

Imobiliário

Prea pondera aposta na internacionalização e na gestão de arrendamentos habitacionais

Frederico Andrade e Sousa, CEO desta empresa de serviços de gestão e consultoria imobiliária, apresentou objectivos futuros e fez “balanço positivo” do presente **Página 2**



Comporta
Disponibilizadas 30 unidades de alojamento em projecto ecológico

05

Jardins do Palacete com vendas “a bom ritmo”

08

Edifício Skandia em comercialização

08

Nova área comercial projectada pela CPU Retail



08

Nova linha de mobiliário contemporâneo no mercado

Abertura

“Só vejo oportunidades à nossa frente”

Frederico Andrade e Sousa, CEO da PREA, está confiante no futuro e diz que a empresa “nunca teve tanto trabalho como hoje”

Rui Pedro Lopes

PÚBLICO Imobiliário - Como é que correu o ano de 2009 para a Prea?

Frederico Andrade e Sousa - Os resultados alcançados ficaram ligeiramente acima das nossas expectativas, apesar de ter que admitir que obtivemos um resultado reduzido.

Porquê?

No final de 2009 a nossa margem não excedeu os cinco por cento da facturação. E portanto, o nosso resultado líquido, apesar de positivo, não foi muito significativo. Contudo, para o ano que tivemos é um resultado muito bom, isto porque batemos muitas multinacionais, ao apresentarmos resultados positivos no final do ano. Ainda para mais, hoje há clientes que nos pedem para fazer mais por menos dinheiro.

Milagres?

No nosso caso são mesmo milagres, visto que a nossa margem é muito pequena. Se fizermos uma análise projecto a projecto, isto é, da rentabilidade de cada um, temos uma série deles no ‘vermelho’. E os clientes pressionam-nos para fazer mais por menos dinheiro. Temos tentado explicar que não temos uma margem que nos permita dar-lhes os descontos que eles pedem. Isso tem sido uma batalha bastante dura.

Como é que equilibra essa situação de modo a satisfazer os interesses de todos?

Exercícios de redução de custos podem sempre fazer-se e têm vindo a ser feitos de há cinco anos a esta parte. Mas as pessoas não podem esquecer que Portugal não tem sido um país de abundância, em termos de geração de riqueza no imobiliário. E depois há uma linha muito ténue, onde temos muitas pessoas que já não estão a diminuir um custo mas sim a diminuir um serviço. E isso requer uma análise muito cuidada, de modo a perceber se o serviço que está a ser cortado vai destruir os proveitos dos nossos clientes ou não. O ideal é equacionar conjuntamente com o cliente o que pode ser feito para reduzir custos, tendo sempre em atenção que este é um mercado muito concorrencial - nós trabalhamos essencialmente com escritórios que estão arrendados - e se os arrendatários sentem que há uma diminuição do serviço, isso pode colocar em risco a própria permanência desses arrendatários no imóvel.

A actual crise condicionou de alguma maneira o vosso negócio? Nunca tivemos tanto trabalho como hoje. Nunca a minha equipa esteve tão sobrecarregada de trabalho. Por exemplo, na gestão de imóveis, começámos a participar em processos de recuperação de créditos, nomeadamente processos de cobrança contenciosa e de litígio. Coisas que normalmente são

marginais, agora estão a tornar-se extremamente importantes.

Ou seja, a crise representou uma oportunidade?

É uma oportunidade no sentido em que os serviços são críticos e, como tal, existe muita solicitação a este nível. Mas, infelizmente, as remunerações propostas são baixas, o que é um contra-senso e torna ainda mais difícil equilibrar os pratos da balança. Mas temos a garantia de que trabalho não falta e se na Prea adoptarmos - e estamos a fazê-lo - uma estrutura flexível, poderemos ser uma plataforma bastante interessante a este tipo de solicitações.

Neste momento, qual é a área que a Prea tem sob a sua gestão?

Fechámos o ano de 2009 com cerca de 562.000 m² em gestão.

A área de escritórios continua em maioria?

Sim. A área de escritórios continua a ser o nosso ‘motor’. Agora, esta crise está a abrir-nos uma porta e essa poderá ser uma das nossas apostas para 2010: a gestão de arrendamentos habitacionais. Os dados mais recentes, relativamente ao mercado de arrendamento habitacional, apontam para um crescimento. Embora não seja muito visível, mas tudo aponta nesse sentido. Como conhecemos bem o mercado da gestão do arrendamento, pensamos poder vir a apostar nesta área. Acreditamos que existe aqui um mercado por explorar.

E sente já essa abertura por parte dos fundos de investimento para apostar no arrendamento?

Não. Não são os fundos de investimento a demonstrar interesse, mas sim os investidores particulares que compravam habitação para rentabilização, através da venda subsequente por mais-valias, e que agora estão a apostar no mercado de arrendamento. No segmento médio-alto ainda não estamos a assistir ao recurso ao arrendamento, agora nos segmentos mais baixos isso já é muito notório. E não temos quaisquer dúvidas de que este movimento de baixo para cima chegará a estratos mais altos da população. Acreditamos que, com a máquina que já temos montada, poderemos ajudar os proprietários a obter rendimentos dos seus investimentos em arrendamento.

Para um proprietário que queira entrar nesse negócio, ter um único prédio é rentável?

A nossa aproximação é um pouco diferente, a nossa aproximação é de sinergia. Nós fazemos a gestão do condomínio. A ideia é que a nossa equipa, que está já presente no imóvel, possa disponibilizar mais serviços aos proprietários que assim o desejem. A nossa aproximação passa por fazermos a gestão do condomínio, até porque isso permite ter acesso a todo o tipo de fornecedores que ocorrem de



“Pensamos poder vir a apostar na área da gestão de arrendamentos habitacionais”, revelou Frederico Andrade e Sousa

imediatamente a solicitações no local e, portanto, alavancados nisso e nessa actividade, poderemos começar a fazer a gestão dos arrendamentos. O que torna também atractiva a nossa perspectiva sobre a gestão do condomínio residencial é o facto de tentarmos atrair não só a solução básica da gestão de condomínios mas todo o tipo de outros serviços que se possam imaginar. O ideal seria a pessoa viver num prédio sentindo que estava num hotel, com todos os serviços à sua disposição.

No caso dos escritórios, o segmento tem atravessado alguns momentos conturbados em resultado da crise. Como é que olha actualmente para este mercado?

O desequilíbrio que existia ainda antes da crise entre a oferta e a procura no mercado dos escritórios fez com que os preços descessem, e se os preços descerem os proprietários têm menos capacidade de remunerar convenientemente os serviços. Portanto, e por essa via, digamos que a ‘coisa’ já estava esmagada antes da crise. Esta crise financeira, ao retirar ainda mais liquidez aos mercados, veio sobretudo agravar o problema.

Que tipo de oportunidades é que podem existir neste momento no mercado de escritórios? Estamos perto de estar num mercado de oportunidade, dependendo da perspectiva que se tenha face ao investimento. Por exemplo, não tenho dúvida nenhuma de que existem arrendamentos feitos hoje que estão claramente abaixo daquilo que é minimamente razoável num mercado equilibrado. Há valores de rendas que não remuneram convenientemente sequer o capital

necessário para construir o edifício. Há rendas extremamente baixas.

Quem tiver oportunidade de adquirir um imóvel nessas condições e consiga esperar 5 a 10 anos terá grandes perspectivas de gerar mais-valias interessantes e de fazer um grande negócio. Agora, a questão é que existem, neste momento, poucos investidores a planear negócios nesse horizonte temporal. Actualmente, temos muitos investidores oportunistas que querem entrar e sair rapidamente do mercado. Para esses não há grandes oportunidades no nosso país e penso que não existirão nos próximos tempos. Contudo, se falarmos num mercado de oportunidades a médio/longo prazo, então o cenário é totalmente diferente.

Quem é que procura, neste momento, os serviços da Prea?

Até à data estamos muito vocacionados para fundos institucionais, nacionais e estrangeiros, e diria que as sociedades gestoras na órbita dos grupos financeiros serão um dos clientes mais importantes que poderemos vir a ter no futuro. Isto porque poderão entrar no controlo de decisão relativamente a muitos imóveis.

Imóveis provenientes do malparado?

Exactamente. E que o banco queira tomar em vez de vender em hasta pública.

Além da gestão, a Prea apostou na área de consultoria. Tiveram sucesso?

Sim, se bem que tenha sido uma das áreas que mais sofreu durante o ano passado. Houve de facto um decréscimo da actividade, uma vez

que o número de potenciais pontos de análise diminuiu e a predisposição dos proprietários investirem em consultoria decresceu face à sua prioridade de tentar realizar valor imediato com alguns imóveis. Para contrabalançar isso, temos a área das avaliações, que iniciou a sua actividade muito recentemente e onde estamos a desenvolver um esforço muito grande.

A Prea adquiriu há cerca de dois anos uma empresa no Porto, o que permitiu alargar o portfólio e também a área de actuação. Lisboa e Porto são os vossos mercados preferenciais ou ponderam estender a actividade a outras zonas do país?

Até agora, a Grande Lisboa e o Grande Porto têm sido as nossas apostas, até porque é aí que está mais de 95 por cento do mercado de escritórios do país. Há uma concentração dos serviços nessas duas áreas geográficas e portanto temos essa cobertura. Admito que possa haver crescimento geográfico com outro tipo de imóveis. Já em tempos explorámos algumas possibilidades na área da gestão de parques industriais e aí poderíamos ter uma cobertura nacional mais completa.

Também têm alguns imóveis sob gestão na área do retalho?

Isso veio muito na sequência de uma vontade de alguns dos nossos clientes, o que nos levou a ter algumas instruções na área do retalho e, diria eu, que as poucas que temos obtiveram um sucesso razoavelmente elevado.

O que é que a Prea ainda pode fazer no futuro?

Só vejo oportunidades à nossa frente e essas oportunidades poderão proporcionar crescimentos bastante significativos para a empresa. Além disso, não coloco de parte o estabelecimento de parcerias com outras empresas que possam ser complementares à nossa, e até mesmo a internacionalização da Prea.

E de que forma é que essa internacionalização poderia ser feita?

Não tem sido a nossa postura desenvolver especulativamente áreas de negócio. Elas surgem quando surge uma oportunidade de negócio. Já não é a primeira vez que somos convidados a participar em desafios e a apresentar propostas para coisas que ultrapassam os limites do país.

A Prea procedeu recentemente à elaboração do cadastro imobiliário da EDP. É uma experiência que gostariam de repetir?

Sim. Têm havido algumas aproximações de outras organizações. Inclusive, quando estávamos a fazer esse trabalho para a EDP houve outras grandes empresas que quiseram ver o trabalho que estávamos a executar.