



IMOBILIÁRIO REDEFINE-SE EM CLIMA DE INCERTEZA

A adaptação do mercado imobiliário à volatilidade da economia e às recentes medidas restritivas dominou as intervenções dos oradores da conferência “Repensar o imobiliário numa economia em recuperação lenta”, organizada pela Cushman & Wakefield com o apoio do OJE

A grande afluência de agentes do sector ao centro de conferências do Hotel Tivoli, em Lisboa, na manhã de 25 de Maio comprovou a oportunidade da conferência promovida pela Cushman & Wakefield com o apoio do OJE e onde se procuraram caminhos para o mercado imobiliário no quadro de uma economia instável.

Contando com o apoio do Eurohypo, Refundos, PLMJ, Square Asset Management, Fundo Vip, Ver e Informa D&B, a conferência começou a ser preparada há meses, num momento de optimismo moderado, mas realizou-se já numa fase de desconfiança, realidade sublinhada pelo conjunto de oradores: João Loureiro, professor da Faculdade de Economia do Por-

to, José Filipe Abecassis, sócio da PLMJ, Luís Rocha Antunes, partner da Cushman & Wakefield, Carl-Christian Siegel, director de Aquisições do Commerz Real, Carlos Leiria Pinto, director-geral do Eurohypo, Ana Margarida Costa, senior market manager da AICEP, e Henrique Veiga, director-geral da Aequitate. O enquadramento macroeconómico deixou claro que a evolução do mercado estará condicionada pela crise da dívida na Europa, que colocou um travão no forte arranque de 2010, quando os fundos alemães atraíram subscrições acima dos mil milhões de euros mensais.

A partir das intervenções do painel de convidados é também possível concluir que o futuro próximo será marcado pela



escassez de crédito, por um ritmo de vendas mais lento, preços de saída mais baixos e por uma selecção natural dos melhores projectos. Do lado das boas notícias, refira-se o realismo acrescido dos promotores e o aparecimento de fundos com liquidez que não estavam disponíveis no mercado no annus horribilis de 2009.

Certo é que paradigmas do imobiliário, como o que indica que os activos se valorizam sempre no longo prazo ou a lógica da produção segundo a qual tudo o que se constrói se vende ou arrenda, estão perto do fim. No entanto, a conferência encerrou sob o signo da determinação, com os intervenientes a sublinharem a necessidade de arregaçar as mangas e deitar mãos à obra.

“AS OPORTUNIDADES ESTÃO NO CENTRO DAS CIDADES”

Luís Rocha Antunes
Cushman & Wakefield

O mercado de investimento imobiliário nacional registou um início de 2010 “muito forte”, antecipando-se um volume de 800 milhões de euros até ao final do ano, avançou Luís Rocha Antunes. O especialista defendeu que tão importantes como as taxas de juro são os volumes de liquidez que os fundos imobiliários têm para gastar. Neste âmbito, destacou que há, neste momento, cinco fundos abertos com 350 milhões de euros de liquidez por aplicar. Luís Rocha Antunes advertiu ainda que temos um mercado “com excesso de capacidade instalada”. Desta forma, no sector dos escritórios as rendas estão condicionadas pela taxa de desocupação. Por outro lado, “muitos dos balanços podem ser alvo de desvalorizações”, pelo que recomenda uma antecipação das menos-valias. As oportunidades estão no centro das cidades, nos sale & leaseback e nas parcerias para projectos em curso.



“A MUDANÇA DA LEGISLAÇÃO ALEMÃ PODE SER UMA BOMBA”

Carl-Christian Siegel
Commerz Real

As mudanças legislativas prometidas por Berlim estão no topo das preocupações de Carl-Christian Siegel, que explicou que a descida das avaliações dos fundos abertos em 10%, com o objectivo de proteger os pequenos investidores, pode ser uma “bomba” e já levou à saída de investidores institucionais, evitando a desvalorização dos portfólios. O responsável salientou ainda que, nos dois primeiros meses deste ano, os fundos apresentaram muita liquidez numa indústria que assistiu às primeiras fusões nos fundos imobiliários abertos alemães. Dando nota da incerteza que pauta o enquadramento económico, Carl-Christian Siegel adiantou que deixou de solicitar research de seis em seis meses, passando a uma periodicidade trimestral. Como exemplo concreto, avançou que “no início do ano, o Commerz Real estava comprador em Londres e agora estamos a vender”.





"O CRÉDITO VAI DIRIGIR-SE PARA OS MELHORES PROJECTOS"

Carlos Leiria Pinto
Eurohypo

O futuro próximo vai ser marcado pelo regresso dos mercados à falta de liquidez, mas desta vez selectiva, "porque há muito dinheiro no mercado, que se vai dirigir para onde o risco é baixo". Quem o afirmou foi Carlos Leiria Pinto, que defendeu que Portugal não sairá do euro e "vai sofrer nos próximos meses novo downgrade do seu rating". No mesmo sentido, os bancos nacionais vão estar sujeitos a uma forte pressão sobre o seu rating. Por outro lado, o imobiliário representa 19,1% do crédito concedido às empresas e a construção 19,5%, pelo que "a banca está excessivamente exposta a estes dois sectores". No imobiliário, Leiria Pinto antecipa uma aceleração do crédito vencido e prevê que os empréstimos se dirijam para os melhores projectos, de promotores com "capacidade demonstrada".



"É PRECISO TRABALHAR SOBRE UMA FOLHA EM BRANCO"

Henrique Veiga
Aequitate

Na hospitality & tourism é fundamental perceber os ciclos de negócio, promover uma selecção criteriosa da localização e controlar os valores de investimento, defendeu Henrique Veiga, reforçando que "já não há espaço para amadores". Neste mercado, a oferta no Porto e em Lisboa concentra-se em cerca de 40% a 45% no segmento de 4 estrelas, com as aberturas previstas a revelarem um investimento maciço nos hotéis de 5 estrelas, deixando antecipar um aumento da pressão sobre os preços. Desta forma, apesar do excesso de hotelaria, Henrique Veiga identificou uma oportunidade para explorar um subsegmento, tendo apresentado o Eco Hotel, cujo financiamento foi aprovado "rapidamente". A nível geral, é necessário "trabalhar a partir de uma folha em branco", repensando tipologias, timings e preços, resumiu.



Mário Quina (Banco Popular), António Vilhena (Norfin)

"A CHAVE PARA O CRESCIMENTO PORTUGUÊS É A EXPORTAÇÃO"

João Loureiro
Faculdade de Economia do Porto

O défice das finanças públicas é um tema incontornável e João Loureiro lembrou que o desequilíbrio orçamental é um problema crónico do país, pelo que "a situação de 2009 não se distingue muito dos últimos 30 anos". No entanto, o economista considera que não é apenas o desempenho das contas públicas que justifica o downgrade do rating da dívida soberana portuguesa, decorrente também do estado das contas externas. O terceiro factor é o crescimento económico, que "aponta claramente para uma contínua desaceleração". João Loureiro definiu a quebra da poupança interna e o crédito como os pilares da débil expansão que se tem verificado em Portugal, um modelo com os dias contados. Desta forma, a "única solução para o crescimento português são as exportações".



"A QUALIFICAÇÃO É O NOSSO PRINCIPAL FACTOR DE COMPETITIVIDADE"

Ana Margarida Costa
AICEP

Quando promove Portugal junto dos investidores estrangeiros, Ana Margarida Costa coloca o acento tónico na qualificação dos recursos humanos, sublinhando que "nos últimos cinco anos cresceu o número de licenciados e o registo de patentes". A responsável destaca ainda as competências linguísticas como um factor que distingue o país, advertindo que os custos laborais já não são uma prioridade. Ana Margarida Costa colocou um enfoque particular na rede de parcerias com instituições internacionais de referência como a Harvard Medical School ou o MIT, "que se traduzem em competências a longo prazo". Factores de competitividade elencados foram ainda o ambiente de negócios atractivo, os incentivos financeiros e fiscais e a aposta nas tecnologias de informação".



Nuno Pereira de Sousa (Mundicenter) e Fernando Ferreira (Cushman & Wakefield)

"A PEREQUAÇÃO REGISTA UMA IMPLEMENTAÇÃO LENTA"

José Filipe Abecassis
PLMJ

A perequação é "uma realidade recente que, em função da dificuldade de entendimento do conceito, tem vindo a ser posta em marcha lentamente", reconheceu José Filipe Abecassis. O especialista recordou que o que está em causa é conferir igualdade aos vários agentes abrangidos pelos planos urbanísticos, que são "um elemento diferenciador entre os particulares afectados". Neste quadro, torna-se necessário repor a igualdade destruída, definindo os custos e benefícios que o plano traz a cada um dos proprietários. José Filipe Abecassis fez questão de defender que "se os proprietários forem obrigados a fazer a cedência de tudo o que excede o índice médio, isso vai desincentivar as operações urbanísticas". Acresce que "para a realização das operações de perequação, a TRIU é um elemento a ter em conta", concluiu.



Marta Leote (Cushman & Wakefield) e Rafael Pelote (Sonae Sierra)



Eric van Leuven, Geoffroy Moreno (Cushman & Wakefield) e Carl-Christian Siegel (Commerz Real)



Filipa Mota Carmo (Cushman & Wakefield) e Ângela Burnay Machado (PLMJ)