

Data: Fevereiro 2007

Media: Revista Imobiliária

PREA



Frederico Andrade e Sousa, Managing Director da Prea

O reverso da medalha

O MERCADO IMOBILIÁRIO Sabe-se que, à semelhança dos anos anteriores, o ano de 2006 foi difícil para o mercado imobiliário. A oferta de imóveis para venda ou arrendamento excedeu em larga escala a procura, o que condicionou significativamente a recuperação dos valores de mercado.

Nota-se, ainda assim, algum grau de actividade, com os arrendatários a procurarem obter melhores instalações por um valor idêntico ou mesmo inferior.

Existem ainda assim nichos de mercado com bom potencial de crescimento, como seja, por exemplo, o desenvolvimento de projectos residenciais no centro das grandes cidades.

Corre-se, no entanto, o risco de esta percepção se encontrar já muito disseminada, provocando uma corrida aos referidos projectos imobiliários, o que a prazo ditará de novo um excesso de oferta.

Finalmente registou-se, ainda durante o ano de 2006, a redução adicional da taxa de rendimento pretendida pelos investidores institucionais, o que susteve em termos reais o valor de venda de imóveis arrendados.

Não se sabe, contudo, como se comportará no futuro tal taxa de rendimento face às actuais tendências inflacionistas.

Por último o mercado imobiliário foi afectado negativamente pelo clima de estagnação económica, não obstante uns primeiros sinais de aparente retoma.

A GESTÃO IMOBILIÁRIA

Mas o que é que vimos acontecer em 2006 no que diz respeito à actividade de gestão?

Exactamente o contrário.

A existência de um mercado competitivo e concorrencial veio estimular de uma forma decisiva a procura de serviços profissionais e independentes, de forma a acautelar a resposta às necessidades diárias dos arrendatários dos imóveis.

Pode-se pois dizer que o mercado imobiliário amadureceu e deixou de se basear apenas na procura e oferta de espaço, passando a uma realidade mais complexa em que paralelamente ao espaço se abarcam também os serviços que aí são prestados ou disponibilizados aos utilizadores dos imóveis.

E, de facto, passou a ser elemento diferenciador na decisão de tomada de um espaço o

nível de eficiência dos imóveis, a relação preço/qualidade na sua exploração e os serviços complementares aí facultados.

Atentos a esta tendência, os investidores institucionais tem vindo a apostar gradualmente na oferta de espaços dotados de serviços de gestão profissionalizados que possam conferir aos clientes uma noção de mais-valia na permanência do espaço, o que em última análise corresponderá a um retorno com maior estabilidade.

Existe, pois, uma clara percepção no mercado de perigo de degradação das carteiras imobiliárias quando esta estrutura de gestão não existe ou quando se privilegia unicamente a redução de custos.

A generalidade dos clientes procura um bom espaço, bons serviços e uma relação competitiva de qualidade preço.

Fazendo uma retrospectiva de três anos de actividade da PREA não podemos deixar de constatar o anteriormente referido, que justifica o exponencial crescimento da empresa que de um ponto de partida de 80.000 m², termina o terceiro ano de actividade com um portfolio em gestão corrente com cerca de 450.000 m², o que dá uma taxa média de crescimento anual de cerca de 80%.

O FUTURO