disso! Aquilo era uma coisa muito inocente e pura, como deveria ser o AL, como foi há muitos anos, quando eu fui à Escócia, os B&B's, *Bed&Breakfast*, pelas estradas dos velhinhos que já o faziam. E no Algarve também, um conceito muito idêntico ao do Algarve, o Algarve é muito propício a isso.

E: Isso é interessante porque, deixe-me só interrompê-lo, a minha tese aborda dois grandes conceitos, o primeiro é o Alojamento Local, e o segundo é a Economia de Partilha. Não sei se sabe o que é a Economia de Partilha, mas eu passo a explicar muito rápido. Eu e as minhas orientadoras definimos Economia de Partilha como um consumidor aceder o acesso à capacidade subutilizada de um bem a outro consumidor, a troca ou não de dinheiro. E aí, quando entro no Alojamento Local essa definição encaixa exatamente na nossa definição de Economia de Partilha. Ou seja, havia ali um bem que muitas vezes não estava a ser utilizado, porque a sua amiga ia para fora e ficava ali um quarto ou dois quartos livres para se arrendar a turistas e aperceberam-se que podiam emprestar essa capacidade subutilizada a alguém. Se é possível hoje o Alojamento Local no Porto ser assim? Eu acho que é possível, e o seu caso é um excelente exemplo. O que eu acho é que não acontece isso, hoje em dia, no Porto. As pessoas olham para os apartamentos e para os prédios que compram, não como, "eu vou viver lá e vou aproveitar as restantes divisões para arrendar a alguém e para receber algo mais no fim do mês", mas olham para aquilo mais como um investimento por inteiro e dedicam, simplesmente, esse prédio ou esse apartamento a turistas.

e: Completamente de acordo! Esta história, de facto, foi uma experiência nova e uma partilha do espaço, aproveitamento do espaço e um tirar proveito de certa forma de algo que estava parado e útil. Embora haja dois conceitos eu vou dizer o outro. Aí foi bom, de facto, começou logo a haver reservas, e era só de *Airbnb*, não havia o *Booking*, mas entrando mais na pergunta, de facto houve aí uma partilha, que quando ela voltava de férias, bloqueia o apartamento por esses dias e eu, antecipadamente bloqueava para não entrarem reservas, aconteceu às vezes esquecer-me e, pronto, aí a própria acabava por ir para outro sítio porque aquilo era um T1. Se fosse um T2 seria possível conciliar, embora quando se vai colocar o anúncio num dos sites, tem logo que se dizer se queremos alugar o apartamento ou o espaço inteiro. Ali pusemos o espaço inteiro, talvez por inexperiência, não pensamos nisso, se fosse um T2, com certeza tínhamos posto parte da moradia, mas era um T1 e ainda por cima não tinha sofá cama. Chegamos a comprar uma cama insuflável...

E: Aliás, o conceito *Airbnb* vai precisamente às camas insufláveis, porque é *Airbed&Breakfast*, ou seja, a cama insuflável encaixa perfeitamente na definição do *Airbnb*!

e: E deu muito jeito o colchão insuflável, apesar de ter alguns hóspedes a queixarem-se que durante a noite aquilo ia um bocadinho abaixo. E tem outro conceito, aquele que é aquele onde, originalmente, o *Airbnb* surgiu, e que eu utilizei há muitos anos, logo quando comecei também. E, em 2015 comecei a alugar e depois fui até Amsterdão, até à Holanda e aluguei um quarto de uma rapariga que vivia no apartamento, e ela até me disse “olha, eu tenho aqui umas pessoas amigas e de vez em quando fazemos um pouco de barulho e eu estou ligada à música” e eu disse-lhe “ah não há problema nenhum, eu entro no quarto e saio do quarto, só quero visitar a cidade”. E pronto, aquilo começou em 2008, em Lisboa, mas em 2013, 2014, não se ouvia muito falar, havia poucos. As pessoas não ouviam muito falar, foi mais em 2014 que começa de repente e,

em 2015 ainda mais. E aquele conceito de Airbnb era alugar, uma pessoa ter a sua casa e, por exemplo, a minha mãe que tem quatro quartos e que os filhos foram saindo e que pode alugar aqueles quartos. Esse é verdadeiramente o conceito do Alojamento Local que existia antes de 2015, de 2015 para trás. Quando as pessoas começam a ver a vantagem de ter um Alojamento Local começam a alugar, às vezes até saem da própria casa para ir viver para casa de um parente e poder alugar um apartamento inteiro ou aos quartos para famílias. Por exemplo, para mim um T1 é melhor do que um T2, porque o T1 permite-me quatro pessoas, enquanto que um T2 permite-me seis, mas não é sempre que venham seis pessoas. Eu cobro o mesmo preço para dois, mas isso é variante, cada pessoa tem a sua estratégia comercial.

E: Sim, eu no meu caso faço preço standard para duas pessoas e depois faço um aumento ao preço conforme recebo mais um hóspede.

e: Eu tenho um que dá para cinco, seis pessoas. Por exemplo, eu agora dei umas formações sobre Alojamento Local, a última até foi num hotel, e algumas foi uma aluna que estava a investir, o marido estava em Angola, tinha dinheiro para investir e resolveram comprar um apartamento para Alojamento Local. Foi minha formanda nessa formação e, no fim, contactou-me para ver se eu podia gerir, porque não estava satisfeita com a empresa que lhe estava a gerir o seu Alojamento Local e realmente estava a ganhar 600€ por mês e agora, eu fiz as minhas condições de gerir o Alojamento Local. Mas depois tem várias coisas que é distribuir entre algumas tarefas, tem a parte fiscal, a parte da limpeza, a da gestão dos sites, da taxa turística e do SEF. São, talvez, as cinco grandes coisas que eu diria no Alojamento Local para além daqueles pormenores todos. Mas há aqui que distribuir, chegamos a uma conclusão, ela e o marido estão a comprar apartamentos, já estão no segundo também, e contrataram-me de novo para gerir. Ali, mesmo no inverno mil e quinhentos euros, mil e seiscentos euros é muito bom, muito bom, porque tenho também uma atitude comercial

muito agressiva e, sempre tive dentro do mercado. O meu objetivo é sempre, há pessoas que exigem um mínimo de duas noites, três noites, eu exijo no mínimo uma noite e estou constantemente a puxar o site para cima, e quando início um negócio é necessário ter os *reviews* dos hóspedes, e é isso, hoje em dia as pessoas compram e são um outro exemplo. Neste caso, esta senhora e o marido compraram dois apartamentos só para isto, inclusive um deles é escritório.

E: Exatamente. Vamos voltar mais atrás um bocadinho, a esta parte do puro conceito da Economia de Partilha e do puro conceito de *Airbnb*, mas não queria perder aqui o fim condutor da entrevista e queria passar só aqui à parte do agregado familiar. Sempre viveu com os seus pais e com os seus irmãos desde que nasceu até que saiu de casa?

e: Sim, os meus irmãos alguns foram saindo, alguns regressaram, um ambiente familiar normal como outro qualquer.

E: E atualmente com quem é que vive?

e: Sozinho.

E: Não tem filhos?

e: Não.

E: Qual era a profissão dos seus pais e qual era o nível de escolaridade? Pergunta para os pais e para os avós, se se recordar.

e: Os meus avós, bom, da parte do meu pai, o meu avô era arquiteto, a minha avó trabalhava nos correios, e da parte da minha mãe, a minha avó era doméstica e o meu avô não tirou nenhum curso, mas foi sempre empreendedor, criou fábricas de açúcar, teve cafés, o famoso café S. Paulo era dele e foi isso. O meu pai é Engenheiro Civil e sempre exerceu como Engenheiro Civil e a minha mãe é médica, já não exerce há alguns anos porque está reformada.

E: Não lhe perguntei ainda, o que fazem os seus irmãos atualmente?

e: Ora bem, tenho uma irmã que está exatamente como eu no Alojamento Local. Já teve 5 casas e agora tem 3 porque não seguiu os meus conselhos,

alugou um apartamento por oitocentos euros. Tudo bem, nas virtudes, no centro e tal, mas a rentabilidade ao fim de um ano, para ela, não era suficiente, os custos fixos, depois o aquecimento...os nórdicos queixam-se muito do aquecimento, chegam aqui no inverno e estão habituados que lá a energia é ao preço de banana e chegam aqui, a Portugal, e obviamente que a nossa energia dispara, é caríssima. Nós íamos ter um prejuízo enorme se não puséssemos ali umas mantas, uns cobertorzinhos, eles queixam-se disso. Mas pronto, é assim mesmo. E está no Alojamento Local, neste momento tem quatro casas, mas está a investir nisso. Acabou de vender o apartamento dela, que às vezes também compartilhava o quarto ao lado, do T2, para Alojamento Local. Vendeu, e comprou uma casa. Era um apartamento na Avenida da República, ali em Matosinhos, e comprou uma casa, também em Matosinhos, mas com três ilhas. Porque as ilhas estão na moda em Portugal!

E: Eu também já me apercebi disso, que há muita gente a investir em ilhas, e muitas vezes até arranjam soluções muito engraçadas para turistas e para estudantes também.

e: Exatamente. Eu já vi uma ilha à venda, com milhares de casas! Pessoas que entravam antigamente numa ilha, para nós era uma favela. As ilhas aqui são tão típicas, está a ter tanto sucesso junto dos turistas que eles gostam de qualquer coisa, qualquer coisa que lhes apareça diferente.

E: Tudo o que seja mais típico é o que mais gostam.

e: O mais simples, mais típico, às vezes eles chegam a uma casa com um pormenor, com uma decoração, uns ficam a olhar para o azulejo e os franceses que não têm a qualidade de construção das nossas casas “ai que azulejos bonitos aqui e tal”, e é essa a questão. As ilhas estão muito na moda e a minha irmã viu isso, também ela muito empreendedora e comprou uma casa que tem três ilhas com suites, portanto, tem casa de banho e uma kitchenette e já está a investir no futuro dela nesse aspeto, porque tem um amigo meu que tem uma

pensão com vinte e seis quartos, começou com treze, foi alargando, e agora comprou a casa ao lado, que está a fazer Alojamento Local. Pediu-me apoio na questão do *Airbnb* e do *Booking* porque ele não tinha, ele tinha aquilo a que chamamos de *Channel Manager* e aquilo não lhe estava a dar assim como ele gostava e, não estava no *Airbnb*.

E: Ou seja, também tem amigos ligados ao Alojamento Local?

e: Muitos, muitos, muitos...

E: Mas que já vinham de trás ou que depois também foi fazendo?

e: Que fiz, que fui fazendo!

E: E que atuam como proprietários, arrendatários?

e: Como proprietários, como proprietários, sim, principalmente. Alguns partilham a sua casa. A maior parte deles até partilha a casa.

E: Outra coisa que lhe gostava de perguntar. Se tem uma irmã ligada ao Alojamento Local, nunca houve uma vontade de trabalharem juntos na mesma área?

e: Não, trabalho em família não dá certo!

E: Acha que não?

e: Não, na maior parte das vezes não dá certo. O Alojamento Local, atenção, acho que é importante trabalharem duas pessoas. Aconselho-lhe a si e aconselho toda a gente, porque se for um apartamento, uma pessoa sozinha dá conta do recado, tem rentabilidade e pode até viver disso, até dois apartamentos, mas o ideal é, dada a legislação, os hóspedes tão exigentes...

E: Depois cada um tem a sua exigência, um quer entrar mais cedo, outro quer sair mais tarde...

e: As horas é uma coisa impressionante! E as limpezas! Imagine, por exemplo, a minha irmã, faz com o ex-namorado os apartamentos, entretanto terminaram, só que o negócio era tão rentável que houve ali momentos de alguma cumplicidade, alguma complexidade no assunto, até que chegaram à

conclusão que não era necessário separarem-se sentimentalmente e profissionalmente, portanto mantiveram a parte profissional. O dinheiro, às vezes, vem sempre à frente, sempre ao de cima, e é verdade, acaba por vir sempre ao de cima, no fundo. E eu, assim, tenho sempre parecerias, gosto de parcerias! Por exemplo, um apartamento que o meu pai tem alugado antes de setenta e três, que sempre manteve aquele aluguer, estava no sítio da zona histórica do Porto, centro, e permite o subaluguer, está lá, não diz nada ou é omissa no contrato. É evidente que aproveitamos a circunstância, mas houve muitos vizinhos que ficaram chateados, foram fazer queixa ao proprietário, que não pode fazer nada porque o contrato era de setenta e três e era omissa em relação à matéria. E o meu pai, com mais de setenta e cinco anos, não podendo ser expulso da casa, obviamente, e vivendo ali, é evidente que é um negócio excelente para uma renda abaixo de cem euros, num sítio central. Outros negócios que eu faço são estas parcerias que agora gosto muito que é, gerir, mas com uma comissão que não seja tão alta e vá um bocado abaixo daqueles valores de mercado desses grandes...

E: Há o *The Porto Concierge*....

e: *Living*...faliu o *Living*, *Portas do Rio*, não é *Portas do Rio*...não me lembro bem.

E: Sim, mas há muitas empresas aí que trabalham à comissão.

e: Muitas, muitas à comissão, e acabam por fazer um trabalho que não é tão bom. E porquê? Porque...

E: Há muitas queixas associadas a essas empresas de...

e: O relatório que eles mandam, o relatório ao final do mês ou não chegam, ou vêm omissos, ou não dão as informações às pessoas como deve ser, as transferências demoram para lhes pagar. As pessoas não conseguem controlar o negócio quando têm essas empresas, não conseguem controlar e então preferem se calhar alguém lhe lhes dê alguma confiança e que, até num espírito um

pouco mais familiar. Eu sou amigo dessas pessoas, eu frequento as casas deles, eu frequento a família e então acaba por ser um pouco isso. Para mim é um negócio que, neste momento, vale a pena. São pessoas não entendem muito e que precisam de alguém que lhes trate disso, que não uma grande empresa que se calhar prefere três...uma empresa que tenha cem apartamentos, se tiver quarenta que lhe deem prejuízo em oito meses do ano, continuam a ter um bom lucro geral, porque isso é como as seguradoras, são os grandes números a trabalhar. E eles com mais um apartamento, eles não vão dar a devida atenção aos hóspedes. Nós temos ali um, dois ou três, não é a mesma coisa.

E: E, antes de começarmos a entrevista propriamente dita, estava-me a dizer que fez uma viagem à Escócia em que ficou, precisamente, alojado num destes conceitos de Alojamento Local. E o que eu lhe queria perguntar era se, antigamente e, se agora, também costuma viajar e se procura este tipo de unidades. Porque muita gente, antigamente, procurava especificamente os quartos de hotel e, como estava a dizer, o *Booking* sempre esteve ligado aos quartos de hotel, e o hotel sempre permaneceu na mente de muita gente, mas hoje em dia há uma espécie de alteração das vontades e preferências das pessoas.

e: Depende muito. Eu, aqui na Europa, procuro sempre *Airbnb*. O *Airbnb* dá-me, apesar que o *Booking* também dá, mas eu, como anfitrião, acho que o *Airbnb* dá-me alguma segurança a mais. Nos hóspedes que me veem do *Booking* não tenho o mesmo grau de confiança do que nos hóspedes que veem do *Airbnb*. No *Airbnb* existe, quer de um lado, quer do outro, até por vezes, até acho que sim, como hóspede, a identificação e tudo isso, o que no *Booking* eu crio uma conta, crio um email com o nome que eu quiser e faço uma reserva, portanto, eu prefiro, continuo a viajar e viajo como *Airbnb* aqui na Europa. Mas, por exemplo, eu gosto mais de países tropicais, eu vou muito ao Brasil, tenho família no Brasil, no Rio de Janeiro, mas quando vou para outros lados do Brasil

vou para *Airbnb*. Quando é que vou para *Booking*? Vou para *Booking*, também, quando são hotéis, pousadas, portanto, se eu for para o México, um resort, não é *Airbnb*. Depende muito, se são pousadas no Brasil ou em Cabo Verde, hotéis ou aparthotéis e tudo, vou mais pelo *Booking*. *Airbnb*, se quero mesmo ali um apartamento em frente à praia numa cidade, depende muito das circunstâncias. Mas utilizo muito os dois esquemas, depende da circunstância.

E: Ok, então *Airbnb*, apartamentos, espaço partilhado, mas associado à Europa e hotéis, resorts, mais associados aos países tropicais.

e: Sim, embora países tropicais, por exemplo, é como digo, México esquecer *Airbnb*, tem que ser *Booking* ou uma agência de viagens. Embora, para mim, as agências de viagens já nem deviam existir, porque as pessoas, hoje em dia, pegam na Internet e reservam um avião, reservam o hotel ou o apartamento.

E: E esse processo de marcar uma viagem é muito mais simplificado, o negócio das agências de viagens vai deixando de fazer sentido.

e: Se for para a Tailândia, para a Austrália, Vietname, talvez uma agência de viagens com tudo incluído, isso sim. Agora, tudo o resto não vejo razão de existir. Mas mesmo no Brasil, nas grandes cidades, que aquilo está cheio de *Airbnb's* e apartamentos em frente à praia, pronto aí vou para em frente à praia. Agora se for para uma zona mais fora das grandes cidades, pousadas, aparthotéis, tudo isso é *Booking*.

E: Ok. E diga-me mais uma coisa, dedica-se cem por cento do seu tempo à gestão do Alojamento Local?

e: Não, não.

E: Tem outra atividade para completar?

e: Sim, tenho um curso de formação de formadores, dou formação profissional na área de economia, na área do Alojamento Local também. Também consultoria económico-financeira e continuo a dar, em termos de IRS.

E: Ou seja, o Alojamento Local é uma espécie de atividade complementar?

e: Os outros agora é que são complementares.

E: O AL tomou esse...

e: Tomou, tomou, abrange noventa por cento do meu tempo.

E: E de que forma é que ocupa os seus tempos livres? Desporto, cinema leitura?

e: Eu gosto muito de estar em casa, sou caseiro. Os AL's absorvem de tal maneira. Eu nunca tinha sido dono do meu próprio negócio, sempre tinha trabalhado para outros. É diferente, quando nós temos o nosso próprio negócio, não é que a dedicação seja maior, porque quando nós temos aquela coisa de nos dedicarmos ao trabalho é...agora, a responsabilidade é tanta, eu acho que praticamente não temos fins de semana, ou então temos um pouco limitados. Eu antes conseguia ter os fins de semana todos para mim, tranquilo sexta-feira até segunda, fazia do fim de semana umas miniférias e tal, hoje em dia já não, é sábado, domingo...

E: Ou seja, há aqui uma pergunta que eu posso saltar. Esta associada ao fim de semana, se associa os fins de semana a dias de lazer e de folga e se os dedica a alguma atividade especial, mas continua a ser a gestão do Alojamento Local.

e: É, sempre a gestão de AL, embora, pronto, como eu não vou lá muito fisicamente, alguns *check-ins*, mas a maior parte do tempo é com as aplicações. Há sempre tempo se eu quiser! Sim, gosto de ir ao cinema, gosto de jantar fora, gosto de ir ao casino, não para dinheiro, mas naquela ótica puramente financeira. Eu gosto do casino, é uma coisa que eu gosto. Se em vez de ir jantar fora gastar quarenta euros ou trinta euros, pegar e for ao casino gastar isso, divirto-me, mas se perder aquele dinheiro não passa daquilo. Eu perguntei uma vez a um senhor do casino “olhe, diga-me aqui uma máquina que dê para ganhar dinheiro” e ele “oh meu amigo, a única pessoa que ganha aqui dinheiro é o meu patrão, as pessoas vêm aqui para se divertir e para ocupar o seu tempo”. E ele tinha razão, eu percebi que ele tinha razão. E que quando vou ao

casino, já não vou a algum tempo, mas quando vou é para me divertir, para passar o meu tempo e para gastar como se fosse jantar fora. Obviamente que tem pessoas viciadas, como em tudo, mas se não for considerado um vício, um lazer, sim.

E: Ok. Costuma adquirir bens em segunda mão?

e: Não

E: Praticamente nada?

e: Nunca, nunca, é muito raro.

E: E tem plataformas como a *Netflix*, HBO, plataformas digitais *streaming* em que possa ver filmes, séries?

e: Não, não tenho. Filmes vejo pela Internet ou vou ao cinema.

E: Já me disse que tem amigos ligados ao Alojamento Local, que possuem licenças de Alojamento Local, e já que o AL não lhe ocupa cem por cento, ocupa-lhe grande parte do seu tempo, mas como tem também outras atividades, consegue-me descrever um dia normal do seu quotidiano? Desde que se levanta até que se deita? Há que ter muito Alojamento Local pelo meio?

e: Sim, vou-lhe dar o exemplo de hoje. Ontem deitei-me era meia noite e meia, preciso de dormir cerca de oito, nove horas por dia para estar bem. Meia noite e meia, mas às vezes são duas, três, quatro da manhã, gosto de acordar tarde, tipo uma, duas, mas sempre vou acordando a partir das sete da manhã, já aqui acordo, vou ver se tenho aqui mensagens dos hóspedes e respondo. Trato do assunto, passado uma hora acordo, mas depois acordar mesmo, quando acordo, seja às dez da manhã, às onze ou ao meio dia, pronto, já fui fazendo algumas coisas enquanto fui acordando. Depois a partir daí é pousar um pouco o telemóvel, esquecer tudo e tomar o meu café, que eu gosto, o pequeno-almoço e parar aí durante meia horita, uma hora. Depois sim, volto ao telemóvel e volto a falar com as pessoas todas, porque depois tenho que falar com muitas pessoas, é a empregada da limpeza, são os hóspedes que saem...

E: É uma coordenação muito grande entre limpezas, lavandarias, hóspedes a entrar e hóspedes a sair.

e: Sim, sim, sim. Isso é uma parte que absorve muito, mesmo para quem está a gerir a plataforma só do site, porque eu tenho responsabilidade de dizer às pessoas que vão limpar as horas a que têm que ir, as horas a que têm que chegar, quando é que os outros hóspedes chegam. Tenho que dizer à pessoa que vai fazer o *check-in* a que horas é que o hóspede chega exatamente, tenho que dizer à pessoa se tem dinheiro a receber ou não da taxa turística do *Booking*, porque no *Airbnb* não precisamos. Tenho que falar com os hóspedes, porque às vezes eles enganam-se no caminho, ou mandam um milhão de mensagens a dizer que chegaram ao aeroporto e depois qual é a estação de metro e se tem *transfer*. Por exemplo, eu tenho uma parceria com uma empresa de *transfers*. Tenho uma parceria há cerca de um ano, que agora o *Booking* está a acabar com isso, está a acabar porque já veio propor um e-mail a dizer que “adira a um sistema...”

E: Porque eles próprios fizeram um sistema, uma empresa de *transfers*.

e: Então é o que eu digo ao meu amigo do *transfer*, que é uma empresa que faz *transfers* e que tem muitos, e ele já me confessou que os preços que me obriga a praticar, porque ele tem um preço para ele e um preço para mim. Se eu ponho cinco euros em cima já é caro porque, foi um espanhol que me disse, “então, olha quanto é que eu vou pagar de Uber!” e era metade! Eu não tenho hipótese de competir com o Uber, mas há pessoas que, por exemplo, se vêm cinco, estes *transfers* ficam mais económicos. Aí vale a pena ir para o apartamento que fica em Gaia. Mas é um pouco isso, essa questão dos *transfers* também é muito importante aqui. Muito impressionante!

E: E diga-me uma coisa, quanto tempo é que dedica...desculpe, acho que não acabou o seu dia!

e: Sim, e depois o dia vai continuando, a fisioterapia, que por acaso tenho às seis

e quarenta e cinco. Nós, se calhar, vamos ter que marcar um outro dia de entrevista, um segundo encontro. Eu tenho que fazer fisioterapia por causa da coluna, que tenho problemas de coluna já há um ano. É muito variado, estou com a minha namorada, vamos jantar fora, vamos ao cinema, depois volto para casa, gosto de estar em casa, vejo futebol, gosto muito de ver futebol.

E: E é o que as pessoas dizem, que no AL não há um dia igual ao anterior, nem nenhum dia será igual ao seguinte?

e: É um pouco, é...

E: Há ali tarefas que são sempre repetidas?

e: São repetidas sim, mas não há dias iguais. Sim, não há dias iguais, não há dias iguais, embora sejam parecidos. Não concordo muito com isso, que sejam muito parecidos. O tempo, por outro lado é a parte boa, se tem um apartamento simples, os hóspedes ficam às vezes uma semana, não é em quatro dias, três dias que tenho ali uns três, quatro dias completamente livres e posso, mas estou sempre ali um bocado de olho para as reservas futuras.

E: As preocupações são constantes?

e: São constantes, abrir o calendário para a frente, mas temos que levar isto com alguma leveza, senão isto é um descalabro. Temos que levar isto com tranquilidade e temos que levar isto na desportiva, mesmo, inclusive quando eles fazem um comentário mau sobre o apartamento ou quando existem problemas, porque existem! Um hóspede chega ao apartamento e eu não estou, querem ir embora, temos que conseguir resolver os problemas e resolver os assuntos de forma tranquila, sem nos assustarmos demasiado com isso. Por vezes ganha-se dinheiro, por vezes perde-se, portanto, é ganho global e também não entrar em stress porque o stress é uma coisa prejudicial à saúde, demais.

E: E quanto tempo é que dedica ao Alojamento Local, por semana e por dia? Tinha dito que noventa por cento do seu tempo.

e: Ah sim, eu devo estar umas cinco horas por dia à vontade. Cinco horas ou mais, à vontade.

E: Ou seja, um dia típico da gestão do AL também já me descreveu porque, mesmo que não seja a sua profissão principal, acaba por ser a grande parte do seu dia. E como é que chega ao Alojamento Local? É ao regressar de Angola?

e: É ao regressar de Angola, sim. Quando esse meu amigo me fala dessa circunstância e eu ouço, não dei grande importância, volta-me a falar e depois mostrou-me os rendimentos que dava daquilo, e depois “Porque não? Deixa ver o que posso fazer”, fui ter com a minha amiga, propus-lhe e ela achou uma ótima ideia. E funcionou.

E: Ou seja, nunca foi por contexto familiar, ou contexto profissional, nunca esteve ligado à área do turismo nem ao setor do turismo a trabalhar. Foi a primeira experiência no setor do turismo?

e: Nunca, nunca. Eu nunca tinha trabalhado nem por conta própria, nem no setor do turismo. Tenho a vantagem da parte fiscal, a parte fiscal que muita gente gasta dinheiro num contabilista, aqui não é necessário.

E: Claro, é tudo próprio?

e: Sim, é tudo próprio. Não gasto dinheiro com isso. As limpezas consigo gerir muito bem, porque as pessoas com quem tenho parcerias, ou é a esposa ou é isto, acabam por...por isso é que eu digo, o Alojamento Local convém ser duas pessoas, convém ter duas pessoas que sejam próximas, que sejam amigas, que sejam ou namorados, tipo irmãos, depende muito porque, há aí dois que se dão muito bem, outros...

E: Depois há outros que corre muito mal!

e: As famílias, eu tenho um amigo meu que é advogado do meu melhor amigo e diz sempre “olha Pedro, eu vejo irmãos e pais, irmãos e amigos que se

dão bem a vida toda e que os pais morrem e lutam por causa de um móvel velho ou um livro velho. Então sim, depende muito das famílias, mas eu aconselho mais namorados com uma relação estável ou amigos.

E: Então não começou com nenhum prédio ou apartamento próprio? Começou o apartamento da sua amiga?

e: Da minha amiga, sim. O segundo foi aquele com o meu pai.

E: E, entretanto, foi com o seu pai, e hoje em dia, são esses dois que gere?

e: Não, e agora estes dois desta senhora que eu dei aulas de Alojamento Local e que me pediu. Já houve mais, e pronto, aquela primeira pessoa que fiz Alojamento Local agora e que também quer de novo comigo, porque continua a viajar e mudou de apartamento. Mas eu aí já não vou entrar porque já é muita coisa, já é muita coisa em simultâneo.

E: Atualmente gere quatro apartamentos?

e: Sim, quatro.

E: E são todos apartamentos? Ou por exemplo, tem um que seja um prédio inteiro com vários apartamentos?

e: Não, a minha mãe tem um prédio inteirinho, dela, com quatro pisos, quatro andares, tudo T2. Mas aí está, diz que não quer beneficiar um filho em favor dos outros, ou dois filhos, tem quatro andares, mas também prefere ter o prédio que ela herdou do meu avô arrendado em arrendamento tradicional. Eu ajudo a minha mãe nas rendas, nos contratos, mas no Alojamento Local com a minha mãe não dá. Aí está, por causa dessa questão do sítio, mas ali era um prédio que ficava no centro do Porto.

E: Com uma localização maravilhosa!

e: Maravilhosa! A minha mãe, em vez de ganhar quatrocentos euros por mês podia ganhar ali o triplo ou o quádruplo, mas não quer e temos que respeitar.

E: E que dificuldades é que sentiu no início quando abriu pela primeira vez a porta aos hóspedes ou até antes, quando teve que tratar de alguma formalidade para entrar no Alojamento Local?

e: Quando não havia formalidades, quando era tudo informal, nenhuma. A primeira coisa foi “vai-se à aventura”, vai-se à aventura e eu estava lá e recebi os primeiros hóspedes é como lhe digo, foi uma coisa incrível porque o supermercado ficava um bocado longe e eu disse “Querem ir ao supermercado? Eu levo-os!” e isso hoje é impensável fazer uma coisa dessas. Não é que seja por mal, por arrogância, nada disso! É falta de tempo, é como em qualquer trabalho que nós entramos. No início, se calhar, perdemos algum tempo com coisas supérfluas, e depois, ao fim de um mês de trabalho conseguimos entender o negócio, percebê-lo bem e separá-lo, conseguir ganhar tempo também, e não perder, não haver desperdício e ver que, se calhar, para o hóspede aquilo, por exemplo, ainda agora no fim de ano, quatro senhoras francesas vinham para um apartamento que é capaz de ser um dos meus melhores agora, um apartamento excepcional. Por fora é velho, eles chegam lá e ficam um pouco, mas depois conhecendo dizem “Uau, que apartamento, com um trabalho de arquitetura espetacular, incrível, um recuado lá em cima no último piso e, pronto, a pessoa deixou lá, no caso, quando cheguei lá para fazer o *check-in* tinha uma bandeja com quatro taças e uma garrafa de champanhe, umas passas e elas não deram nenhuma importância aquilo, não deram nenhuma relevância, não deram nota máxima como esse apartamento é *superhost* tem, que é sempre tudo cinco e deram quatro e notei que a senhora ficou um pouco desiludida com isso. Ela no início, recordo-me perfeitamente, quando começamos o Alojamento Local, em que ela servia vinho, bolachas, chocolates e tudo, e eu disse “Isto é só o início, porque os hóspedes, vais ver que depois isto aqui não vão dar, não vão sequer referir isso nos comentários”.

E: Mas depois sente que há uma espécie de profissionalização também do contacto com os hóspedes? No início pode ser um contacto mais de amigos e depois começa-se mais a ver como clientes e proprietário?

e: Sim, eu sou uma pessoa muito tranquila e atendo-os sempre dessa forma. Acho que, hoje em dia, como são tantos, tantos, tantos *check-ins* que uma pessoa torna aquilo já automático e já não há aquela coisa de “Então e como é que é lá na Coreia?”. Por acaso, no outro dia, recebi umas coreanas e perguntei, até tenho interesse em ir à China, quero muito ir à China e ir à Coreia do Sul e falaram, mas é um bocado a despachar já. São muitos...

E: É mais automatizado?

e: É mais automatizado, mas realmente deveria voltar aquela parte do contacto. Mas atenção, há muitos que não querem conversa, há muitos que me querem ver dali para fora. Que chegam ali e só querem descansar, querem ver-me dali para fora o mais rápido possível e, mesmo da parte dos hóspedes também existe isso. Antigamente, existia por parte dos hóspedes do *Airbnb*, dos apartamentos, daquela coisa em que “Ah, vamos confraternizar com o anfitrião, não é como no hotel”. E agora não.

E: E hoje em dia já não é tanto assim?

e: Sim, para eles é um hotel. Por outro lado, também já sinto, muitas vezes, esse afastamento.

E: Continua a fazer todos os *check-ins*? Ou tem alguém que o ajude também nessa parte?

e: Não, não, ajudam-me, senão não tinha hipótese nenhuma. Faço *check-ins* num apartamento só, dos quatro.

E: E o que o motivou a entrar aqui no Alojamento Local? Foi a parte financeira, os rendimentos que poderia tirar do Alojamento Local? Ou o convívio com os hóspedes, ou as duas coisas? Ou outro fator extra?

e: Nenhum, nenhum mesmo! Quando comecei, surgiu a oportunidade. Eu vou sempre atrás onde está o dinheiro. Senti que quando comecei “Isto dá dinheiro!”, não dá assim tanto trabalho, depois o trabalho foi aumentando, mas dá dinheiro. Quem diz que não dá está a mentir, quem diz que isto dá pouco por ano e que são grupos de Alojamento Local e que têm sido muito penalizados com impostos, não, dá dinheiro se uma pessoa souber geri-lo, dá dinheiro. Se tiver dois apartamentos dá perfeitamente para duas pessoas viverem com tranquilidade. Mesmo alugando o quarto de sua casa dá perfeitamente. O que é que me motivou? Iniciei por acaso, porque achei interessante, achei que começava a ganhar dinheiro com aquilo, iniciei, fui ver como é que dava e comecei a ver que aquilo dava dinheiro. “É pá, isto dá dinheiro”, continuei, isto dá dinheiro vou continuar, vou aumentar, vou aumentar, e depois vi “Ah, afinal tenho jeito para lidar com os hóspedes”. Eu que sempre estive em trabalho de escritório, era assim um bocado fechado.

E: Tinha menos contacto direto com os clientes.

e: Com clientes! Nunca tive contacto direto com clientes, com fornecedores. Achava que não tinha jeito, mas descobri que afinal até tinha jeito para lidar com os hóspedes e com clientes, porque dão-me boas notas, dizem-me que sou simpático! Eu até ficava contente quando diziam que eu era simpático e que recebia muito bem. Eu até ficava “A sério, eu acho-me um bocado antipático, eu não tenho jeito nenhum para isto”. É assim, comecei a ficar contente e motivado, e aquilo, à medida que a pessoa vai tendo *reviews* bons e vai tendo reservas, é tão bom quando recebo uma reserva!

E: A notificação que recebe no telemóvel da reserva é das melhores coisas que se pode receber!

e: E a pior coisa que te pode acontecer é um cancelamento! Uma pessoa fica logo um pouco em baixo. Quando tinha cancelamentos antes ficava um pouco em baixo, mas hoje em dia já não.

E: E os comentários menos positivos também o deixam um bocado em baixo?

e: Deixam-me um pouco em baixo, não tanto, é mais os cancelamentos.

E: E diga-me uma coisa, dedica os seus espaços inteiramente a turistas ou, por exemplo, também aceita arrendamento? Ou já esteve aberto a arrendamento a estudantes ou a pessoas que queiram viver cá no Porto?

e: Estou aberto, já houve propostas. Pelo menos em dois apartamentos ou três. Já houve algumas. Alugar só pela baixa temporada.

E: Há muita gente que faz isso para não ter tantos problemas na baixa temporada.

e: Às vezes enviam-me pela aplicação, pelo *Airbnb* e pelo *Booking*, uma mensagem. Não é reserva nenhuma, é uma mensagem “Aluga...” ou “Estou interessada, pode-me dar o seu contacto”. E o *Airbnb* não me permite dar contactos antes da reserva, aparece “hidden”. É claro que depois há técnicas para dar, mas também não é esse o meu objetivo porque percebo logo que a pessoa ali...os hóspedes quando começam a falar muito nas plataformas é porque não vão reservar. Eu respondo sempre com boa educação, mas já percebi. Agora quando me pedem o número, depois há propostas de...não me interessa. Depois quando eu digo, sei lá, três meses em Dezembro, Janeiro e Fevereiro, não há Bookings, não há comissões, não há chatices. Oitocentos, Novecentos, “ei isso é muito caro, não pode ser quatrocentos?”. Não.

E: Claro, aquilo que consegue retirar dos turistas sobrepõem-se sempre aquilo que podia arrendar?

e: Não tem comparação! E o trabalho sabemos, nós, que é gratificante e que é bom. Para quem gosta de fazer, eu gosto! Gosto muito disto e é preciso gostar. Eu gosto muito.

E: Ou seja, os dois espaços estão arrendáveis o ano inteiro.

e: Sim.

E: Não os fecha em nenhum período específico?

e: Não, a não ser quando há obras. Se fizer alguma obra...

E: Quando há algum investimento fecha mesmo?

e: Sim, fecho.

E: O que é que mais valoriza em toda esta experiência do Alojamento Local? Tanto para si como para os hóspedes.

e: Valorizo o empreendedorismo, ou seja, a faceta do empreendedor que acho que nos faz crescer bastante. Tratar do nosso próprio negócio, lidar com o público é importante. Aprendi, quer dizer, agora sei que tenho jeito para lidar com o público, eu não sabia, nunca soube na minha vida que tinha jeito para lidar com hóspedes e com o público. Agora tenho menos paciência porque os *check-ins* são mais rápidos. Não ter medo de arriscar, de entrar num negócio. Também não entro em negócios com muito risco, ao contrário de, por exemplo, da minha irmã que conheço, que entra e aluga apartamentos caros. Eu não, faço negócio cirúrgicos aqui e ali, cada um diferente do outro, com parcerias diferentes. Mas é isso, para mim é o melhor enriquecimento, para já. E depois tem outra coisa, aprendi a falar muito melhor inglês, muito melhor francês, tirei três cursos de espanhol porque era importante. Claro que falo com um espanhol e percebo, mas escrever bem em espanhol, gramaticalmente, foi uma coisa muito importante quando falo com eles e quando escrevo. Acho que é muito importante e tirei três cursos de espanhol e foi bom. É enriquecedor para mim em todos os aspetos. Na parte pessoal, na parte profissional, na parte de lidar com as pessoas. Acho que lido muito melhor com as pessoas, estou muito mais à vontade para lidar com qualquer cultura. Embora eu já tivesse um pouco essa à vontade, que descobri quando fui para Angola, pensei que nunca iria para Angola na vida, que nunca iria para fora do país e fui. Para os hóspedes, desculpe a pergunta, era sobre o quê?

E: O que é que mais valoriza nesta experiência para os hóspedes? No papel de hóspede, por exemplo.

e: Valorizo exatamente aquilo que é o AL e que acho que eles procuram e continua a ser real. É sentirem que estão a viver como na sua própria cidade. Estando noutra cidade, eles estão ali, estão num apartamento, têm vizinhos, vão lá baixo, vão ao supermercado. Na cabeça deles continua a ser perfeito.

E: Então, por exemplo, não vê os apartamentos como uma substituição ao quarto de hotel? Acha que são alvos diferentes?

e: São alvos diferentes. Eu digo sempre que um hotel não é meu concorrente, não é.

E: Ou seja, nem rouba clientes aos hotéis, nem os hotéis a si?

e: Não, não, não, de todo. Isso é mentira. É assim, pode acontecer em casos pontuais, principalmente em apartamentos muito caros, super luxuosos e isso tudo. Agora, no dia a dia do AL o hotel não é, eu digo com toda a sinceridade, eu digo sempre a toda a gente, que é uma pergunta que, e mesmo a pessoa com quem eu tenho uma parceria que diz “ai o hotel tal está a x”, não é meu concorrente. Quem quer ir para um hotel vai para um hotel, são realidades completamente diferentes. Uma família com dois filhos vai para um hotel. O que é que uma pessoa que vai para um hotel procura? Procura uma estadia de um quarto com pequeno-almoço, tem dois quartos separados com os filhos, não é tão agradável. Quando vai para um AL quer um apartamento, quer uma casa, quer-se sentir em casa com os filhos.

E: E quer, por exemplo, ter a cozinha para poder preparar uma refeição rápida.

e: Exatamente! Uma refeição rápida, porque num hotel são obrigados a gastar muito mais dinheiro num almoço e jantar. Por isso é que eu digo, para aquelas pessoas que têm muito dinheiro, sim, porque podem. Mesmo indo para um apartamento AL de luxo vão a restaurantes caros, mas aqui muitos deles nem sequer vão a restaurantes, a maior parte deles podem ir a restaurantes uma

vez, duas vezes, mas a maior parte das vezes compram a comida no supermercado. Deixam lá muita comida no frigorífico.

E: E diga-me só uma coisa, dos seus quatro apartamentos não vive em nenhum deles? Ou seja, não há partilha de espaço aí?

e: Não, não, não há partilha de espaço. Se me perguntasse se eu era capaz de partilhar o meu espaço, a minha casa eu costumo dizer que nunca se diz nunca, depende das necessidades. Hoje em dia, eu não colocaria essa questão. A minha irmã tem mais perfil, não se importa nada. Ela é muito, quer dizer, tem aquele perfil mesmo de compartilhar e de hóspedes e bom dia, boa tarde. Eu não, eu estou muito...

E: Mais reservado?

e: Eu gosto mais do meu espaço, das minhas coisas. São muito minhas. Então eu não partilhava. Se houvesse necessidade disso, é isso que eu digo, a necessidade faz a ocasião. Se eu tivesse a necessidade disso, por questões financeiras ou por outro motivo, obviamente não hesitaria em o fazer, mas se não sentir necessidade financeira para tal, não partilharia o meu espaço.

E: Mas sente, acha que a partilha de espaço traz algo benéfico, tanto para quem recebe como para quem é recebido?

e: Depende da personalidade de cada um. Eu, para mim, não traria nada de benéfico, trará prejudicial. O meu apartamento é como eu compartilhar o meu carro, tipo de repente estou no meu carro e começo a compartilhá-lo com outras pessoas para ganhar dinheiro com isso. Embora a casa é muito mais pessoal, a minha casa de banho, o sofá. Não estou a ver, não estou a ver.

E: Ou seja, não tem grande valor simbólico para si a partilha de espaço. Se lhe atribuísse algum valor especial à partilha de espaço seria a possibilidade de obter algum rendimento dessa partilha.

e: Ou se fosse um rendimento muito bom, em que realmente sim, se alugar aquele quarto isto vai mudar, porque eu também gosto muito de dinheiro. Vai

me dar algum dinheiro e tal, mas só mesmo se precisasse. Nunca se pode dizer que uma pessoa não vai precisar, poderei vir a precisar. Se eu vier a precisar farei, mas se eu não vier a precisar, nunca o faria. Nunca.

E: Duas últimas perguntas e prometo que não lhe roubo muito mais tempo. É se no futuro deseja continuar ligado ao Alojamento Local?

e: Claro que sim!

E: Sempre ligado ao Alojamento Local?

e: Por mim para sempre!

E: Desde que o negócio funcione, deseja estar ligado?

e: Eu sinto que quando o negócio começar a deixar de funcionar é quando eu saio.

E: Ok. Então, talvez a última pergunta é também relacionada com isso, é, e visto que já está no Alojamento Local há algum tempo, o que é que acha que o Alojamento Local trouxe à cidade do Porto e o que é que se transformou aqui na cidade? O que é que acha que pode trazer aqui à cidade do Porto e o que acha que vai acontecer ao Alojamento Local?

e: Acho que o Porto se modificou completamente. O Porto é uma cidade fantástica hoje em dia. Para mim é das melhores cidades do mundo. Eu se ganhasse o Euromilhões não mudava de cidade, embora esteja um pouco mais inseguro. É uma cidade um pouco mais insegura, não por causa do Alojamento Local ou do excesso de turismo, mas não, não sei porquê. Os sociólogos e psicólogos hão de analisar porque é que Portugal está um pouco mais inseguro, Lisboa e Porto. Tem havido muitos mais crimes, nós ligamos a CM TV e parece que estamos a ligar a Record ou a Globo.

E: Mas não sente que o centro do Porto também era um local inseguro antes do Alojamento Local?

e: Claro que sim. Quem é que ia ao centro do Porto? Eu era incapaz ir ao centro do Porto a qualquer hora. À noite nem pensar. Eu estou a falar se calhar

há sete anos, oito anos atrás, que não é assim há tanto tempo. Era impensável ir para os Aliados, para Mouzinho da Silveira, para Cedofeita, para a Ribeira nem pensar! Para a Ribeira era para ser assaltado, descortejado quase, entre aspas. Então sim, o Porto era uma cidade antiga, velha, horrível, com os prédios a cair de podres. Hoje em dia é uma cidade requalificada, é uma cidade bonita, uma cidade colorida, cheia de gente, povoada. A requalificação das fachadas, isso para mim, só isso faz com que tenha valido a pena o Alojamento Local, não só para o Porto, mas para o país inteiro.

E: E isso é obra do Alojamento Local?

e: É obra do Alojamento Local, não há dúvida. Não é obra dos hotéis, não é obra dos políticos. É obra exclusivamente do Alojamento Local.

E: De iniciativa privada. De pessoas que tinham prédios e se aperceberam que podiam retirar dali uns rendimentos e que depois conseguiram subir rendas e até arranjam prédios e começou uma bola de neve.

e: Exatamente! Antes os fundos imobiliários, eu vou-lhe dar um exemplo, a minha mãe herdou do meu avô uma casa na Avenida Rodrigues de Freitas, ali perto da Batalha. Era um apartamento de mil oitocentos e setenta e seis, são três andares, a minha mãe tinha um segundo, estava completamente destruído, não dava nem para alugar. Ou tinha que se deitar o prédio abaixo e reestruturar tudo ou apareceu uma proposta de um vendedor de um milhão de euros, mas tinha que ser aprovado um plano para sete andares. Seis andares ou sete, sim. Foi aprovado, nós contratamos um Engenheiro e chegamos a acordo com os donos do primeiro andar e do segundo e vendemos, distribui-se aquilo conforme áreas e etc. e o investidor já está...aquilo está a começar a construir, mas já estão lá a haver uns apartamentos com um valor astronómico aquilo. E, portanto, aquilo fica, eu não sei se ele vai vender aquilo para apartamentos para as pessoas viverem ou para algum fundo, que depois querem investir em parte local. Mesmo esses fundos que vieram, vieram muito depois. Mas tudo

começou, sem dúvida, connosco, com as pessoas que estavam desempregadas, as pessoas que vieram de Angola como eu e que se calhar cá não iam arranjar trabalho, com as pessoas que se estavam a formar em diversas áreas e tinham dificuldade em arranjar emprego, ou os próprios pais diziam “Olha filho, faz isto, vamos fazer isto, vamos fazer disto negócio”, ou o filho é que dizia aos pais. Aquelas senhoras da Ribeira, eu falei com uma delas e depois a minha irmã até acabou por alugar um apartamento a ela, e ela depois tirou o apartamento à minha irmã e começou a fazer lá Alojamento Local. Sabe aquela senhora de puxo atrás da Ribeira?

E: A típica mulher da Ribeira?

e: A típica, mulher do pescador e tudo, mas são muito espertas! Já está a fazer Alojamento Local, já percebe daquilo e faz! E tinha ali, eu não sei se aquilo é apoiado pela câmara, se não é, aquelas casas que eles têm ali em plena Ribeira. Portanto, mesmo aquela gente toda ganhou muito dinheiro com aquilo e permitiu às pessoas saírem daqueles apartamentos muito velhos, irem para apartamentos melhores, com melhor qualidade de vida, ganharem dinheiro com isso. E para as pessoas que compraram, também ganhar dinheiro e permitir requalificar a cidade, aquela imagem da Ribeira, gente toda requalificada. Lindíssimo! Então, realmente, o Porto, isto é, Portugal, o Porto, a cidade, tudo deve aos portugueses que investiram na iniciativa privada, no Alojamento Local, sem dúvida. E agora claro, os fundos de investimento estrangeiros, também compram, também requalificam a cidade, o que também é bom, é uma bola de neve. Mas tudo começa por baixo, por nós, e pelo povo.

E: E que futuro é que prevê para o Alojamento Local e para a cidade do Porto?

e: Enquanto houver as *low-cost*, atenção, as *low-cost* foram também fundamentais. Se não houvesse *low-cost* para o Porto, provavelmente não haveria setenta por cento do Alojamento Local! Agora, eu tenho outra

realidade. Os meus hóspedes já não vêm assim “Olha, o meu avião chega às seis da tarde.”, não, eles dizem, quer sejam canadianos, chineses, franceses, ingleses, australianos, Nova Zelândia, México, de toda a parte do mundo, Cazaquistão, Paquistão, tudo! Todos os países do mundo! Dizem, “Olha eu venho de cá de Braga, olha eu venho de Bragança, venho de Coimbra, venho de Leiria”.

E: Exatamente, há muita gente a vir de carro de Lisboa, a dar uma volta por Portugal, aproveita para passar no Porto, aproveita para passar noutras cidades.

e: Visitam Portugal inteiro! E eu próprio já comecei! Eu tinha uma rapariga que era da Eslováquia, que me disse assim “Como é que eu apanho o comboio, como é que eu vou apanhar o comboio, porque eu vou para Lisboa daqui a dois dias? E olhe, e Braga?” e eu “Ah, vocês vão a Braga?”. Era um casal, muito jovem, “pronto, Braga, bonito e tal, apanham um comboio ali, mas olhe, já que vão para Lisboa, parem ali em Aveiro que é muito bonito. Vou-vos mostrar imagens, tipo a Veneza de Portugal” e depois deram uma nota excepcional, disse que adorou Aveiro, que ainda passaram lá uma tarde, adoraram, parecia Veneza com aqueles canais.

E: Ou seja, já há muita gente que não vem diretamente com as *low-cost* para aterrar no Porto, mas, por exemplo, que vêm de Madrid ou vêm de Lisboa e aproveita e também vem ao Porto?

e: Sim, ou então vem de avião, Faro, Lisboa e Porto, até ficam aqui um dia no Porto, ou dois, depois vão e andam relaxados durante uma semanita. Conhecem e alugam carro, todos eles alugam carro. E atenção, os espanhóis sempre vieram de carro, sempre, sempre. É raro, só os de Barcelona é que vêm de avião, porque o resto podem vir de qualquer parte de Espanha.

E: Eu já tive de todas as partes de Espanha e todos a virem de carro.

e: Vêm de carro, é impressionante! E pronto, mas realmente é um fenómeno, para mim, que tem uns seis meses, sete meses, completamente novo e que eu

vejo que eles vêm visitar Portugal inteiro. Porque, lá fora, Portugal está sempre bem promovido com certeza! A minha irmã, a segunda das minhas irmãs trabalha na AICEP, Agência de Comércio Externo Português, pronto já há muitos anos, e também está nessa promoção. E o meu outro irmão trabalha na parte de gasolinas na Repsol, pronto, não tem nada a ver! Mas tenho realmente uma irmã também ligada ao Alojamento Local e outra no turismo, que trabalha na AICEP, funcionária pública, mas está nessa área.

E: E agora deixe-me só recordar que idades é que têm. Mais velhos, mais novos?

e: A minha irmã quarenta e cinco, eu quarenta e quatro, a outra irmã quarenta e dois e o meu irmão trinta e sete.

E: Tudo muito próximo!

e: Muito próximo.

E: Ah, deixe-me só fazer uma última provocação! É que, normalmente, quem está no Alojamento Local e quem tem apartamentos para arrendar costuma pintar o Alojamento Local de uma forma muito positiva. Mas também temos que perceber que há outros fenómenos que se juntam ao Alojamento Local e trazem aspetos mais negativos à cidade. Como, por exemplo, as pessoas que viviam no centro e se viram afastadas das casas em que viveram toda a vida. Às vezes em alturas mais complicadas da vida, ou porque tinham menos mobilidade ou porque tinham menos mobilidade financeira, e de repente ficaram sem casa. Acha que mesmo assim os aspetos positivos compensam estes aspetos negativos?

e: Completamente! É uma realidade horrível. Neste momento temos, e não é só por causa disso, as rendas aumentaram.

E: Até pelo aspeto imobiliário! Por exemplo, eu, jovem que quero sair de casa dos meus pais vejo-me completamente impossibilitado de sair.

e: Impossível sair para um T1 por menos de setecentos euros ou um T0. O que é que acontece? Quem é que vivia no centro do Porto? Eram aquelas pessoas que nós sabemos! Quem é que vivia no centro do Porto antigamente? Também não é por aí. Agora, quem queria alugar um apartamento conseguia por duzentos euros, por duzentos e cinquenta euros, um T2. Realmente as pessoas estão a ser afastadas cada vez mais e já ouvi dizer que há hóspedes que vão até Fânzeres, porque tem metro. Onde tem metro eles vão! Qual é o problema? As pessoas não conseguem. Portugal é um país barato para viver, e bom, um país de grande qualidade, um país que temos qualidade, preço barato, comida barata, transportes baratos. O que é que aqui é completamente impossível, neste momento? No Porto e em Lisboa é o arrendamento. O arrendamento é quase intratável. Ou as pessoas vivem fora da cidade, e mesmo assim têm alguma dificuldade, mas os aspetos positivos sobrepõem-se muitíssimo, muitíssimo a essa realidade. Não é falta de sensibilidade para com essas pessoas, porque há aqui um outro ponto que é essencial, e aí sim, aí o Governo é fundamental, o Governo e as Câmaras Municipais. Porque nós sabemos que, quer o Governo, quer o Estado, nem é o Governo, é o Estado, quer os municípios, têm centenas de Alojamentos que estão degradados, apodrecidos e que nada fazem com eles, não os recuperam. E que essa história das rendas acessíveis para as pessoas até eles podiam, por exemplo, subsidiar as rendas. Eu se tiver um Alojamento Local e se, tudo bem, eu alugo por mil euros e depois o Governo, se calhar temos um Governo de esquerda, que se calhar poderiam fazer duas coisas: primeiro, pegarem em todos os imóveis do Estado e poder alugar para essas pessoas que não têm como alugar, jovens ou idosos, ou o que seja. São milhares de imóveis, já houve estatísticas sobre isso, e por outro, subsidiar as rendas. Jovens, conforme o rendimento das pessoas. O apoio aos jovens estudantes que querem sair de casa dos pais. Subsidiar! Eu alugo por mil, o Governo diz "Tudo bem, eu contribuo com x de acordo com os

seus rendimentos, quando aumentar os rendimentos...”. Isso seria de um país civilizado, como na Suécia, Noruega, que nesses países não há pobres e também existe o Alojamento Local e não há pobres, não existe! As pessoas pagam impostos caros, mas têm hospitais, não há privados, praticamente, os públicos são como os nossos privados aqui. As pessoas têm direito a ir lá gratuitamente, impossível viver na rua. Essa parte, de facto, é muito mau que isso esvaziou muita gente que vivia no centro da cidade, muita gente. Dificulta muito o arrendamento às pessoas. Hoje em dia, eu vejo famílias a ter que alugar um apartamento dividido por cinco pessoas que depois tem outro fenómeno. Tem o fenómeno de África, que está a passar por uma crise grande, do Brasil, que está a passar por uma crise grande e da Venezuela, que são países que as pessoas estão a vir para cá. Os brasileiros então estão a vir para cá!

E: Em peso!

e: É uma coisa inacreditável, os meus hóspedes brasileiros dispararam mil por cento e vêm não é para tirar férias, vêm para ficar aqui uns dois dias, para ter ali a reserva para entrar na Europa e depois para ficarem por cá e ficam todos! Quando Portugal estiver em crise voltam para lá! São sempre assim estes fenómenos migratórios. Mas tudo isto coincidiu com um fenómeno migratório muito grande, ou seja, e muitos proprietários que têm um apartamento com cinco quartos, ou quatro quartos, aproveitaram-se que os brasileiros, venezuelanos, africanos chegam cá e precisam de viver e de trabalhar na restauração, muitos começam ilegalmente na restauração, e recebem seiscentos, setecentos euros e precisam de um quarto, há quartos a ser alugados por trezentos euros, trezentos e cinquenta euros. Em Lisboa, seiscentos euros um quarto, são coisas impensáveis. Há pessoas que também se aproveitaram um bocado dessa situação da imigração e o próprio preço dos quartos, já nem digo dos apartamentos, mas dos quartos, aumentou com a imigração. Se formos ver os quartos subalugados, a maior parte são brasileiros, africanos, venezuelanos,

a maior parte brasileiros. Mas também há muitos portugueses, casais e com filhos a irem para quartos e a pagar rendas de trezentos e quatrocentos euros. Isso para mim é terrível, impensável, mas o Governo tem culpa nisso, o Governo e as Câmaras Municipais têm de subsidiar as rendas, têm que apoiar as pessoas. Nós estamos a falar de um Governo de esquerda. Têm que apoiar as pessoas, têm que apoiar os mais pobres, têm que apoiar os jovens estudantes, têm que apoiar a iniciativa da habitação, porque isto é uma realidade terrível em termos sociais, hoje em dia.

Entrevista 6 – Pedro Ferreira

Entrevistador (E): Então, a primeira pergunta era, onde é que nasceu? Onde é que estudou? Qual é que foi o seu percurso académico? Se chegou à faculdade ou não, se acabou um curso ou não? No fundo uma história desde o início.

Entrevistado (e): Ora bem isso agora é uma história de vida, um bocado comprida. Vamos por partes! Nasci no Porto, fiz a primeira classe no Rosário, depois fui para os Maristas, depois fui para o D. Manuel, depois para o ISAG, licenciiei-me em Gestão. Depois fiz o MBA na FEP e em termos académicos é isso.

E: E tudo dentro dos prazos previstos?

e: Não, não, não. O meu pai tinha uma empresa e eu, realmente, sempre fomos habituados a trabalhar a partir de uma certa idade, por opção, não obrigados e, entretanto, fiz alguns interregnos. Eu devo-me ter formado para aí com trinta anos. Aliás, nem formado. Na altura fiz só o bacharelato e depois é que mais tarde acabei. E foi sempre assim um bocado e, portanto, em termos académicos é um bocado isso.

E: E depois, em termos profissionais, sai do curso do ISAG e começa já a trabalhar? Ou já vinha trabalhar antes nas empresas do seu pai?

e: Já vinha antes. Inclusivamente, trabalhei muito tempo, o meu pai tinha montado um prédio, portanto, tinha uma certa idade, era uma pessoa idosa, mas muito dinâmico. Já com uma certa idade montou uma empresa ligada a materiais de construção em que apanhamos a crise de noventa e dois, também foi uma crise assim muito forte, e que eu estive lá e que me ocupou bastante tempo.

E: E foi aprendendo?

e: É! Só que na altura depois parei, fiz o ISAG em termos de gestão, que na altura o ISAG foi dos pioneiros. Acho que a Católica e o ISAG foram dos primeiros a fazer o curso de Gestão, na altura.

E: E começou a trabalhar com que idade?

e: Cedo, sei lá, a acompanhar a empresa do meu pai, cedo, com dezasseis, dezoito anos. Não! Nem tanto, nós sempre tivemos muito ligados à empresa, o meu pai gostava que continuássemos como uma empresa familiar. Nas férias íamos para lá, fazíamos a gestão dos salários, aquelas porcarias todas, e depois na altura do liceu era dedicado aos estudos.

E: E depois de sair da empresa do seu pai por onde é que passou até hoje?

e: Quando acabei o ISAG, entretanto o meu pai faleceu, e houve ali uma certa rutura com as empresas do meu pai e fui trabalhar para a Sonae. Fui adjunto de direção financeira. Estive lá, depois passei para uma empresa de serviços financeiros, que era uma empresa do grupo Amorim, que fazia um trabalho, na altura, muito pioneiro, que era a gestão de cambiais de financiamentos em moeda estrangeira. Estive lá, entretanto, depois, optei por trabalhar por conta própria. Estive muito ligado à indústria do calçado. Também tive uma unidade própria, portanto, própria, com sociedade com outras pessoas, em que fizemos lá a reestruturação daquilo tudo. E andamos, e depois vendemos e ganhamos e, entretanto, depois, ainda fiz uma parte de consultoria também lá na área do calçado, na zona de São João da Madeira durante uns tempos. Mas depois dediquei-me à área própria, que foi a área imobiliária.

E: E é aqui que depois chega o Alojamento Local?

e: Pois, já estamos a falar para aí há vinte e cinco anos.

E: E agora mais ligado ao agregado familiar, ainda quando era mais novo, com quem é que vivia?

e: Com os meus pais.

E: Com os seus pais? E tem irmãos?

e: Sim, sim.

E: E que idades é que têm?

e: Portanto, eu tenho sessenta e um, nós somos sete. Se eu tenho mais uma, tinha, que já faleceu, uma meia-irmã, somos seis rapazes e uma rapariga do mesmo pai e da mesma mãe. E depois tinha uma meia-irmã que, entretanto, já faleceu. E os meus irmãos...é que eu em termos de datas não...pronto há pessoas que gostam, eu não. Mas sei lá, tenho irmãos com cerca de setenta anos, perto disso. Tenho de setenta e tenho outro mais novo, eu sou mais a menos a meio e tenho mais dois abaixo, deve ter cinquenta e cinco, cinquenta e seis.

E: E há algum também ligado ao Alojamento Local ou não?

e: Não, que eu saiba não.

E: E diga-me uma coisa, se ainda se conseguir lembrar, qual era a profissão e qual era a área de estudos dos seus pais e dos seus avós? Sei que, antigamente, não existia.

e: Não havia. Os meus avós, provavelmente, não sei. Não, mas não tinham. Da área do meu pai, o meu pai teria a quarta classe, ou talvez a terceira, que era o que na altura era obrigatório para tirar a carta e a minha mãe, também seria talvez por aí. Em todo o caso, a minha mãe ainda é viva, o meu pai não, mas a minha mãe ainda é viva. Não sei se terá o primeiro e o segundo ano do liceu, talvez por aí. Não posso precisar.

E: Ok. E como eram muitos, como eram sete irmãos, possivelmente, na casa onde viveu também existia o conceito de partilha de espaço. Partilhou o quarto com algum irmão ou algum dos irmãos partilhava quarto? Ou cada um tinha a sua área?

e: Não, nós tínhamos alguns que tinham quarto individual e outros, principalmente a minha irmã, a minha irmã mais velha e o meu irmão tinham quarto individual e depois o resto tínhamos quartos com duas pessoas.

E: Ou seja, já havia aí alguma partilha de espaço?

e: Sim, sim, sim. Eu sempre dividi com outra pessoa.

E: E, atualmente, com quem é que vive?

e: Neste momento vivo com a minha mulher e com os meus filhos.

E: E tem filhos?

e: Tenho.

E: E com que idades?

e: Uma tem vinte e seis e o outro tem vinte e um.

E: E o que é que fazem os seus filhos?

e: Uma é licenciada em Engenharia de Gestão Industrial e o outro acho que está no terceiro, não, está no quarto e acho que vai para o ano para o quinto.

E: E em que área?

e: Também em Engenharia de Gestão Industrial, na FEUP. Foi a universidade onde tiraram os dois o mesmo curso.

E: E nunca nenhum dos filhos mostrou interesse em trabalhar com o pai?

e: Eles trabalham. Se tiverem que trabalhar, trabalham. É assim, nunca, neste momento, é assim, o meu pai vai tendo a sua empresa e eu sou um bocadinho apologista, como eu fiz este percurso fora, em que eu achei muito interessante e muito construtivo, neste momento prefiro, e como tive aquela área da consultoria que vi, realmente, problemas graves em termos de organizações familiares, e normalmente não têm mentalidades e formas de estar, prefiro que eles façam esta primeira fase fora.

E: Sim, por eles?

e: Eu, de certo modo, considero-me um privilegiado porque tive uma, as coisas não eram como agora, evidentemente, mas tive muita sorte na realização que tive. E as facilidades, as facilidades ou responsabilidades, as condições que tive para trabalhar. Sei o que era a vida, o que é a empresa familiar, o que é estas empresas fora da família, com uma certa dinâmica, com uma certa cultura, como era a Sonae naquela altura, e julgo que ainda será, e no lugar em que eu

estive, como é óbvio que me proporcionou muita coisa. Acho que eles devem também ir por aí.

E: Seguir o caminho deles primeiro e ganhar alguma experiência?

e: E, principalmente, alguma mentalidade!

E: Irmãos, já disse que não, mas tem algum familiar também ligado ao Alojamento Local?

e: Não, não.

E: É o único da família ligado a esta área?

e: Sim, sim, sim.

E: Agora, ligado um bocadinho mais à sua parte de amigos e à parte social, dedica cem por cento do seu tempo ao Alojamento Local? Ou tem outras atividades?

e: Não, continuo com a minha atividade. Isto é até, de certo modo, um *hobbie*. Apercebi-me que o Alojamento Local é uma área que, realmente, dá imenso trabalho. Portanto, o Alojamento Local pertence-me a mim e à minha mulher e foi, de certo modo, também a integrar um bocadinho os filhos nessa área empresarias, apesar de pronto, ser uma área um bocado, pronto. Nós temos, neste momento, cinco apartamentos e, não é uma coisa que dê para que seja, de certo modo, rentável que sustente, ou possa sustentar quatro pessoas, mas é para dar um extra ao fim do mês e, de certo modo, também, inculir-lhes um bocadinho o gosto pela gestão e para dividir as tarefas. Porque é assim, eu não podia só, quer dizer, poder podia, mas tinha que abdicar de outras coisas.

E: Claro, porque o Alojamento Local ocupa muito, muito tempo.

e: E assim a ideia foi mesmo essa, foi de certo modo repartir, e aliás, já houve ali umas situações que, realmente, tiveram que ser ajustadas. Exatamente, aquelas tais mentalidades familiares que não entendem essas coisas, porque é realmente, sei lá, um participa na plataforma, outro participa ou uma semana ou um mês e depois vem outro. Pronto, eles também têm a vida deles.

E: Claro. E quando não está a trabalhar, como é que ocupa os seus tempos livres? O que gosta de fazer nos seus tempos livres?

e: Estou com os amigos, viajo, pratico desporto, caminhadas. É basicamente isso.

E: E faz parte de alguma associação, de algum clube?

e: Não, que me esteja a lembrar não.

E: Costuma adquirir bens em segunda mão? Usar plataformas como o OLX ou Custo Justo?

e: Costumar não, mas não tenho nenhum problema.

E: Não surge, regularmente, uma oportunidade para?

e: Não, por exemplo, telemóveis e tal, isso compro. Não.

E: E gosta de ver televisão?

e: Sim.

E: Filmes e séries, gosta?

e: Gosto, quando é de qualidade toda a gente gosta. Quando é assim umas coisas que me interessam.

E: E tem aquelas aplicações como a *Netflix* ou a *HBO*?

e: Tenho.

E: E conta própria? Ou partilha a conta com alguém?

e: Não lhe posso responder porque é a minha mulher que trata disso, dessas coisas, porque ela é que é muito mais...

E: Ligada aos filmes e às séries!

e: É, televisiva que eu! Ela é que tem isso, não sei. Mas julgo que será conta própria.

E: E tem amigos ligados ao Alojamento Local?

e: Amigos propriamente, não, mas tenho pessoas que conheço.

E: E que conheceu depois de entrar no Alojamento Local ou que já conhecia antes?

e: Antes, antes.

E: E alguma vez socorreu da ajuda deles para tratar de alguma coisa, ou para iniciar atividade?

e: Não.

E: Ou por exemplo, viu nesses conhecidos um exemplo de um caminho a seguir? Também, não?

e: Apercebi-me nesses exemplos como é que as coisas, mais ao menos, funcionavam. Mas é assim, este Alojamento Local surge porque nós tomamos uma posição de outro já existente, em que muita informação, ou quase toda a informação, ou seja, tudo ao pormenor veio tudo dele. Foi, por acaso, uma pessoa, nesse aspeto muito correta que nos transmitiu, e ainda hoje, se precisarmos de alguma coisa está disponível.

E: E essas pessoas conhecidas, que conhece também ligadas ao Alojamento Local, atuam como proprietários, arrendatários?

e: Arrendatários. Eu nem sei se são arrendatários, sinceramente assim ao pormenor. Proprietários não são, acho que são arrendatários.

E: Há usufrutuários, comendatários, há vários tipos.

e: Não, fazem a gestão se calhar para outro.

E: Ok, também existe a gestão comissionada. Ou seja, o Alojamento Local não é a sua atividade a tempo inteiro e não lhe ocupa cem por cento do seu tempo?

e: De modo algum.

E: Consegue-me descrever um dia do seu quotidiano? Desde que acorda até que se deita?

e: Eu tenho uma empresa de promoção imobiliária em que temos produtos variadíssimos, desde a área comercial à área de promoção, de restauro. Neste momento, mais de restauro do que promoção, porque, pronto, quando foi a crise acabamos com a parte da promoção e depois nunca mais a retomamos. Porque os terrenos que temos ainda são em áreas que, realmente, hoje não são e

não têm grande interesse em desenvolver e, portanto, fazemos muito restauros. Temos uma série de atividades ligadas e essa área de construção, de pessoas que depois, também às vezes nos pedem trabalhos. Pronto, o meu dia-a-dia, normalmente é dedicado à área da construção e com variadíssimas atividades. As escrituras, coisas das conservatórias, etc. E fora isso, depois neste momento, tenho a parte com o Alojamento Local.

E: E sabe-me dizer, mais ao menos, quanto tempo, por dia ou por semana é que dedica ao Alojamento Local?

e: Sim, média duas horas.

E: Duas horas por dia?

e: Sim. Se calhar mais porque também tem a parte da minha mulher, que é ajudante.

E: E como é que é essa parte do dia dedicado ao Alojamento Local? Conseguir-me descrever um dia normal na gestão do Alojamento Local?

e: Nós temos a parte das plataformas, normalmente é a minha filha que trata. Quando ela não está, trato eu, que é realmente aqueles *mails*, aquelas coisas e fazer a gestão.

E: Fazer o contacto direto com os hóspedes?

e: Com os hóspedes. A parte da gestão do dia a dia dos apartamentos em si, das limpezas e essas coisas, normalmente é a minha mulher que trata. E eu, muitas vezes, faço a parte das plataformas, às vezes coordeno a situação disto tudo e faço também aberturas. E pronto, é mais ao menos isso.

E: E *check-ins*? Não trata dessa parte?

e: Eu disse aberturas, *check-ins*.

E: E por exemplo, definição de preços? Isso também inclui na parte das plataformas?

e: Sim, incluo porque, nós realmente até estamos nesta fase. Nós começamos isto no ano passado e este ano depois tivemos que fazer a parte dos preços e, realmente quero fazer isso em conjunto com a minha filha.

E: E como é que chegou até ao Alojamento Local? Disse que foi uma pessoa que lhe passou os cinco apartamentos, mas como é que chega até essa oportunidade?

e: Pronto, realmente as informações chegam-nos que, realmente é uma área, de certo modo, rentável. Que realmente valerá a pena e que será uma oportunidade de negócio que surge, começamos à procura e a minha mulher teve conhecimento de uma pessoa que estava na situação de ceder o espaço. Cedeu-nos o espaço e nós arrendamos.

E: Ou seja, nunca chegou a comprar os apartamentos ou o edifício?

e: Não, não. Nunca chegamos, exatamente por causa disso, porque tem sido difícil a aquisição, que são preços muito altos, ou que por isto e por aquilo e não estamos no sítio e realmente aquilo pareceu uma oportunidade.

E: E como já apanhou o negócio em andamento não precisou de fazer nenhum investimento?

e: Hoje em dia, é a parte que também me preocupa sempre um bocadinho é uma pessoa não conhecer o negócio. Da experiência que eu tenho de vida, os números fazem-se de números que nós queremos e por vezes é um problema. Uma pessoa quando não sabe, quando não tem referências as coisas não funcionam muito bem. E isso já estava a funcionar. Entretanto tivemos, evidentemente, que acreditar um bocadinho no que nos disseram.

E: E que se ia manter daquela forma!

e: Exato, foi um bocado isso!

E: E deixe-me voltar só aqui atrás. Ao bocado disse-me que gosta de viajar nos seus tempos livres, alguma vez procurou, e eu faço esta pergunta porque muitas vezes as pessoas, mais antigamente, quando viajavam procuravam mais

o hotel e o quarto de hotel. E hoje em dia há já pessoas que começam a procurar os apartamentos e outro tipo de unidades. Alguma vez nas viagens que fez procurou este tipo de sítios para se alojar ou sempre procurou e deu preferência ao hotel?

e: Eu sempre fui para o hotel, mas por acaso, no ano passado, mais ao menos por esta altura, agora no princípio de fevereiro, fiz uma viagem em que realmente recorri. Acho que também só foi uma unidade.

E: E gostou dessa experiência?

e: Gostei, gostei, gostei. Também era um sítio em que praticamente não há hotéis. É assim, também foi o Miguel, o meu filho que tratou disso, mas ali não há hotéis.

E: E vê estes apartamentos com capacidade para substituir os quartos de hotéis? Ou acha que são públicos completamente diferentes, quem vai para hotéis vai para hotéis e quem vai para apartamentos vai para apartamentos?

e: Eu julgo que quem procura estes apartamentos, não lhe consigo responder com precisão. Há pessoas que procuram isto porque realmente vão fazer vida num apartamento, querem fazer as suas refeições. Mas por nossa experiência, reparamos que há muita gente, que se calhar não a maior parte, que fazem daquilo tipo hotel. Ainda não consegui auferir se realmente é dos preços, se calhar, provavelmente até será isso, mas não creio. É como digo, a nossa vida não é só aquilo e também não temos, às vezes, muito tempo, porque aquilo quando está, temos tido ocupações boas, não há tempo para pensar. Aquilo é muita responsabilidade porque tem que estar sempre tudo pronto, tem que estar, o *site*, tenho que arranjar uma empregada para limpar.

E: São preocupações constantes!

e: Exato, é. E, portanto, não há muito tempo para pensar. Mas, realmente, nós temos muitas, se calhar até a maior parte das pessoas que não fazem muito uso,

com dois, três dias e não fazem muito uso das condições do apartamento. E quando estou a dizer isto estou a dizer mais a parte da cozinha.

E: E os cinco apartamentos que tem, dedica-os inteiramente ao arrendamento a turistas ou alguma vez pensou arrendar a estudantes ou a pessoas que quisessem viver no centro do Porto?

e: Nós temos, também, nesta altura de baixa, digamos baixa, alugamos.

E: Alugam de forma mais prolongada?

e: Sim, sim. Quer dizer, até procuramos mesmo isso porque, é como lhe digo, isto é muito recente, só temos este historial deste ano, já sabíamos que íamos quebrar em janeiro e fevereiro. Mas, por exemplo, em janeiro é uma quebra mesmo muito acentuada. Em janeiro e fevereiro. E março também! São quebras mesmo muito acentuadas. Assim, também tentamos compensar.

E: Mas os apartamentos estão disponíveis para serem arrendados o ano inteiro? Não fecha em alguma altura em específico?

e: Não.

E: Nem prevê fechar?

e: Não, tentamos sempre rentabilizar o máximo possível. Tentamos maximizar os rendimentos que são possíveis dos espaços.

E: Ou seja, a minha tese é também muito sobre a Economia...

e: É economista?

E: Sou gestor!

e: Gestor, também.

E: A tese também cai aqui um bocado para o conceito de Economia de Partilha e o Alojamento Local. Economia de Partilha aqui é, por exemplo, eu em minha casa tinha três quartos e não dava uso a dois deles e partilhava-os com outra pessoa. Nunca viu os apartamentos que tem na baixa assim, pois não? Ou seja, o Miguel ou a sua filha irem para lá viver e nos outros espaços poder alugar a outras pessoas.

e: Não, não.

E: Ou seja, sempre viu aquilo como um investimento capaz de lhe dar mais alguma coisa ao final do mês?

e: Sim, sim. Até pela localização geográfica que eles têm. Aquilo são apartamentos, mas estão dentro de um edifício. Se um dia se o Miguel ou a Margarida precisarem de ficar ali depois...mas à partida não.

E: E que dificuldades é que sentiu no início da gestão do Alojamento Local? Quando abriu o Alojamento Local.

e: As dificuldades foram, realmente, criar uma certa mentalidade a uma generalidade da equipa. Nas pessoas que tenho a tratar disso. São questões de família.

E: Conseguir pôr toda a gente a pensar da mesma forma.

e: Sim! E não querendo impor nada. Fazendo uma gestão pouco autoritária. Pouco autoritária, muito descentralizada, tentando transcrever certas situações, certas situações que já se passam cá fora, porque, entretanto, tenho mais duas empresas. Foi um bocado difícil, foi essa a maior dificuldade. O resto, o problema das plataformas deu um bocadinho de trabalho, mas não foi nada por aí além, ultrapassou-se com uma certa normalidade. Deu um bocadinho mais de trabalho, mas não foi nada por aí além. Ultrapassou-se com uma certa, vamos dizer, normalidade. Foi realmente a parte, neste caso, com a filha, a minha mulher que entraram no sistema e foi um bocado mais difícil

E: Encontrar harmonia para toda a gente ...

e: É, é, e agora já está mais ao menos, mas ...

E: Mas às vezes ainda vai criando ali uns conflitos. É complicado!

e: Aquela situação familiar, de às vezes terem mentalidades diferentes.

E: E qual foi a principal razão que o motivou a investir no Alojamento Local? Foi aquilo que me estava a dizer?

e: Foi isso, foi uma oportunidade de negócio em que podia partilhar, isso sim, que podia partilhar com a família e, de certo modo, também mais um bocadinho de contacto com o empresariado. Não a minha mulher que já é empresária em nome individual, mas os meus filhos com a parte de empresário também individual.

E: Nunca viu os seus apartamentos como partilha de espaço, mas em criança partilhava o quarto com os seus irmãos. Considera esta partilha de espaço benéfica em algum sentido?

e: Sim, acho que sim. Há sempre uma troca de ideias, uma convivência, uma forma de estar não muito egocêntrica.

E: E para si tem algum valor simbólico esta partilha de espaço ou, por exemplo aqui os valores financeiros sobrepuseram-se a este valor simbólico que poderia existir?

e: A partilha de espaço? Encarei sempre aquilo como um negócio.

E: Ou seja, vê aquilo puramente como um negócio.

e: Um negócio, mas antes do negócio, de certo modo, não na patilha de espaço, mas também um negócio, de certo modo, agradável. É uma atividade muito agradável de se fazer. Não custa nada e tenho gosto em fazer. Na questão da partilha propriamente nunca pensei.

E: Então esta pergunta surge mesmo neste contexto. O que é que mais valoriza nesta experiência do Alojamento Local? Tanto para si como para os hóspedes.

e: Eu valorizo, pronto, a parte financeira, a parte de relações interpessoais com os meus hóspedes e, não sei o que lhe vou responder se enquadra na pergunta que me fez, tendo em conta, realmente, uma responsabilidade muito grande porque estamos a representar o nosso país e a nossa cidade.

E: Sim, sim, sim, perfeitamente! Ou seja, esta experiência...

e: Ao fim ao cabo estes são os parâmetros, de certo modo, fulcrais que eu realmente entendo. Nós realmente temos uma responsabilidade muito grande em relação ao nosso país e à nossa cidade e a forma como recebemos. Dá-me prazer receber pessoas, onde realmente tento receber o melhor possível. E depois tem a componente financeira, que é realmente um acréscimo, um acréscimo ao rendimento da família.

E: E agora, mesmo a acabar, as últimas três, duas perguntas porque uma delas já me foi respondendo ao longo da conversa, que é se no futuro deseja continuar associado ao Alojamento Local?

e: Eu julgo que, pronto, é uma área que até, de certo modo, me está a despertar um certo interesse, a área turística. Portanto, sim.

E: Ou seja, enquanto a saúde permitir deseja continuar?

e: Sim, sim o Alojamento Local e se calhar outras áreas também.

E: Mas também ligadas ao turismo?

e: Sim, sim.

E: Ok. A última pergunta é o que é que acha que o Alojamento Local trouxe à cidade do Porto? Como é que era a cidade do Porto e o que é que o Alojamento Local fez à cidade do Porto? E o que acha que ainda pode fazer à cidade do Porto e o que é que acha que vai acontecer à cidade do Porto e ao Alojamento Local?

e: O Alojamento Local vejo, não sendo nenhum especialista nisso, vejo como um complemento de hotelaria, uma área como a hotelaria. E eu, é como digo, não percebi por acaso, é uma área que posso tentar começar a perceber o que é que leva as pessoas a ir, realmente, ao Alojamento Local, muitos deles que não utilizam a cozinha nem nada. Não sei se é por uma questão de preço, por uma questão às vezes de ocupação, porque o Porto realmente está, o Porto e se calhar Lisboa, não tenho acompanhado muito as taxas de ocupação, mas pode realmente eles não terem ocupação, ter tudo completo e se virar um bocadinho

para o Alojamento Local. Eu vou dar uma opinião, mas sinceramente nunca pensei nisto, mas vou-lhe responder o que, neste momento, sei. Pode ser, realmente, como o Porto teve um crescimento muito grande no turismo, muito rápido, provavelmente a capacidade hoteleira não teve capacidade de resposta. Neste momento, como sabe, está muita coisa a construir, está-se muita coisa a construir e, portanto, com o tempo poderá ter essa capacidade de resposta e, nessa altura, não sei o que vai mudar, as pessoas a ir para o Alojamento Local ou para a parte da hotelaria. Trouxe essa facilidade de as pessoas poderem visitar o Porto, se calhar em alturas que eu lembro-me que, muitas vezes estava tudo cheio e depois por preços também muito caros. Para mim tem preços mais acessíveis, mais justos, equilibrados, se calhar melhores. Acho que talvez tenha sido, realmente, o maior benefício. E uma ocupação, uma reconstrução dos apartamentos, de casas que estavam completamente abandonadas e degradadas e, num estado que toda a gente sabe. Também foi bom por isso, fomentou bastante a economia e depois pronto, em termos de inconvenientes...

E: Pois, há também, certamente, aspetos negativos.

e: Em termos de ambientes. Se calhar em termos de ambiente é uma coisa que pesa muito no ambiente. As pessoas sentem-se incomodadas. De resto, em termos de atividade económica, parece-me positivo.

E: E há também aqueles casos de não renovação de contratos e de despejos em que as pessoas se viram obrigadas a abandonar ou a subir as rendas das suas casas.

e: Sim, sim, sim, exato!

E: Mas para si, acho que, por exemplo, no setor imobiliário em que o Alojamento Local mexeu também muito com o setor imobiliário. E por exemplo, um jovem como eu, ou se o Miguel quiser sair de casa dos pais, atualmente, com os salários que nos oferecem e com o preço das casas é um

bocado impossível. Ou seja, mexeu também aí com a vida de quem vive na cidade.

e: Não só o Alojamento, mas a parte turística em geral. E principalmente, julgo que também essa parte turística, e baseada muito no comprador estrangeiro. Acho que foi muito responsável. Digo isto, não no sentido de criticar nem nada, mas quer dizer, em circunstância dos factos tem realmente essa questão dos preços. Se tiver a ver com a parte turística, foi uma nova realidade que apareceu aqui e assim foi.

E: E pondo tudo nos pratos da balança, o Porto ganhou ou perdeu com o Alojamento Local?

e: O Porto acho que ganhou, porque o Porto tem vindo a perder muito. Fruto de várias situações perdeu muita gente. O Porto acho que não se atualizou em termos de urbanismo e, então foi perdendo imensa gente para os conselhos vizinhos. E, portanto, não se estava a ver, a perspetivar um regresso dessa gente. Eu não tenho os números, mas sei. Não tenho os números precisos...

E: Por acaso há uma parte do meu estudo em que eu reflito sobre dos números e da parte de habitação da cidade e durante uma centena de anos a população crescia e chega a um ponto em que a população decresce e é curioso, porque a população do concelho da cidade do Porto decresce, mas à volta crescem todas em termos de população residente.

e: Está sempre a atualizar. Houve situações que teve aqui anos e anos e eu que estou ligado à área imobiliária sei disso. Nós chegamos a fazer construções novas aproveitando as antigas no Porto. Posso-lhe dizer, pronto, as pessoas passam, as pessoas não ligam, mas era uma dor de cabeça, e aliás alguns casos vieram retratados, alguns! Passavam por isso e depois as pessoas deixavam aquilo, não deixavam fazer nada, complicavam tudo, tinha que se meter fachadas, era um problema! Só contado! Só passando.

E: Só vivendo isso?

e: Uma pessoa às vezes metia-se num projeto para fazermos durante dois anos e era capaz de andar ali dez ou quinze e não conseguir fazer. E, portanto, mudava a Câmara, mudava isto, mudava aquilo. E, portanto, o Porto não se soube atualizar. E realmente, se calhar, e voltando à sua pergunta, beneficiou, se calhar não tinha capacidade para se regenerar. Eu vivi mais na zona centro da cidade, fazia muitas caminhadas ali pela zona da Baixa e aquilo estava mesmo muito degradado. A maneira como até a Câmara impunha a organização daquela zona, na minha opinião, não tinha condições para levar pessoas com uma certa qualidade ao Porto, porque não permitia estacionamento, não permitia uma série de coisas que as pessoas hoje estão habituadas e pretendem nas suas casas. Portanto, acho que só ganhou, porque realmente, de outra forma não havia solução. Há situações, está-se a fazer muitas coisas, mas isso depende, os seus próprios promotores é que depois irão, se calhar, sofrer as consequências. É fazer quarto, quarto, quarto, de qualquer maneira, sem qualidade nenhuma, coisas que me parece que, realmente, são fruto um bocado desta situação.

E: O que eu discutia há uns dias com outra pessoa que gere bastantes apartamentos, é que agora a cidade pode ver uma certa transformação, que é, há hotéis que continuam a ser construídos e a abrir. Isto do Alojamento Local surge porque os hotéis não tinham capacidade para responder à procura que existia no Porto e, então, as pessoas que tinham apartamento na Baixa, no centro da cidade foram reconstruindo e foram dando resposta a quem nos queria visitar. E hoje em dia as coisas são um bocadinho diferentes, porque os hotéis começam a surgir e já começam a conseguir dar respostas e a preços mais baixos. E o que pode acontecer com o Alojamento Local? É converterem-se em casas para quem queira habitar o centro da cidade, mas há uma dificuldade, que era isso que referia. Houve muitas ideias e projetos que foram pensados simplesmente para dar resposta a turistas, ou seja, espaços muito pequenos,

sem condições, propostas mal feitas e que por vezes, depois podem deixar de ter turistas e deixar de poder dar resposta como um espaço para habitação. E esse pode ser um problema do futuro da cidade do Porto.

e: Pode ser. É, pode ser.

E: Mas prevê-se que...

e: É assim, eu sou um bocado suspeito a dizer essas coisas porque sou promotor e gosto das coisas bem-feitas. Reúnem-se vários critérios de qualidade. Mas há coisas que me parecem nada aceitáveis, mas é fruto das circunstâncias.

E: Feitas só para aproveitar este *boom* de turismo?

e: É!

Entrevista 7 – Guilherme Pacheco

Entrevistador (E): A primeira pergunta passa por tentar descobrir um pouco qual o seu percurso académico, desde o primeiro dia de escola até ao último dia em que acabou os estudos? Se acabou o curso, onde se licenciou, qual foi a área? Um bocado o seu trajeto académico.

Entrevistado (e): Eu vivi até casar no Carvalhido, num edifício panorama por cima do Café Poeta. Estudei ali perto, num infantário perto do Carvalhido, que era a Flor, depois estive na escola primária do Carvalhido e depois na Gomes Teixeira, que é na zona da Praça da Galiza. Depois fiz o secundário todo no Carolina Michaelis.

E: Que é também ali perto!

e: Sim, foi sempre por ali, ia a pé e era sempre tudo muito próximo. Depois entrei em Gestão. Não consegui entrar na FEP, não tive média e entrei na Portucalense, onde tirei o curso em cinco anos. De noventa e um a noventa e seis. Nasci a setenta e seis, noventa e um a noventa e seis e acabei o curso. Quando acabei o curso consegui um estágio num banco português, e fiz um percurso na banca. Até achava que ia ser bancário, tipo carreira na banca. Sempre tive um percurso que gostei muito de fazer. Tive em várias áreas, comecei na banca de investimento, em termos de análise. Foi aí o meu estágio, nessa área, era uma unidade que era o ARC, Análise de Risco de Crédito ligado a empresas e projetos de investimento. Depois passei para a área comercial como gerente de conta de empresas e, desde cedo, quando tinha aqueles processos de avaliação e entrevistas, eu fui manifestando o interesse em ter uma experiência no estrangeiro, no banco. Inscrevi-me, felizmente tinha boas avaliações, tinha bons resultados, nomeadamente nos objetivos cumpridos e então eu escrevia que gostava de ter uma experiência no estrangeiro. O banco estava com alguma força na área internacional e até punha o pormenor de ir

para o país com a língua inglesa, escrevia isso porque o banco tinha, também, investimentos em África.

E: Pois, havia muita gente a ir para Angola.

e: Exato, e punha de preferência num país de língua inglesa e tive sorte. O banco precisou de uma pessoa na área comercial, com o conhecimento que era útil para as reuniões. Eu vinha da banca de investimento e então, fui para sucursal em Nova Iorque, onde estive mais ao menos um ano e meio, com objetivos de crescimento lá, mas também muito na apresentação do banco em operações partilhadas, aqueles *sindicated loans*, em que o banco entrava com participações com outros bancos estrangeiros. Foi bastante interessante. Isto era a sucursal de Nova Iorque, uma sucursal histórica, a número dois de *Wall Street*, em que depois analisava e fazia ali uns investimentos do continente americano. Mas isto foi de curto-prazo porque começou a haver muitas necessidades de capital próprio aqui em Portugal, portanto o banco deixou de poder alocar fundos para esta área internacional. Daí, estava já na área internacional do banco e houve ali contacto, abriu-se a hipótese e fui para Paris. Estive em Paris três anos, na banca de imigração. Comecei numa área de empresas, *corporate*, depois tive em empresas, fui para a banca de retalho na banca de imigração em Paris. Dois mil e um, dois mil e quatro regressei para cá como diretor de sucursal, em fim de dois mil e oito houve vários diretores geria do banco a passar para o *Barclays*. O *Barclays* nessa data cresceu muito em Portugal e vieram recrutar e procurar levar para o *Barclays* alguns quadros de outros bancos. Eu fui um deles, portanto fui para o *Barclays* e estive como diretor aqui da agência da Foz, na Rua da Cerca, que agora já não é *Barclays*, como se sabe agora é o *Bankinter*. Foi um percurso engraçado. Eu disse mal, foi em dois mil e cinco. Em dois mil e oito, a data que disse há pouco é que foi a data que eu quis ter outra experiência profissional fora da banca.

E: Era isso que lhe ia perguntar, porque até chegar ao Alojamento Local esteve sempre ligado à gestão e aos bancos e depois como é que se dá essa alteração de planos?

e: Portanto, eu sempre gostei da área imobiliária, mas em Paris fiquei ainda mais ligado, com mais atenção na vertente de investimento imobiliário. Mas não fiz nada, era apenas analisar e ver situações de potencial negócio. Quando regresssei de Paris continuei com essa vontade e, precisamente em dois mil e oito, já no Barclays, eu vinha a falar no banco de uma possibilidade de saída que foi durante um ano uma licença sem vencimento. Portanto, fez-se um acordo numa licença sem vencimento em dois mil e oito, dois mil e nove em que ficou logo combinado, muito claro, que ou eu voltava para o banco como sempre estive em *full-time* e em exclusividade ou então iria rescindir mesmo com o contrato de trabalho. Portanto, dois mil e oito saio, dois mil e nove já estou envolvido em algumas coisas, sou um pequeno investidor aqui na cidade do Porto, em alguns investimentos e projetos e decidi rescindir o contrato de trabalho com o banco. Quando eu saio, em junho de dois mil e oito, para a área imobiliária foi um momento bastante mau, bastante negativo, porque o mercado imobiliário esteve em queda. Eu sempre continuei a fazer um ou outro investimento imobiliário, mas com bastante cuidado, analisando o mercado. A oferta existia, mas a procura era baixa. Toda a banca estava a não financiar e era, realmente, difícil concretizar operações. Mas continuo com esta atividade sempre com estes ciclos que aconteceram desde então. Em dois mil e dez, já estou há dois anos fora da banca e a ver que a aposta na área imobiliária estava difícil e com os riscos inerentes a esta atividade, comecei a pensar bastante em ter uma outra atividade, para além da área imobiliária que continuo, de investimentos, que é uma área com uma volatilidade significativa e de risco. Quis, então, encontrar uma outra atividade que me desse um rendimento mais estável. E pensei em diversas situações. Já na data comecei a ter reuniões e a

conversar bastante com o meu atual sócio na área do Alojamento Local e começaram a surgir ideias. Algumas plataformas ligadas à área imobiliária ou outros fins como temos o Custo Justo, o OLX, que à data não existiam. Existiam ideias, mas facilmente começamos a ver que era difícil, não tínhamos escala. Normalmente estas plataformas estão ligadas a grandes grupos ou grandes empresas por toda a força e investimento em marketing que têm que fazer. Não íamos ter escala. Surgiam ideias, analisávamos, mas não avançávamos. Outra situação que pensamos e, aí com mais detalhe, foi montar um negócio de aluguer de bicicletas que havia pouquíssimo no Porto e que agora também já sabemos que há muitíssimas. Portanto, temos que recuar a dois mil e dez.

E: Exato, quando este fenómeno todo do turismo não se sentia com tanta intensidade.

e: Era completamente diferente. Em dois mil e dez, dois mil e onze, foi um processo evolutivo, surge-nos a ideia de obter apartamentos, porque nós não tínhamos capacidade financeira para comprar apartamentos para ter alguma dimensão, e surgiu-nos a ideia de encontrarmos imóveis que pudéssemos arrendar ou em parceria com os proprietários, ou quando envolvia obra, ou já praticamente prontos nós arrendávamos com a autorização dos proprietários para nós enquadrarmos em Alojamento Local. Digamos, para subarrendar, para o subarrendamento. Então, pusemo-nos em contactos, sobretudo eu porque já estava com muitos contactos em contínuo na área, desde dois mil e oito, e em dois mil e onze havia já muitos contactos a tentar encontrar imóveis no Porto que nós pudéssemos arrendar para depois exercer a atividade de Alojamento Local. Por isso, há pergunta de “Como chegou aqui?” foi também um pouco por necessidade. Necessidade de ter uma atividade que está ligada à área imobiliária, efetivamente, porque a atividade do Alojamento Local exerce-se em imóveis, mas que desse um rendimento de maior estabilidade. Acreditando no crescimento do Porto, que nunca pensei que fosse tão rápido e tão significativo

como foi, mas acreditando na nossa cidade com o potencial turístico suficiente para ter um rendimento mais estável e, não na área imobiliária em que posso estar envolvido em três, quatro, cinco operações e durante um mês, dois meses, três meses não gerar rendimento nenhum. E isso foi o objetivo principal e de muito menor risco. A forma como eu estou envolvido em termos de investimento na área do Alojamento Local tem um risco de capital muito menor do que eu tenho na minha atividade de investimento imobiliário. Mas claro, voltando a tentar responder à pergunta, sempre foi acreditando que o Porto tinha todas as condições para o Alojamento Local. Quando nós começamos havia pouquíssimas pessoas e unidades e, de uma forma mais organizada em termos de empresas, havia mesmo muito poucas nesta área do Alojamento Local. Falava-se mais, já à data dos hosteis e, naturalmente, da hotelaria mais tradicional. Eu relembro um número engraçado que não me esqueço, e já agora, nós em dois mil e onze celebramos o primeiro contrato com um proprietário de um prédio no Pátio de São Salvador, ali em Mouzinho da Silveira, na zona do Mercado Ferreira Borges, arrendamos, são quatro apartamentos, continuamos com esse prédio, e começamos a exercer a atividade. O prédio estava em obras, tivemos que aguardar a até ao fim da obra e só em julho de dois mil e doze é que ele ficou pronto. Portanto, no dia três de julho de dois mil e doze foi quando nós recebemos os primeiros hóspedes. Na data, em dois mil e doze, o *Booking.com*...

E: Eu tive uma entrevista, com uma empresa que gere muitos apartamentos (nome ocultado).

e: Começaram mais ao menos ao mesmo tempo que nós.

E: Diziam que a dificuldade era com o *Booking* que só permitia registar unidades com mais de vinte e tal camas e, entretanto, tiveram que se ajustar, porque no Porto estavam também a surgir unidades mais pequenas

e: Plataformas como o *Airbnb* que começaram a crescer muito e depois o *Booking* alterou.

E: Exatamente.

e: É isso mesmo.

E: É uma análise ao percurso académico e profissional muito rica, mas queria-lhe só perguntar uma coisa, enquanto foi estudante com quem é que viveu? Viveu sempre em casa dos seus pais? Tem irmãos?

e: Tenho dois irmãos e até casar vivi sempre em casa dos meus pais. Casei já estava a trabalhar.

E: E em casa dos pais havia alguma partilha de espaço, ou seja, partilhava o quarto com os seus irmãos?

e: Com o meu irmão.

E: Não sei se queria acabar mais alguma coisa acerca do seu percurso?

e: Não, não, era isso.

E: Atualmente, com quem é que vive?

e: Com a minha mulher e os meus três filhos.

E: E que idades têm e o que fazem os seus filhos?

e: Têm catorze, doze e nove e estão os três a estudar.

E: Se ainda se recordar, qual era a profissão e grau de escolaridade dos seus pais e dos seus avós.

e: Portanto, o meu pai foi bancário praticamente a vida toda, com licenciatura em economia na Faculdade de Economia, a minha mãe licenciou-se em física e química e foi professora durante muitos anos, mas terá deixado de o ser mais ao menos aos cinquenta anos.

E: E houve aí uma vontade de seguir os passos do pai?

e: Sim, claramente a questão da carreira do meu pai em termos bancários foi bastante influenciadora para eu ter começado na banca e, como disse, achava que ia ficar a fazer carreira, o que não aconteceu. A minha avó não trabalhou e

penso que tinha o décimo segundo e o meu avô penso que também não andou na faculdade, fez o décimo segundo e tinha uma empresa na área de mobiliário.

E: Ou seja, também pode vir daí o gosto pelo imobiliário?

e: Mobiliário!

E: Ah mobiliário!

e: Na família, em termos das áreas em que eu estou não há ligação nenhuma.

E: E esses avós eram do lado materno ou paterno?

e: Eram do lado paterno. Os avós do lado materno quando eu nasci já tinham falecido, mas eram também ligados a uma indústria.

E: E disse-me que tinha dois irmãos. Que idades têm e o que fazem os seus irmãos?

e: O meu irmão tem mais quatro anos que eu, tirou gestão também na Faculdade de Economia e fez sempre a sua carreira no Grupo Sonae, e continua a trabalhar lá. A minha irmã tirou na Católica Biotecnologia, esteve a trabalhar na área na Moagem Ceres e depois saiu e tem agora uma empresa que faz prestação de serviços de *catering* e, mais recentemente, penso que já por influência do irmão, veio a comprar um imóvel em que eu estive fortemente envolvido para ela o adquirir onde fez obras e transformou-o numa *guest house*.

E: Quando não está a trabalhar como é que ocupa os seus tempos livres?

e: Em família, estar com os miúdos com as minhas obrigações de pai e também fazendo desporto. Sempre gostei e continuo a fazer.

E: Fazer e ver ou só fazer?

e: Ver vou sempre com o meu filho, sobretudo quando são jogos do Futebol Clube do Porto porque ele é todo portista, mas isso é mais pontual. Fazer desporto é que já faço há muitos anos.

E: Estava a falar do Futebol Clube do Porto e esta pergunta segue mesmo esse rumo. Faz parte de algum clube ou associação? Por exemplo, é sócio do Futebol Clube do Porto ou não?

e: Por acaso não, os meus filhos são sócios, mas eu não sou. Fui muito tempo sócio, mas depois quando vivi no estrangeiro, até cheguei a ser sócio correspondente, mas depois perdeu-se ali e eu também não tratei mais e deixei de ser.

E: Costuma adquirir bens em segunda mão?

e: Não, não.

E: Nem, por exemplo, para mobilar os apartamentos?

e: Sim, aí sim. Na maioria dos casos são bens em primeira mão, novos, mas algumas peças, é mais o adicional, algumas peças decorativas, às vezes peças até mais antigas, umas molduras, umas cadeiras, aí sim. Já se comprou muitas vezes em segunda mão para os apartamentos.

E: Gosta de ver filmes, séries, televisão em geral?

e: Eu gostar gosto, mas vejo pouco! Séries não vejo, a minha mulher é que tem mais tempo e vê algumas. Eu acabo por não acompanhar e filmes vou vendo, um ou outro. Vejo muito pouca televisão.

E: E tem aquelas plataformas tipo *Netflix*, HBO?

e: *Netflix*.

E: E tem conta própria ou partilha com alguém?

e: Conta própria. Conta própria, mas é partilhada, não é? É minha, mas depois partilhamos com todos lá em casa. Acho que é cinco ou quatro.

E: Disse-me que no Alojamento Local estava com um sócio na gestão dos apartamentos. Esse sócio já era seu amigo antes de entrar para o Alojamento Local, trabalharam juntos e depois tornaram-se sócios? Como foi esse processo?

e: Já e é um processo que eu tenho gosto em contar, porque somos amigos já há muito tempo. Não é meu amigo de infância. Um dos meus melhores amigos, na primeira filha ele convidou-me para ser o padrinho. E sou o padrinho e a mulher convidou para madrinha a mulher do meu atual sócio. Portanto, nós não nos conhecíamos e por eu ser o padrinho e ela a madrinha fomo-nos

conhecendo, estando juntos mais vezes. Daí nos tornarmos amigos na casa dos vinte anos, não nos conhecíamos antes. O desporto principal que eu pratico é a corrida, envolvi-me já há muitos anos a fazer maratonas, já fiz muitas e em dois mil e dez o João, o meu sócio começou a correr. Tinha muita vontade de perder bastante peso e conseguiu-o com sucesso. Começou a correr e, então, eu comecei a apoiá-lo e começamos a fazer treinos juntos muito cedo. Seis da manhã, seis e meia da manhã íamos correr. Nesses treinos em que íamos, normalmente, só os dois começamos a falar, eu da área imobiliária e ele da área onde investe já há muito tempo, que faz *trading* na área da madeira, importação e exportação. Ele também com preocupações nessa área, mais ao menos com as mesmas necessidades que eu há pouco dizia e objetivos e quando eu dizia aquelas situações de exemplo do que pensávamos fazer foi aqui. Portanto, quando eu há pouco disse “as nossas reuniões” estava a referir-me à grande maioria das reuniões e onde as ideias surgiam, que era no *jogging* matinal, em que íamos a conversar.

E: E para além desse seu sócio tem mais algum amigo ou conhecido ligado ao Alojamento Local?

e: Não. Tenho alguns casais amigos que o fazem de uma forma...fazem Alojamento Local, sim, mas não numa estrutura como a nossa, de empresa, com colaboradores já, com funcionários na área da limpeza e no *backoffice* e *frontoffice*, que o fazem-no de uma forma particular.

E: Ou seja, e esses atuam como proprietários? Têm os seus espaços e aproveitam.

e: Exato, exato.

E: Se o Alojamento Local não ocupa cem por cento do seu tempo, é uma das suas atividades, consegue-se descrever um dia normal do seu dia sem estar envolvido no Alojamento Local?

e: Não existe. Estou sempre envolvido no Alojamento Local no meu dia. Sem passar pelo Alojamento Local?

E: Sim.

e: Passa sempre. Passa sempre porque eu tenho, primeiro vou sempre lá para o escritório, mas mesmo que não vá tenho na palma da mão sempre toda a informação e há sempre telefonemas. Há sempre informação que eu quero ver, informação de gestão que passa sempre. Para além disso, na empresa a parte de contabilidade, financeira, de pagamentos passa por mim, documentação. Não tenho que dedicar tempo todos os dias a essa parte de gestão, mas também me toma tempo. Depois o dia é muito construído com base até mais na área imobiliária. Normalmente estou envolvido em obras. Neste momento, estou envolvido em duas obras que diria que praticamente me tira dois dias da semana, em termos de reuniões, fora tudo o que ainda existe para além das reuniões. E depois na área imobiliária também existem visitas imobiliárias na ótica de visitar para comprar ou visitar para vender e aí é construído um bocado com base nisso. Agora, o dia não tem muita monotonia. Eu posso dar-lhe o exemplo de um dia e lembrar-me do dia de ontem e dizer como é que foi, mas são dias muito diferentes. É organizado com base nas reuniões que tenho.

E: E tem sempre Alojamento Local?

e: Tenho! Tenho sempre.

E: E sabe, mais ao menos, por dia ou por semana, quanto tempo é que dedica ao Alojamento Local nesse dia que tem sempre um bocado de AL?

e: Eu diria, já algum tempo que não faço essas contas, mas fi-las até com base na informação do telemóvel e, eu diria que, se calhar, entre duas a três horas por dia. A média deve andar aqui no meio.

E: E, ainda, sobre as suas atividades, agora não tanto ligadas ao trabalho. Antigamente, o que predominavam eram as cadeias de hotéis e as pessoas quando viajavam iam para um hotel. Hoje em dia já há alguma alteração de

mentalidade e as pessoas, muitas vezes, procuram, também, apartamentos ou unidades mais pequenas lá fora. O que lhe pergunto é se, nas suas viagens alguma vez procurou estas unidades mais pequenas ou continua a preferir o quarto de hotel?

e: Não, procurei, procuro. Já por mais do que uma vez arrendamos apartamentos e a outras situações que não apartamentos agrada-me mais, portanto, procuro unidades mais pequenas do que um hotel de maior dimensão. É frequente fazê-lo.

E: E num dia típico da gestão das atividades ligadas ao Alojamento Local, falou-me em atividades mais ligadas à faturação?

e: Contabilidade e acompanhamento...

E: Ou seja, não tem tantas tarefas de gestão mais operacionais ligadas ao atendimento de hóspedes?

e: Neste momento, não. Neste momento, porque no início da operação fazia-o na totalidade. Quando nós abrimos, em dois mil e doze, os quatro apartamentos, em que depois, rapidamente, abrimos mais dois, mais três e passado seis meses tínhamos dez apartamentos em gestão, na fase inicial a empresa tinha três colaboradores, eu e o meu sócio que fazíamos toda a parte do *frontoffice*, receção ao cliente, todo o *backoffice* associado à gestão das reservas, o *check-in*, *check-out*, era tudo feito por nós e uma pessoa de limpeza que esteve connosco desde a primeira hora e continua como responsável por esta área. Portanto, o que fizemos foi mesmo na lógica da *startup*, nós tratávamos de tudo.

E: Já me disse que começaram com um prédio ali perto do Mercado Ferreira Borges, mas como é que chegaram até esse prédio? Como é que conheceram o proprietário?

e: Foi por via de empresas de mediação imobiliária. Eu investi muitas muitas horas a ligar a agentes imobiliários, dos quais eu já conhecia do dia-a-dia

explicando o que é que procurava. Diziam-me “Ai sim nós vamos procurar aqui na nossa base de dados...”, encontraram, foram-se dando situações e um dia uma agência imobiliária disse-me “Olhe, nós temos aqui um proprietário de um prédio que está em obras e que nos parece que terá vontade ou abertura para arrendar a uma única empresa os quatro apartamentos em detrimento de arrendar a quatro inquilinos diferentes”. Reunimo-nos e chegamos a acordo.

E: E foi assim que começou a aventura do Alojamento Local?

e: Foi assim que começou e é assim que está assente a empresa.

E: Ou seja, no início não foram precisos fazer grandes investimentos?

e: Não.

E: Por exemplo, a parte da decoração?

e: Essa parte foi connosco, mas a parte principal do investimento, do imóvel, da obra foi sempre pelo proprietário.

E: E dos vários apartamentos que tem chegou a comprar algum deles, algum prédio?

e: Sim. Nós gerimos sessenta e quatro apartamentos. Desses sessenta e quatro, que hoje estão em funcionamento, só somos proprietários de dois. Temos um prédio na rua Mouzinho da Silveira, onde é o nosso escritório, pertíssimo aqui de onde nos estamos a referir e esse prédio está em obra. Portanto, a curto-prazo, aí teremos sete apartamentos.

E: E que dificuldades é que sentiu no início para além daquela que estava a referir-se ao bocado do *Booking*?

e: Eu ao bocado depois não cheguei a concluir, que foi só uma nota, nesse verão nós tínhamos quatro apartamentos e depois abrimos mais dois num outro prédio ali ao lado, tínhamos seis apartamentos. Um dos sites onde nós tínhamos para além do Airbnb, que também conhecemos desde o início, tínhamos no *Rolling Apartments* e tínhamos no *House Trip*. O *House Trip* andava à data até com mais reservas do que o Airbnb e então, eu fiz uma pesquisa no Grande

Porto, era assim que aparecia no site. Estamos a falar em julho de dois mil e doze. Em agosto já tínhamos seis apartamentos e no *House Trip*, total, apartamentos eram setenta e quatro. Foi o número que eu decorei e disse “Então, nós temos dez por cento da oferta do Porto em apartamentos?”. Pronto, mais tarde, julgo que foi mais ao menos três anos depois, fui ao mesmo site e eram setecentos.

E: Mais dez vezes! Mas que dificuldades é que sentiu no início? Foi tudo muito natural ou houve alguma dificuldade quando começou a receber hóspedes?

e: Não, não. Tanto eu como o meu sócio não tivemos dificuldade. Falamos os dois, temos facilidade em termos de línguas, português, espanhol, inglês e francês ajuda sempre bastante a falar e diria que somos dois extrovertidos e com alguma facilidade na comunicação, pelo que foi simples. A dificuldade estava, normalmente, associada às obras e a todo o trabalho de pôr os apartamentos prontos para o imóvel estar pronto para receber hóspedes. Essa é que era a grande dificuldade, o grande esforço de o conseguir com eficácia. Na operação em si passa muito pela comunicação com os hóspedes.

E: Nos apartamentos que gere, alguma vez pensou em não os arrendar a turistas e a arrendar a estudantes e a pessoas que queiram fazer um arrendamento mais duradouro?

e: Não. Pensei, analisei, mas não é vertente. Tivemos alguns casos, pontuais de arrendamentos de um mês, dois meses. Até acho que o máximo foi para aí cinco meses, o máximo que tivemos de pessoas estrangeiras que estiveram cá em Portugal por questões profissionais e que chegamos ali a um acordo de valores. Normalmente é em época baixa, para ser preferível para nós, mas de resto, num modelo de negócio, nós pagamos um valor ao proprietário, pagamos uma renda e depois temos de rentabilizar para obter o ganho e o lucro. Por isso,

num modelo, seja de estudantes ou de um arrendamento do tipo tradicional nós temos prejuízo. Não entra na conta da exploração.

E: E aluga os espaços durante o ano inteiro ou fecha em algum período específico?

e: Nunca. Só fechamos se for para fazer manutenção e obras, porque de resto nunca fechamos.

E: Agora, relacionando com aquela parte da Economia de Partilha, alguma vez este conceito entrou em alguma das suas unidades que gere?

e: Não. Nós gerimos apartamentos desde T0 muito pequeninos até T4, portanto, temos esta oferta diferenciada. São tudo apartamentos e todos têm a sua independência. Todos têm cozinha ou *kitchenette*, casa de banho e a forma como estivemos e estamos no mercado sempre foi de não haver partilha. No fundo as pessoas arrendarem a totalidade daquele espaço e não haver partilha nenhuma. Poderíamos ter algum caso em que houvesse uma sala comum, por exemplo, em que seria mais fácil a partilha do que a casa de banho, mas nem aí. Também nunca tivemos um imóvel que nos fizesse ir por aí.

E: E acredita que estas unidades de Alojamento Local possam substituir o quarto de hotel ou outros meios de hospedagem?

e: Acredito, acredito e tenho a certeza! Acredito no sentido de ser uma alternativa. Tenho a certeza que sim. A minha opinião é que, dos hóspedes que vêm e procuram a cidade do Porto, a grande maioria, sem qualquer dúvida, se calhar superior a oitenta por cento, a primeira escolha, a primeira pesquisa que fazem em escolha é o hotel. Pelas características que o hotel tem, normalmente tem sempre a oferta do pequeno-almoço. O que não significa que nós não temos, pode haver uma proposta de incluir o pequeno-almoço, mas é diferente. A receção vinte e quatro horas, o serviço que o hotel tem. Mas, desses oitenta por cento que eu aqui referi, há um grande número que tem abertura para

poder não ficar em hotel e ficar em apartamentos. Depois, há uma percentagem que não quer mesmo hotel, que já só vão pesquisar apartamentos.

E: Mas são públicos diferentes?

e: São públicos diferentes, são. Acho que há público que só vai querer hotel em grande número. Em muito menor número que só quer apartamentos e depois há uma mistura muito grande, como eu próprio e a minha família, sempre que viajamos que analiso tanto uma hipótese ou outra.

E: O que mais valoriza nesta experiência do Alojamento Local? Tanto para si como para os hóspedes, o que é que acha que o Alojamento Local lhe dá a si e dá aos hóspedes?

e: A mim como estando a atuar nessa área? A parte que mais gostei, de tirar prazer da atividade profissional foi a parte durante os primeiros anos em que estava em contacto com os hóspedes. Portanto, aquilo que eu mais valorizo é a possibilidade de encontrar e contactar, comunicar com pessoas e ser anfitrião da cidade do Porto.

E: Mas essa motivação era maior do que a motivação financeira? De ter um rendimento estável?

e: Não lhe consigo dizer qual era a maior, mas se tiver que dizer qual era a maior vou sempre dizer que era a financeira, porque foi isso que me fez levar para essa área e, efetivamente trabalho sempre com o objetivo do lucro. Mas, durante toda aquela parte inicial eu diria que foi mesmo muito cansativo e, também, muito divertido receber hóspedes e contactar com eles. Eu até, por vezes, achava que essa atividade da comunicação poderia ser para algumas pessoas que tivessem psicologicamente menos animadas, poderia funcionar quase como um antidepressivo, uma terapia, porque a maioria das pessoas que recebemos e que vêm à cidade do Porto para Alojamento Local vêm de férias, e o ser humano de férias é tendencialmente mais bem disposto e alegre, o que só contribui para que corra bem. Se recebemos pessoas de todo o lado do mundo e

que ao longo dos anos são milhares e milhares de pessoas acontece tudo. Para os hóspedes é que, efetivamente, quando a recepção é feita de uma forma muito boa, digamos, quase de excelência e que permita sermos anfitriões da cidade do Porto e perceber o que as pessoas procuram e poder adaptar as nossas propostas, informações e dicas do que fazer, permite uma relação e uma experiência bem mais pessoal do que a maioria dos hotéis.

E: Que é um serviço mais profissional e menos personalizado?

e: É, quando a maioria dos hotéis já tem alguma dimensão. Embora, tenho dúvidas e sei que nos próprios hotéis, os próprios colaboradores procuram sempre fazer uma recepção não só com a explicação, como um ato muito formal, mas também com alguns detalhes.

E: Uma recepção mais personalizada também! Ou seja, se a partilha de espaço nunca foi equacionada também não há de ter algum valor simbólico para si. Ou considera que esta partilha de espaço pode ser benéfica em algumas situações?

e: Eu considero. Nunca explorei isso, bem ou mal, mas considero que sim, porque há, efetivamente, essa atividade da partilha de espaço no mercado dos estudantes, existe, mas também o há mais em outros países do que aqui em Portugal. Acho que existem em outros países do mundo, mesmo para fins de estadias turísticas, em viagem, existe muito mais oferta da partilha de espaço do que cá. Se calhar nós aí estamos a ser mais profissionais e não a ir tanto por aí, mas como há pouco dizia, existem hóspedes, clientes para tudo, também há pessoas que também querem isso. Aliás, a empresa, um dos gigantes mundiais, o *Airbnb*, a história surge dessa forma.

E: Em são Francisco, se não me engano, quando havia uma conferência e os proprietários de uma casa meteram um colchão insuflável na sala e tudo começou aí.

e: E por ser colchão insuflável é que é *Airbnb*. O *Bnb – Bed&Breakfast*, já é histórico.

E: E agora sim, as últimas perguntas mais relacionadas com o Alojamento Local. Se, no futuro, deseja continuar ligado a esta área do Alojamento Local e do turismo?

e: Sim, sim. A forma como nós estamos aqui implementando, temos contratos de longo-prazo, também temos agora o nosso prédio, um investimento, também, nosso. É, efetivamente, uma convicção muito grande que vamos continuar durante muitos anos.

E: E mesmo a última, e aqui é interessante ver também a sua opinião porque já começou nisto há muito tempo, para si o que era a cidade do Porto antes do Alojamento Local, o que é que é hoje a cidade do Porto depois deste fenómeno do Alojamento Local e o que é que pode, ainda, trazer à cidade do Porto?

e: A evolução da cidade é impressionante. Eu não contava que fosse uma mudança tão rápida. Há, efetivamente, alguns locais, sobretudo no centro histórico e na parte mais central do Porto que eu também gostava, como tripeiro, que não houvesse tanto turismo, mas é algo muito difícil de controlar. A Câmara estará a fazer algumas ações neste sentido, embora não acho, acho que há depois exageros. Depois em termos de opinião não acho que a cidade esteja descaracterizada e que depois dão aí exemplos que eu acho que são até infelizes, como se não fosse a nossa cidade do Porto que continua a ser. Em termos de reabilitação urbana e de prédios foi uma evolução mesmo muito significativa, embora ainda exista, não vou dar uma percentagem porque isso não sei, mas ainda existem muitos que podem ser reabilitados. Claro que isto demora muitos anos, requer muito investimento. O que aconteceu, e agora o mercado já está mais lento, já está mais calmo outra vez é que a evolução foi uma curva ascendente impressionante. Algumas coisas boas e más, porque no mercado, para a área imobiliária de compra e venda é muito difícil, os preços estão muito altos, os custos de construção e de obra ficaram altíssimos, o que é muito difícil fazer operações agora porque se fica com um investimento muito

grande, muito avultado e muito difícil de tirar retorno. Uma consequência que eu considero bastante negativa e que espero que venha a corrigir agora nos próximos anos foi o mercado de arrendamento, porque os valores de arrendamento, arrendamento médio de longo-prazo, os valores de arrendamento subiram para valores demasiado alto.

E: E, por exemplo, para jovens que que querem sair de casa dos pais é extremamente difícil.

e: E por isso, a partilha de espaços e partilha, naturalmente, dos custos que estejam associados é um mercado que julgo ter espaço de crescimento.

Entrevista 8 – Isabel Ribeiro

Entrevistador (E): Como foi todo o seu percurso académico desde o primeiro até ao último dia de aulas? Tirou algum curso? Onde e em que área?

Entrevistado (e): Estive até aos cinco anos em casa, porque há cinquenta e quatro anos era hábito as crianças ficarem o máximo tempo possível em casa. Havia os avós, as empregadas, a mãe que não trabalhava, por isso acabei por ficar em casa até aos meus cinco anos. Nos cinco anos entrei para o Colégio da Paz e aí fiz a primária toda e o ciclo, conhecido como o primeiro e segundo ano do ciclo. Acabado este percurso no colégio, os meus pais acharam por bem, entretanto também veio o vinte e cinco de abril e houve umas alterações, e fui para a escola pública Aurélia de Sousa, que era muito perto de casa e fazia o trajeto a pé, sozinha, onde não precisava de ninguém para me levar nem buscar porque era tudo muito fácil. Da Aurélia saí diretamente para a faculdade onde entrei na Universidade Portucalense, onde tirei o curso de Informática de Matemáticas Aplicadas. Depois de acabar o curso fui convidada para ficar a trabalhar no departamento de informática da universidade e, na mesma altura, abriu pela primeira vez a disciplina de informática TIC na escola pública. Fui entregar o meu currículo porque ainda não havia concursos para a disciplina, eram a nível de escola e eu resolvi passar na Escola Rodrigues de Freitas e entreguei o meu currículo, por piada e, passados dois dias estavam-me a chamar. Entretanto houve aqui um problema que era como conciliar as aulas na escola pública e o trabalho na faculdade e, assim consegui, durante quinze anos. Entretanto, a licença sem vencimento acabou e eu fiz a rescisão do meu contrato na faculdade e fiquei só a dar aulas.

E: Indo só um bocado atrás, nos tempos em que ainda vivia em casa dos pais com quem é que vivia?

e: Vivia com os meus pais e os meus irmãos. Tenho uma irmã e um irmão, os dois mais velhos.

E: Que idades?

e: Neste momento, o meu irmão tem sessenta e dois anos e a minha irmã tem cinquenta e oito.

E: E o que fazem os seus irmãos?

e: O meu irmão, neste momento, não faz nada porque já está na reforma. A minha irmã trabalha na SRU-Sociedade Reabilitação Urbana.

E: E ligado ao seu percurso profissional contou que ao sair da licenciatura foi trabalhar para a faculdade, depois dividiu-se entre faculdade e escola pública e onde é que entra o Alojamento Local?

e: O Alojamento Local entra aqui numa fase mais tardia, muito mais recente, porque, infelizmente, os meus pais morreram e eu herdei um prédio muito pequenino. Todos nós adorávamos aquele prédio que era na Rua de Vilar, mas estava completamente degradado. Eu tinha pena de me desfazer do prédio e pensei “Vou fazer um apartamento”. Comecei por fazer um e pensei “São tão pequeninos que posso fazer dois” e fiz dois apartamentos, dois T1. Toda a gente me falava em Alojamento Local e eu não sabia o que era o Alojamento Local. Então, decidi aprofundar um bocadinho os meus conhecimentos sobre AL e lembro-me que, na altura, associei-me a um grupo de Alojamento Local e há uma rapariga que eu não conheço, mas que trocamos imensas mensagens e que falamos imenso uma com a outra, sabemos imenso uma da outra, não nos conhecemos.

E: E nunca estiveram juntas?

e: Nunca estivemos juntas. É a minha amiga Carla. Pronto, e qualquer dúvida que eu tinha falava com a Carla, que era impecável e conseguiu elucidar as minhas dúvidas todas e eu resolvi atirar-me para o negócio de Alojamento Local. Tive os apartamentos prontos, inscrevi-me nas plataformas do *Booking* e

do *Airbnb* e qual o meu espanto que passados uns minutos de me inscrever, nem foi meia hora nem uma hora, foram uns minutos, recebi um “Plim!”. Eu nem sabia o que é que era, não fazia ideia porque não era o toque do telemóvel, de uma mensagem, era um toque diferente do que eu estava habituada e fiquei espantadíssima quando vi que tinha uma reserva para o apartamento. Fiquei toda contente, mas não sabia bem o que havia de fazer, fiquei um bocadinho atrapalhada, com medo, se havia de dar resposta ao pedido ou não. Falei com a Carla que me conseguiu ajudar e a primeira reserva correu lindamente. Tive um comentário de cinco, numa escala de um a cinco o meu comentário foi cinco e fiquei toda contente. Entretanto, numa fase anterior, com a ajuda da Carla tinha pedido o número do AL para me poder registar nas plataformas, senão não o podia fazer. Mas isso foi um processo muito fácil, porque eu fui à Câmara do Porto e num instante me deram duas ou três dicas e quando cheguei a casa, online, consegui tudo. E foi assim um processo imediato. Tive mais umas reservas, mas ao mesmo tempo que tinha as reservas e ficava toda contente exigia muito de mim porque era a limpeza, verificar se o apartamento estava em condições, tirar a loiça toda para ver se, por acaso, não tinham tirado um copo ou um prato e tinha ficado sujo no meio dos outros todos. Era pôr o apartamento a brilhar para que não faltasse nada. Comecei a ver que também exigia muito de mim e eu continuava a dar aulas na escola pública.

E: E não era possível conciliar as duas coisas ao mesmo tempo?

e: Não era possível conciliar as duas coisas ao mesmo tempo.

E: Já vamos voltar aqui ao Alojamento Local, mas antes queria perguntar-lhe com quem é que vive atualmente?

e: Atualmente vivo com dois filhos.

E: E que idades é que têm os seus filhos?

e: Os meus filhos têm dezassete e dezanove anos.

E: E o que estudam?

e: A Rosário está no décimo segundo ano e o Martinho está no segundo ano, na FEUP em Mecânica.

E: Se ainda se conseguir recordar, qual era a profissão dos seus pais e dos seus avós e qual o nível de escolaridade?

e: O meu pai estudou até ao nono ano e, um bocadinho por obrigação, o meu bisavô foi o fundador do Jornal de Comércio do Porto e, o meu avô já foi trabalhar com o pai e o meu pai teve que ir trabalhar também com ele. Por isso, durante uns anos, desde que me lembro até à venda do jornal, o meu pai foi diretor do Jornal. A minha mãe também estudou até ao nono ano, mas era dona de casa, nunca teve nenhuma profissão. Os meus avós, os pais da minha mãe, sei que o meu avô era Engenheiro Agrónomo e a minha avó era dona de casa. Do lado paterno, o meu avô trabalhava no Jornal de Comércio do Porto e a minha avó era, também, dona de casa, era doméstica.

E: Agora mais ligado aos seus tempos livres, como é que os costuma ocupar?

e: Costumo ocupar agora, nesta fase, a ver séries da *Netflix*.

E: E tem mais alguma atividade para além das séries?

e: Que é que eu gosto? Ler, gosto muito de ler.

E: Faz parte de alguma associação, de algum clube ou alguma coisa?

e: Assim de ter que pagar quotas não. Sou voluntária da Vida Norte.

E: E bens em segunda mão, costuma adquirir alguns?

e: Sim, o meu carro, por exemplo.

E: E para decorar os apartamentos, nunca chegou a adquirir nada em segunda mão?

e: Não, porque herdei algumas coisas e decorei com peças que herdei e com mobiliário mais *clean*.

E: E, aqui sim, a pergunta a que se referia ao bocado. Costuma usar as plataformas *Netflix* ou HBO? A *Netflix*?

e: A *Netflix* muito. Eu gosto muito da *Netflix*.

E: E tem conta própria ou partilha a conta com alguém?

e: Partilho a conta com os meus filhos.

E: Mas a conta é sua?

e: Sim, é nossa. Mas cada um tem a sua sessão senão baralhamo-nos nos episódios das séries que estamos a ver.

E: Já me falou da Carla, que nunca a conheceu, mas que já partilhou muitas ideias. Para além da Carla tem outros amigos com licenças de Alojamento Local?

e: Tenho, tenho. Tenho uma amiga minha, a Ana que também falávamos muito uma com a outra. A Ana, neste momento também já não tem. Por questões profissionais não conseguiu conciliar.

E: E essa amiga já vinha de trás?

e: Não, foi mais ao menos na mesma altura. Iniciamos as duas mais ao menos na mesma altura.

E: Mas já eram amigas?

e: Ah sim, já éramos amigas da faculdade, dos tempos de faculdade.

E: Pois é que a amizade com a Carla surge depois, no momento em que precisa de tirar algumas dúvidas e de ajuda para começar no AL.

e: Exatamente!

E: Mas a Ana já era uma amizade que vinha de trás.

e: Exatamente. A Ana é uma amiga que já vem dos tempos de faculdade.

E: Enquanto explorada as unidades de Alojamento Local aquilo também não era cem por cento a sua atividade, mas como é que descreve um dia do meu quotidiano?

e: Com o Alojamento Local?

E: Sim, com o Alojamento Local.

e: Então, eu estava sempre atrapalhadíssima. Recebia as reservas e tentava conciliar. Calhava, às vezes em tempo de aulas e só pensava assim “Eu espero

que eles não cheguem enquanto eu estiver a dar aula, que só cheguem depois das minhas aulas para eu não ter que faltar”, mas, por sorte, nunca tive que faltar às aulas. Faltei uma vez, por acaso, mas não foi para receber os hóspedes, mas para fazer a limpeza. Tive que faltar porque o *timing* entre a saída de uns e a dos outros era curta e tive mesmo que faltar.

E: E sem Alojamento Local?

e: Sem Alojamento Local tenho as minhas atividades normais de professora.

(Risos)

E: E quanto tempo é que dedicava ao Alojamento Local, num dia ou numa semana? Num dia quantas horas é que dedicava?

e: A partir do momento em que as reservas estavam feitas, dedicava-me mais a tratar da logística da saída e da chegada. Agora, em termos de plataformas, de ir ver, não perdia muito tempo.

E: Enquanto geria o Alojamento Local, o fim-de-semana era dedicado a tempos de lazer ou não?

e: Não, pois, aqui não há semana nem fins-de-semana. Quando se está com o Alojamento Local há tempo para o Alojamento Local. Tenta-se é conciliar as outras tarefas com o AL.

E: Ou seja, o fim-de-semana era como um dia de semana, de trabalho?

e: Sim, era igual. Há sete dias de Alojamento Local.

E: Falou-me que chegou até ao Alojamento Local porque herdou um prédio que possibilitou essa entrada no Alojamento Local. Que dificuldades é que sentiu no início ao receber os primeiros hóspedes ou até antes nos processos mais formais?

e: As dificuldades que eu senti foram, primeiro eu percebo inglês e falo o inglês corriqueiro. Tinha muito medo de me aparecer uns estrangeiros e de eu não conseguir desenvolver ou manter uma conversa com ele. Depois tinha medo de não estar ao nível da expectativa deles, de fazerem-me perguntas às

quais eu não conseguia responder. Por isso, antes da chegada deles eu tentava ver quais eram os restaurantes que estavam mais na moda, os sítios para eles irem, os locais para visitarem. Mas depois, eu não sabia se as pessoas que iam chegar se eram pessoas novas que queriam era sair à noite e eu não sabia, também, até que ponto é que lhes sabia referenciar os locais da movida, se as pessoas queriam um tipo de dia com passeios turísticos ou queriam ir para fora para as periferias do Porto. Por isso, eu tentava saber sempre um bocadinho de tudo, mas achava que nunca sabia o suficiente.

E: E qual é que acha que foi a principal motivação para entrar no Alojamento Local?

e: Eu herdei o prédio, reabilitei os dois apartamentos e queria dar seguimento. Falava-se muito em Alojamento Local e eu pensei “Vou atirar-me para o Alojamento Local e ver o que isto dá”, e assim foi.

E: Foi uma espécie de teste?

e: Sim, uma experiência.

E: E o espaço que tem dedica inteiramente ao arrendamento a turistas, ou também aluga a estudantes ou a outras pessoas?

e: Eu, neste momento, já não estou com o Alojamento Local. Os apartamentos continuam com o CAE, tenho a licença, tenho tudo que não vou cancelar nada, mas por uma questão de tempo, e para poder conciliar a minha vida de professora com a vida de Alojamento Local estava a ser difícil e, também me aconteceu uma vez uma peripécia. Eu preparei o apartamento todo para receber uns estrangeiros, contratei uma equipa de limpeza e esta foi-se embora e eu, a seguir, tive que estar a limpar o apartamento todo outra vez. Não tinham limpo o exaustor, o quarto de banho não estava limpo a cem por cento, por isso, acabei por ter a despesa e, ainda, o trabalho, e comecei a ver que não conseguia dar a atenção que era preciso para funcionar tudo e para ter os comentários ao máximo e optei por fazer um arrendamento a longo-prazo. E é assim que, neste

momento, estão a funcionar os Alojamentos Locais, com a particularidade que num dos apartamentos que eu tenho estão duas raparigas, que não se conheciam, a dividir o apartamento. São estudantes.

E: Ou seja, há aí uma partilha de espaço também. Mas enquanto aquilo funcionava como Alojamento Local era dedicado exclusivamente a turistas?

e: Exclusivamente a turistas!

E: E era durante o ano inteiro?

e: Estava para Alojamento Local durante o ano inteiro.

E: Nunca fechava em alguma altura em específico?

e: Não, não, não.

E: Vê nestas unidades de Alojamento Local capacidade par substituir o quarto de hotel, por exemplo?

e: Ah, sim, sim, sem dúvida. Vejo!

E: Mas com públicos diferentes, ou seja, há um público que escolhe hotel e outro que escolhe Alojamento Local?

e: Acho que começou por públicos diferentes. Agora, com a oferta que há, não sei. Não sei se isto já está a baixar outra vez um bocadinho o nível do turista, mas na altura em que eu estava até achava que o turista era um turista de nível médio-alto. Acho que, mesmo as famílias que vêm acabam por preferir um Alojamento Local a um hotel.

E: Acaba por ser mais económico para as famílias?

e: E mais cómodo. Para um agregado, para quem tenha filhos é mais económico e acho que é mais agradável.

E: E, por exemplo, os apartamentos que herdou, nunca pensou em lá viver e alugar ao mesmo tempo a outras pessoas?

e: Não, não.

E: Ou seja, a Economia de Partilha também não entra neste conceito dos seus apartamentos?

e: Não e no meu feitio não.

E: E para si não traria nada de benéfico?

e: Não, acho que não. Pela minha maneira de ser e pelo meu feitio acho que não.

E: E o que mais valoriza nesta experiência de Alojamento Local? Tanto para si como para os hóspedes? O que acha que o Alojamento Local lhe deu e que pode dar aos turistas?

e: O contacto com as pessoas, partilha de culturas diferentes, partilha de conhecimento. Acho que é benéfico, muito benéfico para isso. E pelas pessoas que eu apanhei fiquei super agradada com todas.

E: E para os hóspedes, acredita que a partilha de espaço é benéfica? Para si não, já disse que não se enquadrava com o seu feitio, mas para os hóspedes?

e: Depende das idades. Eu acho que depende muito das idades.

E: Então acha que esta partilha de espaço é benéfica para pessoas mais jovens e menos propícia em idades mais avançadas?

e: Acho que sim. Acho que as pessoas a partir de uma certa idade são mais comodistas.

E: E querem mais as suas coisas?

e: Eu acho que sim.

E: As últimas perguntas são mais ligadas ao Alojamento Local e à cidade do Porto. Queria, desde antes perguntar-lhe se a partilha tem algum significado simbólico? E não lhe perguntei se, enquanto vivia com os seus irmãos, se partilhava quarto ou não?

e: Com a minha irmã partilhava o quarto.

E: E esta partilha tinha algum significado simbólico?

e: A partilha com a minha irmã?

E: Sim.

e: Eu acho que sim, acho que trouxe uma aproximação.

E: Mesmo que, atualmente, não esteja ligada ao AL, no futuro, deseja continuar ligada ao Alojamento Local?

e: Eu não digo que não e, por isso, é que não cancelei nada.

E: Pode, um dia, voltar a ter essa vontade?

e: Acho que sim, acho que um dia, até em termos profissionais se não estiver a correr como está a correr agora, ou até se me reformar e estiver com capacidades para isso, ou até um negócio para os meus filhos.

E: Esta última pergunta está relacionada com o Alojamento Local e com a cidade do Porto. O que é que acha que o Alojamento Local trouxe à cidade do Porto e o que ainda pode trazer à cidade do Porto? O que era o Porto antes do Alojamento Local e o que acha que pode ser depois do Alojamento Local? E que implicações é que trouxe à cidade do Porto, tanto coisas positivas e negativas.

e: É assim, para mim acho que trouxe positivas. Apesar de as pessoas acharem que a cidade do Porto está a ficar descaracterizada, eu não concordo com isso, porque acho que antes era impensável, por exemplo, a um domingo à tarde uma pessoa ir ao centro do Porto, à baixa. Era deserto. Hoje em dia, ao domingo à tarde passamos no centro do Porto e há imenso movimento. O mesmo se passa com a noite. A partir de uma certa hora era perigoso andar sozinho na rua porque não havia movimento, hoje não, há movimento, e mesmo para a nossa economia, que eu acho que é importante. Acho que é benéfico!

E: E o que acha que pode acontecer agora à cidade do Porto? Assim uma previsão que possa acontecer ao Alojamento Local e à cidade do Porto?

e: Eu acho que vai continuar a crescer. Para já acho que sim, acho que há muita gente que ainda não conhece o Porto.

E: E que vão continuar a querer visitar a cidade do Porto e a querer ocupar as nossas unidades?

e: Sim e vê-se, porque há muitas unidades hoteleiras que estão aí a disparar por tudo o que é lado, por isso deve haver aí estudos que dizem que o Porto ainda vai continuar a crescer. Eu acho que sim.

Anexos

Anexo I – Declaração de Consentimento Informado



Declaração de consentimento informado

Esta entrevista surge no âmbito de um trabalho final de mestrado, do Mestrado em Marketing da Católica Porto Business School. As respostas são confidenciais e manteremos o seu anonimato. A informação obtida só poderá ser usada para efeitos académicos.

Muito obrigado pela sua colaboração!

Declaro que autorizo que a informação recolhida seja utilizada para fins exclusivamente académicos.

(Rubrica)

Data: ___/___/___