

Entrevista com GVA-Consultimo

Maria Inácia Reynolds Oliveira

Diretora Geral

Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso

O sector imobiliário em Portugal: análise evolução recente

O sector Imobiliário ocupa um lugar bastante importante na economia de qualquer País, é um sector que ainda oferece uma rentabilidade muito interessante e que tem um peso significativo no Produto Interno Bruto (PIB).

Certamente que para todo este sector “se movimentar” de uma forma saudável, teremos de ultrapassar a recessão económica que se instalou nos últimos anos. Costuma dizer-se que em época de crise os preços baixam o que ainda o tornaria mais apetecível. Se esta baixa de preços/m² se tem vindo a confirmar nos arrendamentos de escritórios - devido à demasiada oferta para a procura existente - o mesmo não acontece quando falamos de edifícios antigos para recuperação ou de terrenos para construção, destinem-se eles à construção de áreas residenciais, comerciais, ou turísticas.

De um modo geral existem cinco grandes segmentos na área do imobiliário, a industrial, escritórios, comercial, residencial e turística sendo uma das principais vertentes do negócio imobiliário a área do Investimento, através dos Fundos Imobiliários.

Na área industrial, acredito que Portugal ainda está e estará a perder competitividade em relação aos Países de Leste, à gigantesca China e mesmo em relação à nossa vizinha Espanha. Esta falta de competitividade, aliada muitas vezes a uma simples estratégia Global, faz com que empresas nesta área se relocalizem, disponibilizando mais espaço industrial, o que faz com que a oferta aumente em relação à procura.

Os valores do arrendamento industrial por m² na área da Grande Lisboa andarão entre os 4€/7€ Euros/m². No Grande Porto os valores andarão entre 5€/7€ Euros/m².

Na segmento de escritórios assistimos a uma oferta bastante significativa de empreendimentos novos, tendo registado o primeiro semestre de 2006 uma absorção no mercado de escritórios na área da grande Lisboa de cerca de 80.000 m² o que representa um crescimento superior a 10% face ao mesmo período no ano transacto, não tendo no entanto atingido os níveis alcançados em igual período de 2004. De notar que, ao ocupar estes espaços, uma parte significativa de edifícios novos, a oferta de escritórios usados, e refiro-me aqui à cidade de Lisboa, continua a aumentar. Actualmente os valores por m² na área da

Grande Lisboa andam entre os 10 € e 14 € enquanto que nas zonas "Primes" estarão entre os 15,00 € e os 19,00 € para edifícios novos. Acredito que estas rendas se manterão estáveis.

Falando agora um pouco da área Residencial, se por um lado assistimos a uma razoável assimilação pelo mercado dos considerados apartamentos de luxo, deparamo-nos com um sector que certamente terá de se ajustar assim como aconteceu com o arrendamento de escritórios.

Hoje em dia, neste segmento, deparamo-nos com preços que acredito estarem completamente desajustados, num país que está a fazer um esforço gigantesco para se relançar após uma situação económica difícil.

Quando falo em valores desajustados refiro-me aos valores que os proprietários pedem por m² de edifícios para recuperar e muitas vezes com inquilinos. Aqui não posso deixar de referir que os Construtores/Promotores Imobiliários, terão a sua «culpa» quando fazem soar no mercado que depois de recuperado/construído de raiz, vendem numa zona nobre da cidade o m² a 4.000,00 Euros e 5.000,00 Euros. Acredito que, actualmente, nestas mesmas áreas nobres da cidade de Lisboa este valor possa chegar, em casos excepcionais, a 3.600,00/4.000,00 Euros o m² de área útil, contudo, o valor de referência por m² de área útil andarà nos 3.200/3.400 €. Se este é o valor de referência, e digo em zonas nobres da cidade de Lisboa, como é que um proprietário com um edifício até mesmo com inquilinos, tem uma expectativa de venda de 1.250,00/1500,00 €/ m².

Acredito mesmo que num futuro muito próximo os valores irão ser ajustados pois a oferta de habitação de Luxo dentro da cidade de Lisboa irá ser elevada o que ajudará certamente levar a uma redução no preço de venda dos edifícios também a recuperar.

Olhando agora um pouco para o sector Comercial, não há dúvida que este tem sido, um dos mais dinâmicos nos últimos tempos. O mercado de retalho continua em franca expansão. quer através da promoção de Factory Outlets, Retail Parks ou Centros Comerciais. Outrora os Promotores destas áreas escolhiam as grandes cidades e sua periferia, hoje estão vocacionados para as cidades mais pequenas. Há de facto mercado ainda a explorar neste sector.

O sector hoteleiro assim como o sector residencial turístico tem também estado em forte expansão. A procura de espaços para desenvolver empreendimentos Turísticos, os chamados resorts tem estado em grande actividade. De facto Portugal pela sua localização estratégica junto ao mar, pelo seu clima excepcional dentro da Europa tem uma apetência natural para o desenvolvimento de projectos desta natureza. Devemos neste momento optar por resorts/empreendimentos de luxo o que não se tem feito muito até agora. Apesar de haver muita coisa sem qualidade acho que ainda se pode melhorar muito. Construir com qualidade, eu diria construir mesmo só de qualidade, a parte urbanística deverá ser altamente cuidada, desta forma poderemos atrair o turismo de luxo, não o turismo de massas.

Na área do Investimento o mercado de escritórios continua a ser juntamente com o das áreas de Retalho os mais apetecíveis para os Investidores Institucionais quer sejam eles Nacionais ou Estrangeiros. Os Yields dos escritórios andam entre os 7% e os 7,5%. Na área Industrial entre 8% e 9% e nas áreas de Retalho entre 7,5% e os 8,5% Estes valores deverão manter-se num curto médio prazo.

Penso que deveriam ser criados Fundos de Investimento, vocacionados para a área residencial do arrendamento. Com certeza que a rentabilidade neste sector do arrendamento não será tão alta como nos outros sectores, mas certamente será um mercado a explorar. O mercado pede que algo se desenvolva neste campo.

O caso da GVA Consultimo: Actuações, valências e história da empresa em Portugal

A GVA CONSULTIMO é em Portugal a representante da GVA Worldwide desde 1999, um dos maiores grupos internacionais de consultoria Imobiliária . Prestamos serviços nas áreas de consultoria, agência e aconselhamento a empresas, investidores e proprietários imobiliários nas áreas de escritório, comércio e indústria. Damos ainda o apoio à compra, venda e arrendamento, à procura e selecção de espaços de terrenos para construção residencial, comercial e industrial.

A GVA Consultimo tem vindo a actuar com bastante força e em representação tanto de clientes Nacionais como Internacionais na procura de terrenos ou espaços a requalificar, quer tenham eles uma vertente Comercial, Residencial ou Industrial.

A análise e selecção de terreno para o desenvolvimento de um projecto imobiliário requerem um profundo conhecimento urbanístico do local no que respeita às condicionantes e enquadramento ambiental, às capacidades construtivas, às acessibilidades, aos regulamentos urbanísticos.

A nossa equipa, que conta com a participação de urbanistas e arquitectos, dispõe do Know-how e dos recursos necessários à selecção dos terrenos mais apropriados bem como ao planeamento e acompanhamento de todo o processo de desenvolvimento urbanístico de qualquer tipo de propriedades.

As duas maiores operações que efectuámos recentemente, uma foi na área Residencial, a outra foi no Sector Comercial ambas em representação de dois distintos Grupos Internacionais. Temos em curso transacções que por uma questão estratégica não menciono, tudo que envolve terrenos e novos projectos assim o exige. Podemos referir também, uma das transacções que efectuámos recentemente na área do arrendamento de escritórios. Em representação da empresa 3S Solvay Shared Services Lda. procedemos à procura e selecção assim como assessorámos toda a negociação para uma área com cerca de 2.600 m2 de escritórios. Esta empresa veio a instalar-se no Edifício Neopark em Carnaxide.

Expectativas do mercado para 2006/2007: final da crise?

Isso eu diria que é uma pergunta algo difícil. Acho que ainda vamos ter um longo e difícil percurso a percorrer até que possamos dizer “a crise acabou”. Acredito no entanto que com tanto esforço por parte de todos os portugueses essa “luz no fim do túnel” estará mais próxima.

Caso particular de Lisboa: Localização imobiliária de futuro?

Lisboa é uma cidade naturalmente bonita, é uma cidade que digo sempre vista de noite é linda... Tem-se feito bastante nos últimos anos, contudo acho que há ainda muito a fazer. Temos de tornar Lisboa também bonita de dia. Com a nova lei do arrendamento em vigor creio que dentro de uns 10 anos isto poderá acontecer.

Há um trabalho importante a fazer, reconstruir todo o património envelhecido que existe nesta cidade. Para isso não é só necessário ter alterado a lei do arrendamento, é necessário que as entidades competentes ajudem a que os projectos que dão entrada nas suas instituições não fiquem neles anos a fio, façam com que as coisas aconteçam, que olhem para os projectos e os decidam rapidamente, façam o mercado dinamizar. Por muita vontade que haja por parte dos Promotores/Investidores em desenvolver novos projectos, recuperando a construção existente, se não houver celeridade na aprovação dos mesmos, o mercado não evolui, os investidores desaparecem e Lisboa continuará a ficar mais bonita de noite que de dia.

Creio que o futuro de Portugal será essencialmente um País de Serviços e Turismo, o que não é novidade. Como País de serviços Lisboa está estrategicamente localizada, é uma cidade em que apetece viver, uma cidade em que qualquer Europeu se sente bem, acredito que Lisboa será de facto uma localização de futuro.

Empresas espanholas e portuguesas: rivais ou parceiros?

Sem querer ofender, essa pergunta já parece da pré-história. Não acho de forma alguma que as empresas espanholas sejam nossas rivais, serão tão concorrentes como duas empresas Portuguesas estarem a tentar comprar um mesmo produto, o mercado é livre.

Graças ao investimento espanhol no nosso País que tem vindo a ocorrer nos últimos anos e ao facto da economia espanhola estar no seu auge, creio que a nossa crise foi minimizada.

Acho que as empresas espanholas são mais agressivas no seu modo de negociar na sua maneira de estar. Sabemos que o mercado espanhol na área imobiliária tem estado em forte expansão, os preços aí praticados são altos e por conseguinte Portugal, País vizinho, tendo um povo muito parecido na mesma maneira de pensar se tornou num país convidativo para que

estas empresas se expandam para aqui numa primeira fase. O facto é que muitas das empresas espanholas que aqui estão fizeram parcerias com empresas Portuguesas. Acho que devíamos olhar bem para os modelos de gestão que eles desenvolveram, e retirar o que é bom. Só para dar um pequeno exemplo a lei do arrendamento em Espanha foi alterada há mais de 13 anos!!! Quando se compra uma casa nova não existe o IMT existe um IVA de 7% pago pelo comprador, isto faz com que o Construtor/Promotor repercuta este montante no preço final do apartamento, reduzindo-o. Isto apenas é válido para casa novas, segundas habitações, naquelas em que já foi pago o IVA por parte de um comprador, estão apenas sujeitas ao pagamento do IMT.

Não podemos deixar também de referir que há empresas Portuguesas a operar em Espanha com parceiros espanhóis e não só, e com sucesso.

O mercado Ibérico no sector imobiliário - Realidade ou um sonho?

Acho que começa de facto a ser uma realidade e não um sonho. Por todas as circunstâncias de localização, maneira de estar e de pensar parecidas acho que podemos considerar que hoje é uma realidade.