

Data: 03.12.2008

Media: Jornal OJE

OJE



## O "Property Management" e a "crise"

SÉRGIO BERENGUER

DIRECTOR GERAL, PREA

**A**o invés do título dado a este artigo, poderia ter optado pela frase terrivelmente simples que anda na boca do cidadão comum: "maldita crise". Desfolhe-se um jornal ou assista-se a um boletim noticioso na procura de informação optimista e tudo o que encontramos são falências, despedimentos, recessão, contestação social, desemprego, défice, escândalos financeiros... em suma: dificuldades, que atravessam todo o espectro socioeconómico nacional e internacional.

Se é verdade que a "maldita crise" afecta mais uns que outros, é impossível não perceber que ninguém lhe passa incólume. Se genericamente o cidadão não recorda, de memória, viver com um orçamento familiar tão apertado, também é verdade que não há no mundo organização (seja em que sector de actividade for) que não esteja a rever drástica e meticulosamente o seu "Business Plan" para os próximos 3 a 5 anos.

Mas não sejamos derrotistas, todo o "senão" tem a sua "Bela"... A tal "maldita crise" tem a virtude de empurrar as organizações para o repensar das suas operações, para a revisão dos seus procedimentos, para melhorarem os seus níveis de eficiência e expurgarem-se de "gorduras supérfluas" armazenadas no tempo das "vacas gordas". Mérito seja, pois, reconhecido às organizações que, indiferentes aos ciclos de prosperidade ou recessão, nunca se desviaram significativamente dos conceitos de gestão rigorosos que as mantiveram "fat free" e que lhes permitem hoje encarar este período, que ainda agora começou, com maior "elegância".

No imobiliário, e especificamente no mercado de imóveis para arrendamento, assistimos actual e simultaneamente por parte dos proprietários/investidores a: uma natural contracção de investimento (seja de transacção ou promoção); uma maior irreduzibilidade para com os respectivos inquil-

nos não cumpridores; um considerável esforço para resistir à tentação de redução dos preços de arrendamento por m<sup>2</sup> (num mercado significativamente estagnado e com desconfortável desequilíbrio entre a oferta e a procura), salvaguardando a manutenção da valorização dos activos em detrimento do retorno ao investimento e, finalmente, a uma considerável pressão sobre as empresas de Property Management, não apenas pelos "fees" contratados, mas sobretudo pela meta da manutenção do valor de despesas comuns por m<sup>2</sup> mais reduzido possível (mais atractivo para potenciais inquilinos e menos oneroso nos edifícios com elevada taxa de desocupação) sem deterioração dos níveis de serviço.

Qual cadeia alimentar, este enquadramento está a gerar nas empresas que se dedicam à gestão imobiliária a firme necessidade de potenciar a qualidade do seu serviço racionalizando o respectivo custo, "cerando os dentes", reorganizando-se, seja em termos de processos seja em termos de recursos técnicos e/ou humanos – onde se assiste à inevitável corrida, que ainda vai no adro, aos tecnicamente mais capazes, experientes e talentosos.

O que vemos já hoje noutros sectores de actividade acabará por atingir este mercado: a "crise" separará as organizações capazes das demais, e distinguirá os profissionais que geram valor dos outros, que nada acrescentam...

Olhando-a com estes olhos, talvez a "crise" não seja só "maldita", verdade?

