

# Quintas dos Vales aluga (ou vende) lotes para quem quer ser vitivinicultor... mesmo que à distância

A propriedade fica em Estômbar, no município de Lagoa, e ajuda 'wine-lovers' a tornarem-se 'wine-makers'. Dos 20 lotes disponíveis, há já sete comprados por alemães, belgas, suíços e até americanos, e um oitavo em fase final de negociação.

Ilídia Pinto

21 Março, 2021 • 09:12

PARTILHAR

Facebook

Twitter

WhatsApp

Email

Comentar



É mais um projeto de capital alemão no vinho nacional. Karl Heinz Stock, que desenvolveu a sua carreira na área do petróleo e do imobiliário na Alemanha e na Rússia, mudou-se para o Algarve, em 2006, quando se reformou, e onde já tinha a família. Comprou a Quinta dos Vales, em Estômbar, para se dedicar a duas das suas paixões: o vinho e a arte. Nos 44 hectares da propriedade, dos quais 20 são de vinha, Karl tem 150 esculturas em exposição ao ar livre, 90% das quais são criações suas.

Com uma produção anual de 150 mil garrafas, em média, e mais de 30 referências lançadas no mercado, entre as duas marcas que detém, o Marquês dos Vales e o Dialog, a Quinta dos Vales assume-se como o maior produtor de vinho no Algarve. As vendas diretas ao consumidor final têm vindo a ganhar relevância, com a propriedade a receber, em 2019, mais de 30 mil visitantes, atraídos pelo enoturismo associado à arte.

Em 2017, Karl lançou um novo projeto, o [The Winemaker Experience](#), que dá a oportunidade a enófilos de comprar, ou alugar, uma parcela de vinha e fazer o seu próprio vinho. "A ideia é permitir que outros possam viver a mesma experiência que o meu pai teve, enquanto amante de vinho, de se tornar produtor, mas eliminando todos os aspetos negativos dessa experiência, designadamente o grande investimento necessário e o trabalho que uma propriedade dá", explica Michael Stock, filho de Karl e que está, também, envolvido no negócio familiar.

Em causa estão parcelas de 500 metros quadrados, com 200 videiras, o necessário para encher uma barrica de 225 litros, o que dará aproximadamente 300 garrafas de vinho. E os participantes podem lotes com vinhas já existentes, ou escolher plantar novas vinhas em lotes virgens. E há até quem tenha começado com uma parcela, alugada, e tenha já três compradas entretanto, com castas diferenciadas, permitindo que, em cada ano, 'construa' o seu vinho a partir de diferentes *blends*.

## SUBSCREVER NEWSLETTER

Subscreva a nossa newsletter e tenha as notícias no seu e-mail todos os dias

SUBSCREVER

"Aconselho sempre que vai iniciar esta experiência por começar por alugar uma parcela. A verdade é que temos uma taxa de conversão de alugueres em compras de 100%", explica Michael Stock. São sete parcelas já compradas e uma em fase de final de negociação, por amantes do vinho alemães, belgas, suíços e até americanos. Mas há "muita gente" à espera do fim do confinamento para poder visitar a propriedade e tomar a decisão, acrescenta.

As parcelas à venda têm um custo de 30 a 60 mil euros, consoante a casta e a localização do lote. E custos anuais de manutenção de oito a 11 euros por garrafa, ou seja, na ordem dos três mil euros. Para alugar, o preço varia entre os 19 e os 22 euros, por garrafa, ou seja, entre 5.700 a 6.600 euros por ano. E mesmo que não perceba nada de viticultura ou enologia, não precisa de se preocupar, porque a equipa técnica da Quinta dos Vales está permanentemente disponível para ajudar a tomar todas as decisões necessárias e a pô-las em prática, caso esteja longe.

Este é um projeto que dá ao Algarve "um visitante para a vida", e há dois dos participantes que já compraram casa de férias na própria quinta, uma outra área de negócio da família, que construiu casas com vista para a vinha, que podem ser compradas ou arrendadas, "para dar a oportunidade aos novos *wine-makers* de seguir o desenvolvimento da sua vinha o ano inteiro, desde o terraço de sua casa".

A pandemia não ajudou ao desenvolvimento do negócio, mas, como a The Winemaker Experience já havia sido lançada antes, os confinamentos e as limitações às viagens vieram ajudar a validar o conceito do negócio. "Financeiramente, o ano foi mau. Mas mostrou aos nossos *wine-makers* que é possível controlar o processo remotamente, o que demonstra o enorme potencial de expansão que isto tem", defende Michael Stock.

Anúncio fech