

Empresas de Mediação Imobiliária

Análise Económico-Financeira Exercício de 2020



FICHA TÉCNICA

Título: Empresas de Mediação Imobiliária – Análise Económico-Financeira – Exercício de 2020

Direção Financeira, de Estudos e de Estratégia
Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção, I.P.

Av. Júlio Dinis, 11
1069-010 Lisboa

Telefone: 217 946 700 | Fax: 217 946 799 | Email: geral@impic.pt

Data de edição: Novembro 2021

Índice

INTRODUÇÃO.....	4
1. ESTRUTURA DO TECIDO EMPRESARIAL DA FILEIRA DO IMOBILIÁRIO	7
2. ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2020	12
3. AS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2020	27
4. SÍNTESE.....	32

Quadros

Quadro 1 – Caracterização das empresas por dimensão	7
Quadro 2 – Número de empresas por dimensão e distribuição geográfica	9
Quadro 3 – Empregabilidade das empresas.....	10
Quadro 4 – Representatividade da amostra das empresas objeto de análise.....	12
Quadro 5 – Indicadores Económico-Financeiros das empresas da amostra.....	15
Quadro 6 – Capital Próprio	16
Quadro 7 – Número de empresas por escalões de Resultado Líquido	19
Quadro 8 – Indicadores Económico-financeiros por Região (NUTS II).....	24
Quadro 9 – As 20 maiores empresas de mediação imobiliária em termos de Volume de Negócios.....	27
Quadro 10 – Indicadores Económico-Financeiros das 20 empresas com maior Volume de Negócios.....	30

Gráficos

Gráfico 1 – Empresas de mediação imobiliária por dimensão.....	7
Gráfico 2 – Número de empresas da amostra, por dimensão	8
Gráfico 3 – Distribuição geográfica das empresas da amostra	8
Gráfico 4 – Capital Próprio.....	17
Gráfico 5 – Percentagem de empresas por escalões de Resultado Líquido	20
Gráfico 6 – Evolução do Volume de Negócios das empresas de mediação imobiliária.....	28
Gráfico 7 – Peso das empresas TOP 20 no sector	29



Introdução

INTRODUÇÃO

O presente relatório tem como objetivo analisar os dados económico-financeiros das empresas detentoras de licença de mediação imobiliária, relativamente ao exercício de 2020,

Os dados económico-financeiros disponíveis, relativos às empresas (sociedades e empresários em nome individual com contabilidade organizada), são obtidos através da consulta à IES – Informação Empresarial Simplificada.

Devido ao contexto excecional imposto pela pandemia de covid-19, e à semelhança do ano anterior, em 2021, impôs-se a necessidade de flexibilizar o cumprimento de obrigações fiscais.


Nesta sequência, e considerando a necessidade de garantir a qualidade de reporte de dados que servem de base à informação estatística nacional, o Secretário de Estado dos Assuntos Fiscais, determinou, através do Despacho 240/2021.XXII, de 14 de julho, prolongar o prazo de entrega da IES/DA de 2020 até 30 de julho de 2021.

Neste relatório, tomou-se em consideração o universo de 7.270 empresas detentoras de licença de mediação imobiliária em 31.12.2020. Destas empresas, foi possível obter algum tipo de informação na Informa D&B, através da ferramenta de pesquisa SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos, relativamente a 5.421.

O relatório que a seguir se apresenta, destaca os seguintes aspetos:

- Análise do tecido empresarial da fileira do imobiliário segundo a dimensão das empresas – Grande, Média, Pequena ou Microempresa;
- Análise do tecido empresarial da fileira do imobiliário segundo a distribuição geográfica;
- Análise da empregabilidade do tecido empresarial da fileira do imobiliário;
- Análise da situação económico-financeira das empresas, reportada ao ano de 2020, através dos seguintes indicadores:
 - *Capital Próprio;*
 - *Liquidez Geral;*
 - *Autonomia Financeira;*

- *Solvabilidade;*
 - *Resultado Líquido do Exercício;*
 - *Rentabilidade do Capital Próprio;*
 - *Rentabilidade do Ativo;*
 - *Endividamento;*
 - *Estrutura de Endividamento;*
 - *Volume de Negócios;*
 - *Margem EBITDA.*
- o São apresentadas uma análise global e uma análise individual, mais pormenorizada, tendo em consideração, em ambas, os valores medianos;
- Destaque das 20 maiores empresas de mediação imobiliária, tendo em consideração o indicador *Volume de Negócios*, comparando-as com o sector ao nível dos indicadores económico-financeiros atrás referidos.



1. Estrutura do Tecido Empresarial da Fileira do Imobiliário

1. ESTRUTURA DO TECIDO EMPRESARIAL DA FILEIRA DO IMOBILIÁRIO

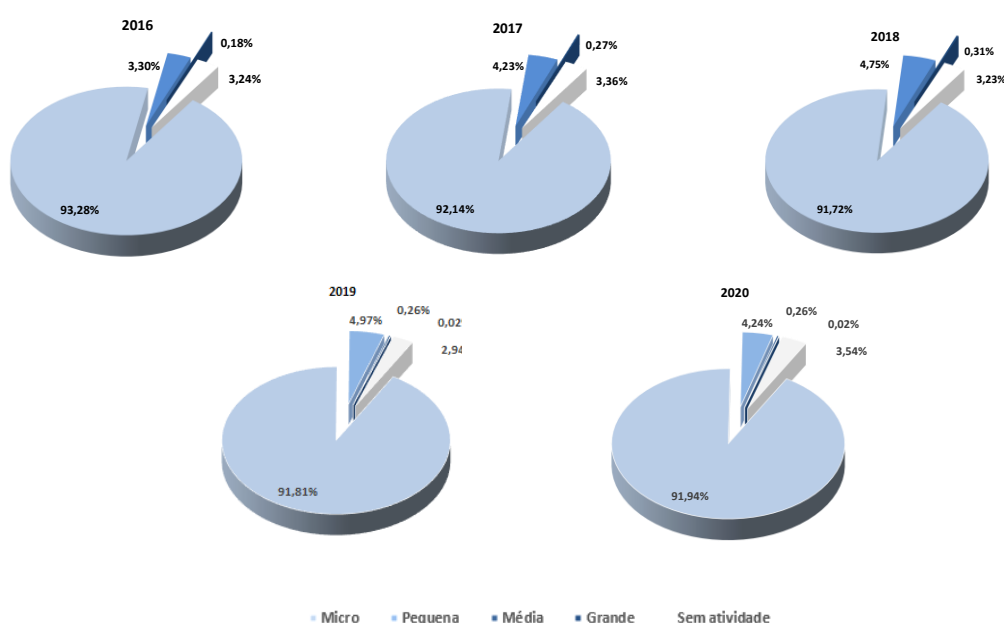
De acordo com o artigo n.º 2 do Anexo do Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, a dimensão das empresas é caracterizada da seguinte forma:

QUADRO 1 – CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS POR DIMENSÃO

Dimensão	N.º de Efetivos	Volume de Negócios
<i>Grande</i>	≥ 250	> 50 M€
<i>Média</i>	< 250	≤ 50 M€
<i>Pequena</i>	< 50	≤ 10 M€
<i>Micro</i>	< 10	≤ 2 M€

Assim, do universo de 7.270 empresas detentoras de licença de mediação imobiliária em 31.12.2020, foram apuradas 5.421 empresas com informação sobre o número de efetivos e o volume de negócios. Com esta informação disponível, obteve-se a seguinte estrutura do respetivo tecido empresarial:

GRÁFICO 1 – EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA POR DIMENSÃO



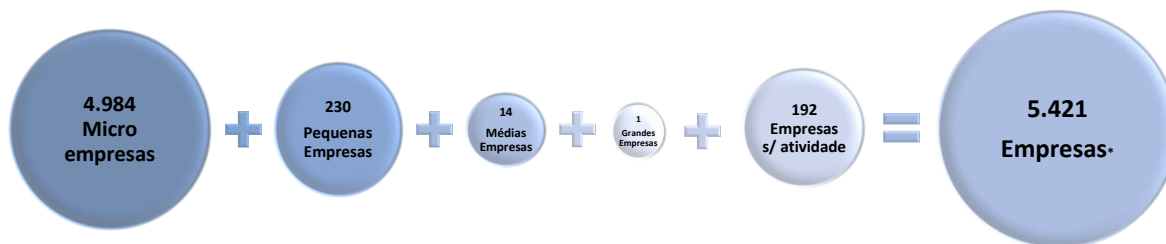
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

A partir de 2016, foi decidido incluir na análise da estrutura empresarial as empresas sem atividade, isto é, que apresentaram o valor zero quer em número de efetivos, quer em volume de negócios. Em 2020, detetaram-se 192 empresas nessa situação, representando 3,54% do total da amostra.

Das 5.421 empresas analisadas, verificou-se que a grande maioria são microempresas (4.984, 91,94%). Destas, 483 declaram não ter efetivos, apresentando, no entanto, um volume de negócios >0, enquanto 221 têm efetivos, mas não apresentaram vendas. Observa-se ainda a existência de 230 pequenas empresas (4,24%), 14 médias empresas (0,26%) e 1 grande empresa.

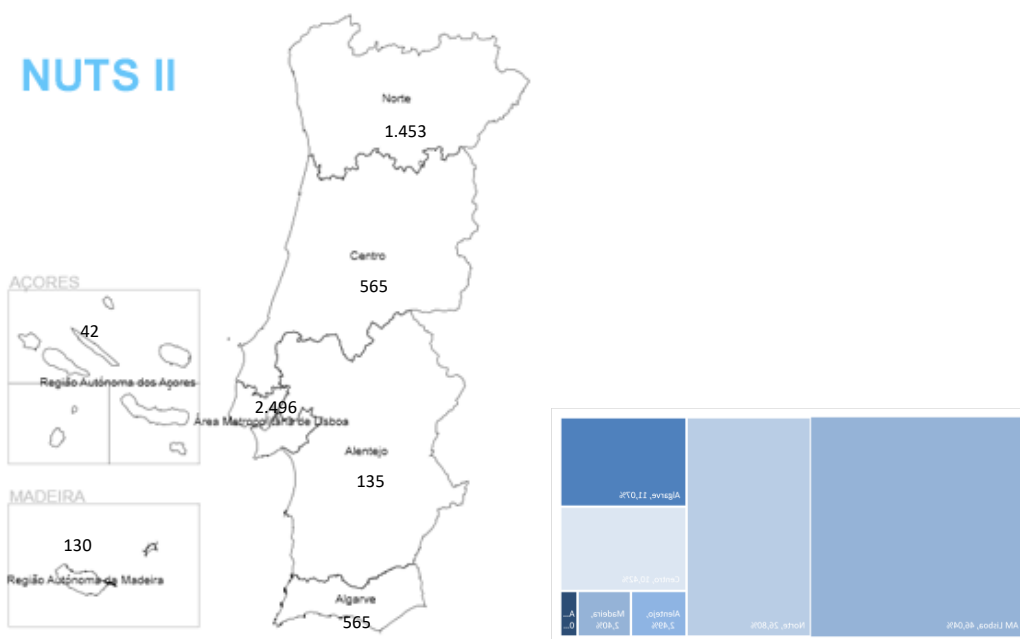
Nos últimos 5 anos não se registaram variações significativas nesta estrutura, sendo que a maior alteração verificada nas percentagens é resultado da introdução na análise das empresas sem atividade. No ano em análise, observou-se na amostra em análise a existência de uma grande empresa.

GRÁFICO 2 – NÚMERO DE EMPRESAS DA AMOSTRA, POR DIMENSÃO



* com número de efetivos e valor do Volume de Negócios disponível

GRÁFICO 3 – DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS EMPRESAS DA AMOSTRA



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

A Área Metropolitana de Lisboa concentra quase metade das empresas da amostra. Designadamente, 46,04% das entidades identificadas pertencem a esta NUT. Em segundo lugar aparece a Região Norte, com um pouco mais de ¼ das empresas, isto é, 26,80%. Estas duas NUTS, em conjunto, abrangem quase 73% de todas as empresas da amostra e, se lhes juntarmos a Região do Algarve e a Região Centro, que representam, respetivamente, 11,07% e 10,42% das empresas, ficamos com cerca de 6% das empresas para distribuir entre Madeira (2,40%), Alentejo (2,49%) e Açores (0,77%).

Comparativamente a 2019, as grandes alterações concentram-se nas regiões da Madeira, com +27,45% de empresas identificadas, da AM de Lisboa, com +17,40% e Alentejo com +17,39%.

QUADRO 2 – NÚMERO DE EMPRESAS POR DIMENSÃO E DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

	Grande	Média	Pequena	Micro	TOTAL
<i>Norte</i>	0	1	50	1 349	1 400
<i>Centro</i>	0	0	25	524	549
<i>AM Lisboa</i>	1	12	98	2 291	2 402
<i>Alentejo</i>	0	0	3	128	131
<i>Algarve</i>	0	1	42	538	581
<i>Madeira</i>	0	0	10	114	124
<i>Açores</i>	0	0	2	40	42
TOTAL	1	14	230	4 984	5 229

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

Relacionando a dimensão das empresas com as regiões onde estão estabelecidas, verifica-se que 12 das 14 médias empresas (85,71%) localizam-se na Área Metropolitana de Lisboa, região que também absorve 42,61% das pequenas empresas, 45,97% das microempresas e a única grande empresa presente na amostra.

Nota ainda para o facto das 192 empresas sem atividade e que não têm representatividade neste quadro, por não ser possível classificá-las quanto à sua dimensão, estarem distribuídas, essencialmente, por Lisboa (94), Norte (53), Algarve (19), Centro (16), Madeira (6) e Alentejo (4).


QUADRO 3 – EMPREGABILIDADE DAS EMPRESAS

Tipo de Empresa	Número de Empresas	Número de Trabalhadores	Média de Trabalhadores
<i>Grande</i>	1	254	254,0
<i>Média</i>	14	1 212	86,6
<i>Pequena</i>	230	3 225	14,0
<i>Micro</i>	4 984	10 284	2,1
TOTAL	5 229	14 975	2,9

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

Quanto à empregabilidade das empresas da amostra, foram contabilizados 14.975 trabalhadores nos seus quadros, o que traduz um valor médio de 2,9 trabalhadores por empresa.

Como esperado, quanto maior a dimensão da empresa, também maior o número médio de trabalhadores declarado. Na amostra foram também detetadas 221 empresas com Volume de Negócios zero, mas que, no entanto, têm 269 trabalhadores ao serviço.






2. Análise Económico-Financeira das Empresas de Mediação Imobiliária em 2020

2. ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2020

Com vista a uma caracterização económico-financeira genérica das empresas de mediação imobiliária cuja atividade é regulada pelo IMPIC, analisaram-se os dados relativos ao ano de 2020 de 5.421 empresas, disponíveis na Informa D&B através da sua ferramenta de pesquisa, a SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos. A amostra corresponde a cerca de 75% do número total de empresas que, no final de 2020 eram detentoras de licença de mediação imobiliária (7.270 empresas).

QUADRO 4 – REPRESENTATIVIDADE DA AMOSTRA DAS EMPRESAS OBJETO DE ANÁLISE

	2016	2017	2018	2019	2020	Tendência
<i>Licenças de Mediação Imobiliária</i>	4 471	5 413	6 257	6 653	7 270	
<i>Empresas da Amostra</i>	3 700	4 019	4 552	4 687	5 421	
Representatividade	83%	74%	73%	70%	75%	

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

Como se pode verificar no Quadro 4, o número de licenças de mediação imobiliária tem aumentado de forma sustentada nos últimos anos, com taxas de crescimento que variam entre os 6,33% de 2019 e os 21,07% de 2017. Também o número de empresas com informação financeira disponível tem vindo a aumentar, possibilitando constituir maiores amostras, embora a sua representatividade não siga os mesmos padrões de crescimento.

A análise da situação económica e financeira destas 5.421 empresas foi efetuada através da obtenção de diversos indicadores, designadamente, Capital Próprio, Liquidez Geral, Autonomia Financeira, Solvabilidade, Resultado Líquido do Exercício, Rentabilidade do Capital Próprio, Rentabilidade do Ativo, Endividamento, Estrutura do Endividamento, Volume de Negócios e Margem EBITDA.

Os indicadores em apreço permitem as leituras apresentadas em seguida:

- *Capital Próprio*¹ – é um conceito contabilístico que corresponde à situação líquida de uma empresa, isto é, à diferença entre os seus ativos (conjunto de todos os bens e direitos) e os seus passivos (obrigações financeiras perante terceiros), expressando o valor contabilístico da empresa.
- *Liquidez Geral*² – é um rácio financeiro que mede a capacidade duma empresa fazer face às suas responsabilidades de curto prazo, constituindo por isso um teste de solvabilidade de curto prazo.
- *Autonomia Financeira*³ – indica a capacidade de uma empresa fazer face aos seus compromissos financeiros através dos seus capitais próprios.
- *Solvabilidade*⁴ – Traduz a capacidade de uma empresa satisfazer e assumir compromissos a médio/ longo prazo, por recurso à sua estrutura de capitais próprios. A gestão deste rácio é importante, de forma a não colocar em causa a continuidade do negócio a médio/ longo prazo.
- *Resultado Líquido do Exercício* – O valor traduz a diferença entre todos os proveitos obtidos pela empresa e todos os custos por ela suportados, durante um determinado exercício económico.
- *Rentabilidade do Capital Próprio*⁵ – Também conhecido por ROE (Return on Equity). O indicador reflete a rentabilidade dos recursos investidos pelos sócios ou acionistas da empresa e, em sequência, a capacidade de sobrevivência financeira da empresa a longo prazo e a potencialidade de atrair mais capitais próprios e alheios.
- *Rentabilidade do Ativo*⁶ – O rácio transmite a eficiência da aplicação dos ativos e a capacidade de estes gerarem resultados. Representa uma medida de avaliação da rentabilidade dos capitais totais investidos na empresa, independentemente se provêm de capitais próprios ou capitais alheios.

¹ Capital Próprio = Total do Ativo – Total do Passivo

² Liquidez Geral = $\frac{\text{Ativo Corrente}}{\text{Passivo Corrente}}$

³ Autonomia Financeira = $\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Ativo Líquido}}$

⁴ Solvabilidade = $\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Total do Passivo}}$

⁵ Rentabilidade do Capital Próprio = $\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital Próprio}}$

⁶ Rentabilidade do Ativo = $\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Total do Ativo}}$

- *Endividamento*⁷ – Mede a extensão com que a empresa utiliza capital alheio para financiar as suas atividades.
- *Estrutura do Endividamento*⁸ – Traduz a parcela do passivo exigível a curto prazo relativamente ao endividamento total, o que permite aferir as dificuldades de tesouraria das empresas.
- *Volume de Negócios* – É o valor das vendas de cada empresa. Será também utilizado para destacar as 20 maiores empresas de mediação imobiliária, as quais serão alvo de uma análise mais pormenorizada.
- *Margem EBITDA*⁹ – EBITDA é um acrónimo de Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization ou, em português, Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização. É, por outras palavras, o Cash-Flow Operacional. Por eliminar os efeitos dos financiamentos e das decisões meramente contabilísticas, a sua utilização pode fornecer uma boa análise comparativa, pois mede a produtividade e a eficiência do negócio. A Margem EBITDA, aqui utilizada, é uma medida da rendibilidade da empresa, mas também da capacidade da empresa em gerar fluxos de caixa (cash-flows) a partir da atividade operacional, sendo um indicador que traduz a capacidade das empresas gerarem lucros a partir do seu negócio.












Todos os indicadores apresentados no Quadro 5 e nos gráficos que se seguem, têm por base os valores apurados para a totalidade das empresas da amostra de cada ano – não necessariamente as mesmas empresas –, com informação financeira disponível que permita calcular cada um dos indicadores. No caso da Estrutura do Endividamento e da Margem EBITDA, os dados só começaram a ser recolhidos em 2016, pelo que o histórico de comparação é menor do que nos restantes casos. Em todos os casos, o valor é retirado do quartil mediano, o que significa que 50% das empresas atingem o valor apresentado.

⁷ Endividamento = $\frac{\text{Total do Passivo}}{\text{Total do Ativo}}$

⁸ Estrutura do Endividamento = $\frac{\text{Passivo Corrente}}{\text{Total do Passivo}}$

⁹ Margem EBITDA = $\frac{\text{EBITDA}}{\text{Volume de Negócios}}$

QUADRO 5 – INDICADORES ECONÓMICO-FINANCEIROS DAS EMPRESAS DA AMOSTRA

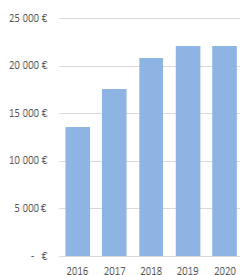
	2016	2017	2018	2019	2020	Tendência
<i>Capital Próprio</i>	13 563 €	17 636 €	20 824 €	22 099 €	22 108 €	
<i>Liquidez Geral</i>	189,90%	203,79%	212,27%	215,85%	215,56%	
<i>Autonomia Financeira</i>	27,34%	31,74%	34,23%	33,76%	31,31%	
<i>Solvabilidade</i>	35,80%	44,58%	50,56%	48,48%	44,05%	
<i>Resultado Líquido do Exercício</i>	3 109 €	4 366 €	4 566 €	3 014 €	1 028 €	
<i>Rentabilidade do Capital Próprio</i>	20,36%	22,53%	20,14%	13,86%	8,60%	
<i>Rentabilidade do Ativo</i>	4,98%	5,85%	5,20%	3,36%	1,07%	
<i>Endividamento</i>	72,66%	68,26%	65,77%	66,24%	68,69%	
<i>Estrutura do Endividamento</i>	76,61%	81,21%	81,31%	79,08%	75,27%	
<i>Volume de Negócios</i>	55 658 €	69 996 €	76 742 €	80 920 €	67 770 €	
<i>Margem EBITDA</i>	11,47%	12,16%	10,94%	9,33%	6,61%	

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

De uma forma geral, os valores do Quadro 5 evidenciam que a maioria dos indicadores revela alguma oscilação comparativamente aos últimos anos, resultado do contexto de pandemia por Covid19 que se iniciou em 2020.

No entanto, é de destacar os indicadores que cresceram significativamente nos últimos anos, como é o caso do Capital Próprio, Solvabilidade, Volume de Negócios, Autonomia Financeira e Liquidez Geral.

Os valores apresentados no Quadro 5 merecem um olhar mais pormenorizado, na tentativa de obter uma melhor caracterização do setor. Assim, atente-se individualmente a cada um dos indicadores, acompanhado da respetiva representação gráfica [Fonte: IMPIC/ Informa D&B]:



Capital Próprio

Expressando este indicador o valor contabilístico da empresa, não tem um valor de referência, sendo tanto melhor quanto mais elevado for devendo cada empresa fazer a comparação do seu resultado com o resultado do setor e com o histórico dos seus resultados, de forma a perceber o caminho que está a percorrer e a tendência futura.

Em 2020, o valor mediano de Capital Próprio foi de 22.108 €, isto é, metade das empresas de mediação imobiliária analisadas apresentaram valores de Capital Próprio superiores a este valor, sendo que este valor de referência representa um aumento de 63% em relação a 2016, mantendo-se idêntico ao do ano anterior.

Numa análise mais detalhada, constatou-se que 25,29% das empresas da amostra apresentaram, em 2020, um Capital Próprio negativo, 51,82% um valor inferior a 25.000 € e 63,53% valores líquidos patrimoniais inferiores a 50.000 €. Face ao ano anterior, estas percentagens aumentaram 1,18p.p., 0,29p.p. e 0,36p.p., respetivamente.

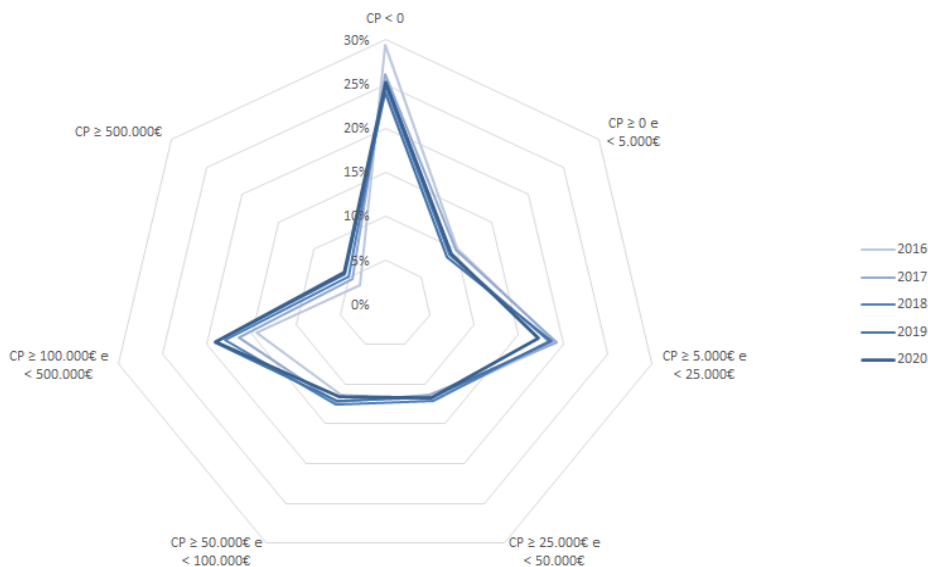
QUADRO 6 – CAPITAL PRÓPRIO

Capital Próprio (€)	N.º de Empresas	%	% acumulada
< 0	1 371	25,29%	25,29%
[0 - 5.000[504	9,30%	34,59%
[5.000 - 25.000[934	17,23%	51,82%
[25.000 - 50.000[635	11,71%	63,53%
[50.000 - 100.000[624	11,51%	75,04%
[100.000 - 500.000[1037	19,13%	94,17%
≥ 500.000	316	5,83%	100%

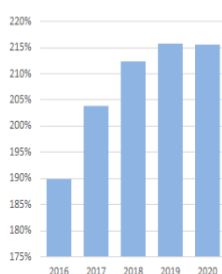
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

O aumento dos valores de *Capital Próprio* é particularmente visível no Gráfico 4, em que a linha mais escura, correspondente a 2020, assume uma posição interior nas classes mais baixas e uma posição exterior nas classes em que o valor é superior.

GRÁFICO 4 – CAPITAL PRÓPRIO



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

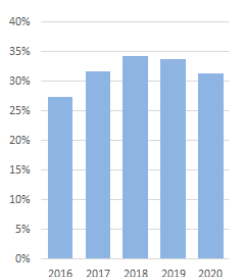


Liquidez Geral

É desejável que o rácio ultrapasse pelo menos o valor de 100%, significando que a empresa tem ativos líquidos para fazer face às responsabilidades de curto prazo. Quanto menor é o valor, maior é a vulnerabilidade da empresa.

Em 2020, o valor mediano de Liquidez Geral foi de 215,56%, isto é, metade das empresas de mediação imobiliária analisadas apresentaram mais do dobro do valor mínimo de referência deste rácio. Nota ainda para o facto de o valor ser idêntico ao ano anterior e superior em 25,66p.p. em relação ao primeiro ano da série, 2016.

Não obstante, em 2020, 1.334 das 5.326 empresas da amostra para as quais foi possível calcular o rácio, ou seja, 25,05% das empresas, apresentaram uma *Liquidez Geral* inferior a 100%. Esta percentagem, é semelhante à do ano anterior. Importa valorizar que o facto de cerca de ¼ das empresas da amostra apresentarem um rácio com um valor abaixo do mínimo recomendável, denota a existência de sérias dificuldades de cumprimento de compromissos de curto prazo num número razoável de empresas. Em compensação, 2.173 empresas da amostra (40,80%) apresentam uma *Liquidez Geral* superior a 300%, fator bastante positivo.

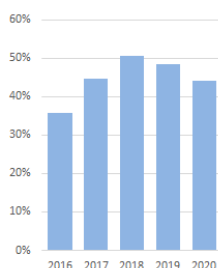


Autonomia Financeira

De uma forma geral, quanto mais elevado este rácio, maior a estabilidade financeira da empresa; quanto mais baixo, maior a vulnerabilidade. Um valor aceitável para a generalidade das empresas situa-se entre os 30% e os 60%.

Em 2020, o valor mediano do rácio de *Autonomia Financeira* foi de 31,31%, significando que mais de metade das empresas de mediação imobiliária analisadas superaram o valor mínimo de referência deste rácio.

Das 5.326 empresas da amostra para as quais foi possível calcular o rácio, 1.257 (23,60%) apresentaram um rácio dentro dos valores de referência mencionados anteriormente, às quais se juntam 1.508 empresas (28,31%) com uma *Autonomia Financeira* superior a 60%.



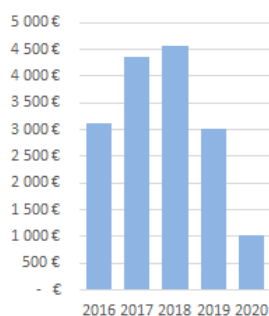
Solvabilidade

A solvabilidade de uma empresa será tanto maior quanto maior for o valor deste rácio; um valor muito baixo pode indiciar uma fraca viabilidade da empresa no futuro e é sinónimo de uma elevada fragilidade económico-financeira. Este rácio tem o valor de 100% como referência. Um valor superior significa que o património da empresa é suficiente para cobrir todas as suas dívidas, enquanto um valor inferior significa que a empresa não tem meios próprios para satisfazer toda a sua dívida.

O valor obtido neste rácio deve ser lido em conjunto com os rácios de *Endividamento* e de *Autonomia Financeira*, uma vez que todos eles pretendem aferir da vulnerabilidade das empresas.

Em 2020, o valor mediano do rácio de *Solvabilidade* foi de 44,05%, valor que não se aproxima da referência e que mostra que, no setor, existe uma maioritária dependência do crédito de modo a fazer face aos compromissos. A evolução deste rácio tem sido bastante positiva nos últimos anos, até 2018. No entanto, em 2020 observou-se uma diminuição face ao ano anterior de cerca de 4.43p.p., um pouco mais acentuada do que o verificado em 2019.

De realçar que, na amostra de 5.372 empresas com disponibilidade de informação financeira que permite calcular o rácio, 1.851, ou seja, 34,46% das empresas, apresentam uma *Solvabilidade* igual ou superior a 100%.



Resultado Líquido do Exercício

Sendo um número efetivo e não um rácio, não se pode estabelecer um valor de referência para as empresas. Pode, isso sim, para além da sua utilização para calcular os rácios da *Rentabilidade do Capital Próprio* e da *Rentabilidade do Ativo*, ser feita a sua monitorização numa perspetiva histórica, não só de cada empresa, mas também do setor.

Em 2020, o valor mediano do *Resultado Líquido do Exercício* atingiu os 1.028 €, um decréscimo de 65,89% em relação ao ano anterior e apenas com valor superior ao do ano de 2014.

Interessa também ter uma perspetiva do número de empresas que têm resultados positivos ou negativos, assim como dos escalões de *Resultado Líquido do Exercício* em que se inserem. Essa perspetiva é dada pelos dados do Quadro 7 e pode ser visualizada de uma forma mais evidente no Gráfico 5.

O Quadro 7, que apresenta os valores para os últimos 4 anos relativamente ao número e percentagem relativa de empresas por escalão de *Resultados Líquidos do Exercício*, permite ter uma perceção da distribuição das empresas da amostra relativamente a este indicador, indo mais além do mero valor mediano e permitindo saber um pouco mais acerca do lucro e do prejuízo das empresas do setor. A linha vermelha marca a divisão entre resultados positivos e negativos. Claramente, as empresas com resultados negativos são em menor número.

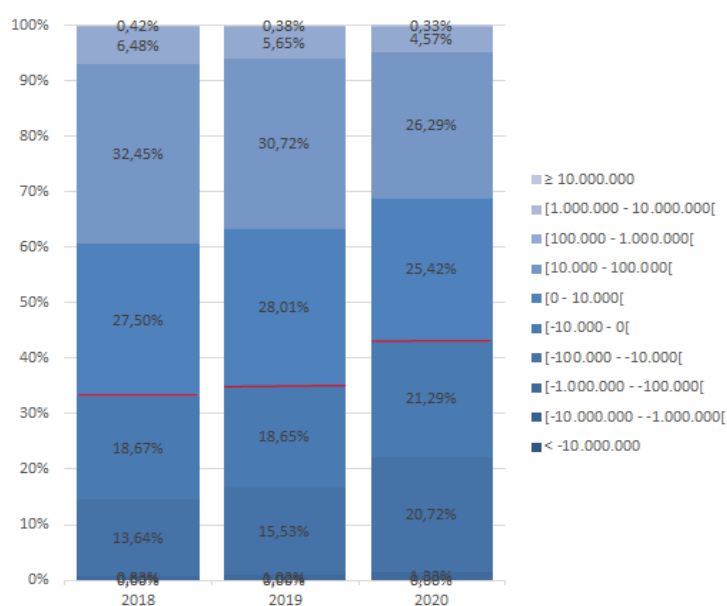
QUADRO 7 – NÚMERO DE EMPRESAS POR ESCALÕES DE RESULTADO LÍQUIDO

Escalão de Resultado Líquido	2017		2018		2019		2020	
$\geq 10.000.000$	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,0%
$[1.000.000 - 10.000.000[$	14	0,3%	19	0,4%	18	0,4%	18	0,3%
$[100.000 - 1.000.000[$	269	6,7%	295	6,5%	265	5,7%	248	4,6%
$[10.000 - 100.000[$	1 302	32,4%	1 477	32,4%	1 440	30,7%	1 425	26,3%
$[0 - 10.000[$	1 145	28,5%	1 252	27,5%	1 313	28,0%	1 378	25,4%
$[-10.000 - 0[$	746	18,6%	850	18,7%	874	18,6%	1 154	21,3%
$[-100.000 - -10.000[$	512	12,7%	621	13,6%	728	15,5%	1 123	20,7%
$[-1.000.000 - -100.000[$	29	0,7%	38	0,8%	48	1,0%	72	1,3%
$[-10.000.000 - -1.000.000[$	2	0,0%	0	0,0%	1	0,0%	2	0,0%
$< -10.000.000$	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Total	4 019	100%	4 552	100%	4 687	100%	5 421	100%

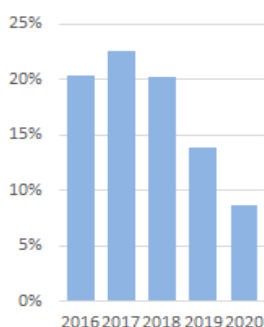
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

O conjunto das empresas com prejuízo aumentou entre os anos 2018 e 2020, passando de 33,15% para 43,37%. Este fenómeno é visível no Gráfico 5, onde as linhas vermelhas fazem a divisão entre a percentagem de empresas com resultados positivos e negativos.

GRÁFICO 5 – PERCENTAGEM DE EMPRESAS POR ESCALÕES DE RESULTADO LÍQUIDO



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

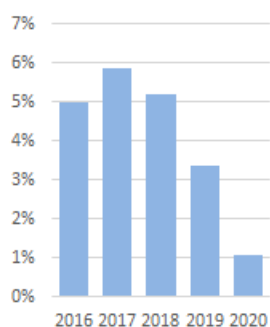


Rentabilidade do Capital Próprio

Este indicador não tem um valor de referência. É um indicador que pode ser usado a título comparativo com outros negócios ou com os valores obtidos em anos anteriores, e que permite saber se o capital investido está a ter uma rentabilidade adequada ou esperada. Não obstante, não deixa de ser um dos mais importantes rácios de análise, em que, quanto maior o valor, maior a eficiência da empresa a gerar lucros.

Em 2020, o valor mediano do indicador de *Rentabilidade do Capital Próprio* foi de 8,60%, tendo ocorrido um decréscimo de 5,26p.p. face ao ano anterior. De referir que, para o cálculo deste indicador, foram excluídas, do total das 5.421 empresas da amostra, as 1125 empresas com Resultados Líquidos e Capitais Próprios simultaneamente negativos.

Com fortes dificuldades em remunerar os seus sócios, contabilizaram-se, em 2020, 1.498 empresas que apresentaram valores nulos ou negativos neste indicador, ou seja, 34,88% das empresas.

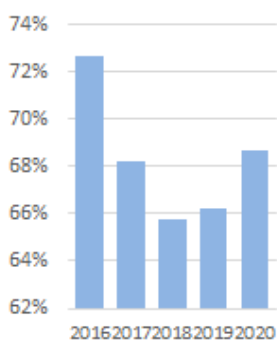


Rentabilidade do Ativo

Também conhecido por *ROA (Return on Assets)*, este rácio também não tem um valor de referência. A forma de leitura é semelhante ao indicador anterior, sendo tanto melhor quanto maior for a percentagem obtida.

No Quadro 5, constata-se o seu crescimento até 2017. No ano 2018 observou-se um decréscimo de 0,65p.p. face ao ano anterior, no entanto o valor foi ainda superior aos valores observados entre os anos 2015 e 2016.

Das 5.413 empresas com estes dados disponíveis, 2.346, ou seja, 43,34% das empresas da amostra, apresentaram valores negativos no rácio, o que significa que não obtiveram qualquer rendimento dos capitais investidos.

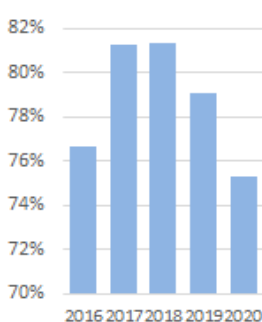


Endividamento

Neste rácio, quanto menor o valor obtido, melhor a situação financeira das empresas; quanto maior o valor, mais arriscada esta se torna.

Em 2020, o rácio do *Endividamento* foi de 68,69%. Até ao ano 2018 verificou-se uma tendência decrescente, no entanto, em 2019 observou-se uma inversão. O valor agora apurado significa que a maioria das empresas de mediação imobiliária continua a financiar-se em cerca de $\frac{2}{3}$ com capitais alheios, faltando, portanto, capacidade e dimensão financeira às empresas.

Nota ainda para o facto de 1.364 das 5.413 empresas com estes dados disponíveis, ou seja, 25,20% das empresas da amostra, apresentarem um rácio igual ou superior a 100%, o que é uma situação deveras preocupante, pois quando o grau de endividamento é muito elevado, ou seja, quando a empresa se endivida em excesso, arrisca-se a que os credores ganhem influência na gestão. Adicionalmente, os credores, apercebendo-se do maior nível de risco a que se expõem quando financiam a empresa, exigem taxas de juro mais elevadas e levantam mais obstáculos à concessão de crédito. Este indicador deve ser lido em conjunto com o seguinte, sendo que, quanto mais elevados, maior a gravidade da situação da empresa, pois a dependência de capitais alheios é tanto mais grave quanto mais de curto prazo sejam os compromissos.



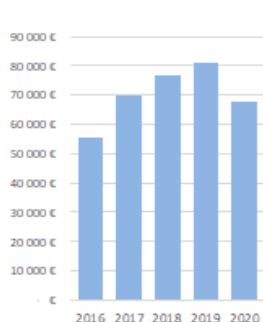
Estrutura do Endividamento

Genericamente, o valor deste rácio deve ser o mais baixo possível. Não tem um valor de referência, sendo certo que um valor elevado significa que o passivo corrente, ou de curto prazo, tem um grande peso no total do passivo das empresas, o que se traduz em eventuais dificuldades de tesouraria.

No ano de 2020, o valor deste indicador revelou um decréscimo face aos últimos anos, mas, o seu valor mantém-se ainda elevado significando que as empresas de mediação imobiliária têm uma elevada percentagem de passivos de curto prazo, o que não é de estranhar face à natureza do negócio. No entanto, face ao excelente valor de Liquidez Reduzida (rácio que não é alvo de análise detalhada neste trabalho), que atinge os 186,02%, a situação não parece ser preocupante.

No entanto, é de sublinhar que 1.958 empresas das 5.372 para as quais foi possível calcular o rácio, ou seja, 36,45% das empresas da amostra, apresentam um valor de *Estrutura do Endividamento* igual ou

inferior a 50%, possuindo um passivo de curto prazo com menor peso e, por conseguinte, menores dificuldades de tesouraria. Nos extremos, apenas 50 empresas (0,93%) não possuem qualquer dívida a curto prazo, enquanto 1.871 (34,83%) têm toda a sua dívida a vencer num horizonte inferior a um ano.



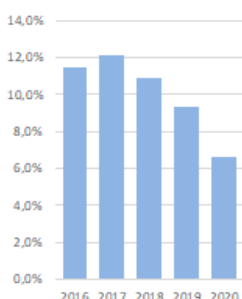
Volume de Negócios

Sendo, tal como o *Resultado Líquido do Exercício*, um valor efetivo e não um rácio, não se pode estabelecer um valor de referência para as empresas. Pode, isso sim, ser feita a sua monitorização numa perspetiva histórica, não só de cada empresa, mas também do setor.

As empresas de mediação imobiliária têm vindo a crescer o seu *Volume de Negócios* desde 2015, de forma sustentada. Em 2019 foi observado um valor mediano de 80.920 €. Em 2020 o valor mediano do *Volume de Negócios* foi 67.770 €, inferior em 16,25% em relação ao valor de 2019.

Cerca de 21,64% das empresas analisadas (1.173) apresentaram um *Volume de Negócios* superior a 250.000 €, 10,88% (590) registaram valores superiores a 500.000 € e 5,04% (273) valores superiores a 1.000.000 €.

Este indicador servirá para estabelecer um ranking das 20 maiores empresas de mediação imobiliária, de entre as 5.421 da amostra, para o conjunto das quais serão calculados todos os indicadores económico-financeiros utilizados para a totalidade da amostra e feita a respetiva análise comparativa.



Margem EBITDA

Também este é um indicador sem um valor de referência, sendo certo que, quanto mais elevado, mais eficiente é a empresa ou o setor. Há que ter algum cuidado com a utilização deste rácio para avaliar as empresas com um endividamento muito elevado, pois ele não tem em linha de conta o custo do pagamento de juros.

A *Margem EBITDA* apresentou em 2020 um decréscimo de 2,72p.p. face a 2019, atingindo os 6,61%. Desde 2017 que tem sido verificado um decréscimo deste indicador.

Importa também questionar se são detetáveis variações regionais significativas dos indicadores económico-financeiros face aos resultados nacionais. O Quadro 8 exhibe os resultados obtidos por cada uma das NUTS II.

QUADRO 8 – INDICADORES ECONÓMICO-FINANCEIROS POR REGIÃO (NUTS II)

	Norte	Centro	AM Lisboa	Alentejo	Algarve	Madeira	Açores	Portugal
Capital Próprio	18 229 € ↓	20 429 € ↓	21 984 € ↓	40 694 € ↑	31 754 € ↑	25 192 € ↑	96 287 € ↑	22 108 €
Liquidez Geral	217,25% ↑	208,63% ↓	213,73% ↓	234,53% ↑	214,60% ↓	205,22% ↓	331,74% ↑	215,56%
Autonomia Financeira	28,07% ↓	34,29% ↑	30,88% ↓	48,42% ↑	34,28% ↑	23,60% ↓	59,94% ↑	31,31%
Solvabilidade	38,15% ↓	51,53% ↑	42,81% ↓	93,41% ↑	50,63% ↑	30,37% ↓	149,62% ↑	44,05%
Resultado Líquido do Exercício	898 € ↓	1 904 € ↑	817 € ↓	6 574 € ↑	241 € ↓	357 € ↓	22 294 € ↑	1 028 €
Rentabilidade do Capital Próprio	8,24% ↓	8,66% ↑	8,43% ↓	13,35% ↑	6,90% ↓	7,99% ↓	22,59% ↑	8,60%
Rentabilidade do Ativo	1,06% ↓	1,96% ↑	0,95% ↓	5,24% ↑	0,12% ↓	0,45% ↓	7,57% ↑	1,07%
Endividamento	71,93% ↑	65,71% ↓	69,12% ↑	51,58% ↓	65,72% ↓	76,40% ↑	40,06% ↓	68,69%
Estrutura do Endividamento	69,54% ↓	70,18% ↓	81,68% ↑	69,62% ↓	79,33% ↑	66,11% ↓	64,46% ↓	75,27%
Volume de Negócios	53 327 € ↓	70 757 € ↑	71 372 € ↑	74 653 € ↑	94 166 € ↑	69 784 € ↑	143 824 € ↑	67 770 €
Margem EBITDA	6,72% ↑	8,55% ↑	5,73% ↓	13,25% ↑	4,84% ↓	7,55% ↑	23,31% ↑	6,61%
Número de Empresas por NUTS II	1 453	565	2 496	135	600	130	42	5 421
Volume de Negócios por NUTS II	319 894 905 €	104 924 614 €	816 724 946 €	29 483 005 €	140 364 451 €	30 039 651 €	11 773 001 €	1 453 204 573 €

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

No quadro, são utilizadas setas para indicar se o valor apurado para a região está acima ou abaixo do valor nacional, sendo coloridas em função da positividade (neste caso, a verde) ou negatividade (neste caso, a vermelho) face a esse valor.

A importância de cada NUT para o setor não é a mesma, desde logo pelo número de empresas que cada região possui e do volume de negócios a nível regional. Nesse aspeto, a Área Metropolitana de Lisboa concentra 46,04% das empresas e 56,20% do Volume de Negócios, seguida da região Norte com 26,80% das empresas e 22,01% das vendas. A região Centro é a região cujas empresas apresentam um Volume de Negócios mais próximo do valor nacional. Em contrapartida, as empresas de mediação imobiliária das regiões do Norte, Algarve e Açores são aquelas cujos valores do Volume de Negócios mais se afastam do valor nacional.

Num primeiro olhar, é fácil identificar que as regiões do Alentejo e Açores são as que se destacam positivamente e unanimemente face aos valores nacionais. De forma contrária, as regiões com resultados mais fracos face aos valores nacionais são a AM Lisboa, a região Norte e a Região Autónoma da Madeira.

Uma análise mais pormenorizada dos valores apurados para cada indicador e para cada região permite também verificar que, em muitos casos, o afastamento dos números nacionais não é significativo e que o panorama negativo que se pode percecionar olhando apenas para as setas e para as cores não é tão mau como à primeira vista parece. Isto acontece, por exemplo, em alguns dos indicadores da Área Metropolitana de Lisboa, da região Norte, Centro e da região do Algarve que apresentam leves diferenças. De uma forma geral, quer pela positiva, quer pela negativa, são as regiões insulares que apresentam valores mais díspares relativamente aos valores nacionais. Os 3,2% do total das empresas da amostra e os respetivos 2,9% do volume de negócios que lhes pertencem, apesar de serem pouco representativos no cômputo geral, mostram que o setor da mediação imobiliária nas ilhas tem diferenças significativas em comparação com o continente e com Portugal, no seu conjunto.



3. AS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2020

3. AS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2020

Do total das 5.421 empresas de mediação imobiliária analisadas ao nível do Volume de Negócios, foram apuradas as 20 empresas que apresentaram os maiores valores contabilizados em 2020.

QUADRO 9 – AS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM TERMOS DE VOLUME DE NEGÓCIOS

#	Empresa	Marca	NUT II	VN 2019	VN 2020	Δ 2019/2020
1	↔ PRESTÍGIO GLOBAL - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.	REMAX VANTAGEM	Lisboa e Vale do Tejo	28 071 955 €	25 721 764 €	-8,37%
2	↑ NEUREIFEN - EMPREENDIMENTOS, S.A.		Lisboa e Vale do Tejo	12 117 865 €	24 207 192 €	99,76%
3	↑ HG PT, S.A.		Lisboa e Vale do Tejo	17 811 158 €	16 386 070 €	-8,00%
4	☆ IMOLIMIT, S.A.		Norte Portugal	1 625 000 €	15 296 193 €	841,30%
5	↔ SERVDEBT, CAPITAL ASSET MANAGEMENT, S.A.		Lisboa e Vale do Tejo	16 319 817 €	14 812 596 €	-9,24%
6	☆ COBERTURA - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.		Lisboa e Vale do Tejo	14 471 742 €	14 431 445 €	-0,28%
7	↔ FINSOLUTIA, S.A.		Lisboa e Vale do Tejo	11 275 715 €	13 684 191 €	21,36%
8	↓ CBRE - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		Lisboa e Vale do Tejo	18 561 056 €	12 776 818 €	-31,16%
9	☆ DOVALUE PORTUGAL, UNIPESSOAL, LDA		Lisboa e Vale do Tejo	21 463 922 €	11 586 645 €	-46,02%
10	↑ ALGEBRA CAPITAL, LDA		Lisboa e Vale do Tejo	8 659 897 €	10 196 385 €	17,74%
11	↓ PORTA DA FRENTE - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		Lisboa e Vale do Tejo	10 289 215 €	8 999 708 €	-12,53%
12	↓ SOLD FAST - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	REMAX	Lisboa e Vale do Tejo	9 813 893 €	8 978 497 €	-8,51%
13	↓ DECISÕES E SOLUÇÕES - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	DECISÕES E SOLUÇÕES CONSULTORIA IMOBILIÁRIA	Norte Portugal	9 407 068 €	8 600 172 €	-8,58%
14	☆ JONES LANG LASALLE (PORTUGAL) - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.		Lisboa e Vale do Tejo	16 457 406 €	8 391 594 €	-49,01%
15	↓ WORLDWIDEXL, LDA		Lisboa e Vale do Tejo	9 881 486 €	8 244 649 €	-16,56%
16	☆ ZOMEIT, LDA		Norte Portugal	-	7 432 672 €	-
17	☆ ONIRODRIGUES, S.A.		Norte Portugal	4 752 714 €	7 256 598 €	52,68%
18	☆ EUROALICERCE, UNIPESSOAL, LDA		Algarve	4 834 284 €	7 188 982 €	48,71%
19	☆ MÉRITO TOTAL - EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS. S.A.		Lisboa e Vale do Tejo	4 823 811 €	6 978 725 €	44,67%
20	↓ SENTIR LISBOA - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		Lisboa e Vale do Tejo	8 590 742 €	6 862 644 €	-20,12%
				237 133 643 €	238 033 539 €	0,38%

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

De notar que, de forma a poder fazer uma melhor comparação, o Volume de Negócios total referente ao ano de 2019 corresponde ao valor apurado para as 20 maiores empresas desse ano e não daquelas que estão identificadas no quadro de 2020.

O primeiro lugar é ocupado pela empresa Prestígio Glogal – Sociedade de Mediação Imobiliária, S.A. que já em 2019 se encontrava na mesma posição neste ranking. Verificaram-se 8 novas entradas, 2 subidas e 6 descidas de posição. Observou-se que 12 das 20 empresas do TOP 20 apresentou um

Volume de Negócios inferior a 2019. A empresa ZOMEIT, Lda, uma das novas entradas neste ranking foi criada no final de 2019, não tendo reportado valor de Volume de Negócios nesse ano.

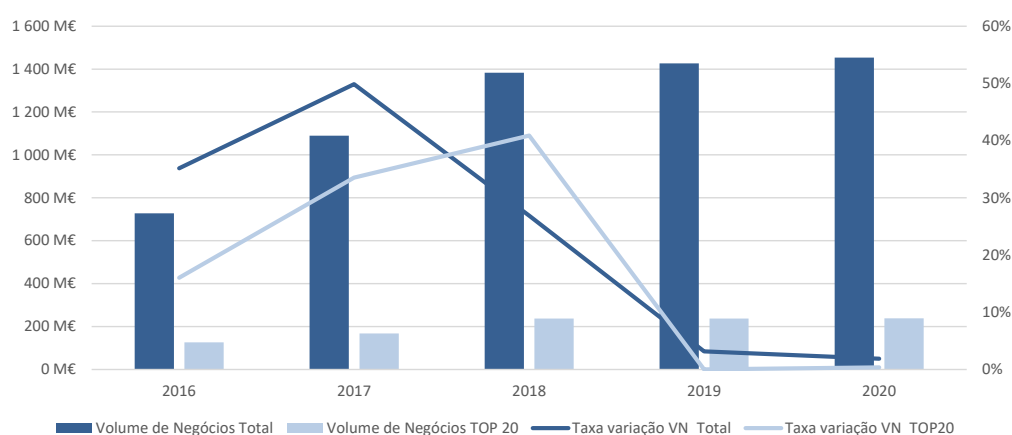
A maior taxa de crescimento apurada é a da empresa IMOLIMIT, S.A., com um crescimento do volume de vendas de 841,30% face a 2019, enquanto a taxa mais baixa, correspondendo a um decréscimo no volume de vendas de 49,01%, pertence à empresa JONES LANG LASALLE (Portugal) – Sociedade de Mediação Imobiliária, S.A.

Em termos NUTS II, 15 das 20 empresas (75%) estão registadas na Área Metropolitana de Lisboa, 4 (20%) no Norte e 1 (5%) no Algarve. Comparativamente a 2019, a região do Norte tem mais 1 representante, enquanto a Área Metropolitana de Lisboa perde 2 representantes.

A percentagem de representantes da Área Metropolitana de Lisboa no TOP 20 (75%) é consideravelmente superior à percentagem do número de empresas desta NUT na amostra, onde atinge os 46,04%, significando isto, que, indiscutivelmente, o maior volume de negócios e os maiores negócios se concentram nesta região.

Em 2020, as 5.421 empresas analisadas apresentaram um valor global de Volume de Negócios de 1.453.204.573 €, cerca de 1,89% superior ao apurado junto das 4.687 empresas analisadas em 2019, que totalizaram 1.426.275.256 € em vendas. Já o valor global do Volume de Negócios das 20 maiores empresas de mediação imobiliária de 2020 foi 238 033 539 €, valor da mesma ordem de grandeza do valor observado em 2019.

GRÁFICO 6 – EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA



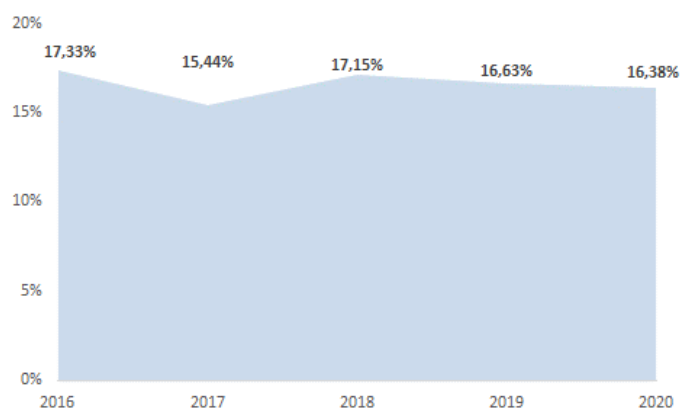
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

O Gráfico 6 apresenta a perspetiva de evolução do setor, em termos de Volume de Negócios, quer em valores absolutos das empresas alvo da amostra, quer do TOP 20 dessas empresas, assim como as taxas de crescimento anuais de ambos os conjuntos.

É perfeitamente visível o extraordinário crescimento do negócio de mediação imobiliária nos últimos 5 anos, com as vendas das empresas para as quais conseguimos obter informação financeira que quase duplicam, em relação a 2016. As taxas de crescimento anual verificadas nas empresas, até 2017, são muito elevadas, registando crescimentos mais contidos a partir de 2018. Em 2020 o Volume de Negócios das empresas TOP 20 manteve-se na mesma ordem de grandeza, com um crescimento de 0,38%, e o da totalidade das empresas da amostra revelou um crescimento da ordem dos 1,89%, valor aquém do alcançado nos últimos anos. À exceção dos valores para 2018, as linhas de crescimento seguem uma tendência semelhante. A globalidade do Volume de Negócios do setor cresceu, entre 2015 e 2017 a taxas mais elevadas do que as 20 maiores empresas do sector. Em 2018 houve uma inversão nas taxas de crescimento, com o Volume de Negócios da totalidade das empresas do sector a crescer mais moderadamente enquanto as 20 maiores empresas acentuam o crescimento das suas vendas. Em 2019 e em 2020 as taxas de crescimento foram bastante reduzidas.

Consequentemente, o subgrupo das 20 maiores empresas, em termos de Volume de Negócios, diminuiu o seu peso até 2017. No ano 2018, conforme se pode verificar no Gráfico 7, apresentou uma inversão na tendência, no entanto, com um valor inferior ao registado em 2016. Em 2020, o peso das 20 maiores empresas em termos de Volume de Negócios voltou a diminuir.

GRÁFICO 7 – PESO DAS EMPRESAS TOP 20 NO SECTOR



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

Tendo em vista a análise deste subgrupo, foram apurados os indicadores financeiros das empresas que o constituem, resumidos no Quadro 10.

QUADRO 10 – INDICADORES ECONÓMICO-FINANCEIROS DAS 20 EMPRESAS COM MAIOR VOLUME DE NEGÓCIOS

	TOP 20_VN	Total da Amostra
<i>Capital Próprio</i>	4 167 183 € ↑	22 108 €
<i>Liquidez Geral</i>	201,35% ↓	215,56%
<i>Autonomia Financeira</i>	54,85% ↑	31,31%
<i>Solvabilidade</i>	121,50% ↑	44,05%
<i>Resultado Líquido do Exercício</i>	1 285 321 € ↑	1 028 €
<i>Rentabilidade do Capital Próprio</i>	28,83% ↑	8,60%
<i>Rentabilidade do Ativo</i>	10,42% ↑	1,07%
<i>Endividamento</i>	45,15% ↓	68,69%
<i>Estrutura do Endividamento</i>	95,62% ↑	75,27%
<i>Volume de Negócios</i>	9 598 047 € ↑	67 770 €
<i>Margem EBITDA</i>	16,24% ↑	6,61%

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

No quadro, são utilizadas setas para indicar se o valor apurado para as empresas do TOP 20 está acima ou abaixo do valor do total da amostra, sendo coloridas em função da positividade (neste caso, a verde) ou negatividade (neste caso, a vermelho) face a esse valor.

Conforme o expectável, as 20 maiores empresas em termos de Volume de Negócios apresentaram, em 2020, comparativamente com o total das 5.421 empresas da amostra, resultados superiores na generalidade dos indicadores, com exceção da Liquidez Geral e da Estrutura do Endividamento, situação semelhante à observada em 2019.



4. SÍNTESE

4. SÍNTESE

O ano 2020 ficou marcado pelo impacto da pandemia Covid-19, que afetou profundamente a atividade económica no mundo. Os efeitos resultantes das medidas de saúde públicas necessárias impor como forma de controlar a pandemia resultaram na contração da maioria das atividades económicas.

Com vista a uma caracterização genérica das empresas reguladas pelo IMPIC, I.P. e detentoras de licença de mediação imobiliária, analisaram-se os respetivos dados financeiros relativos ao ano de 2020.

A amostra das **5.421 empresas** analisadas corresponde a cerca de **75%** do número total de empresas detentoras de licença de mediação imobiliária válida em 31.12.2020.

Tendo em conta o número de efetivos e o volume de negócios das empresas analisadas, verificou-se que, das 5.421 empresas com estes dados disponíveis, cerca de **91,94%** são **microempresas**, cerca de **4,24%** são **pequenas empresas** e apenas **0,26%** são **médias empresas**. Em 2020 existia **1 grande empresa** na fileira do imobiliário.

Em termos de **empregabilidade**, as empresas estudadas têm, **em média, 2,9 trabalhadores**, embora as médias empresas tenham 86,6, as pequenas empresas 14,0 e as microempresas 2,1.

Ao nível do **Capital Próprio** apurou-se, em 2020, um **valor mediano de 22.108 €**, o que correspondeu a um valor idêntico ao verificado em 2019. No entanto, ainda se registaram um total de **1.371 empresas** de mediação imobiliária com **capitais próprios negativos**, o que corresponde a **25,29%** da amostra analisada. Cerca de **51,82%** das empresas analisadas (2.809) possuíam um valor de *Capital Próprio inferior a 25.000€* e apenas 262 empresas (5,83%) registaram valores superiores a 500.000€.

Em termos de liquidez, a maioria das empresas de mediação imobiliária não apresenta dificuldades em assumir os compromissos de curto prazo, uma vez que o rácio atinge o valor de 215,56%. Apesar disso, cerca de **25,05% das empresas** (1.334) registaram índices de **Liquidez Geral inferiores a 100%**.

Relativamente à **Autonomia Financeira**, metade das empresas de mediação imobiliária analisadas apresentaram um rácio superior a 31,31%. Detetaram-se 1.508 empresas (28,31%) com uma *Autonomia Financeira* superior a 60%.

Metade das empresas analisadas apresentou um rácio de **Solvabilidade** inferior a **44,05%**, demonstrando, assim, uma grande dependência de crédito e um elevado risco para os seus credores. Este valor diminuiu 4,43 p.p. face ao ano anterior. Um total de 1.851 empresas, ou seja, 34,46%, apresentam uma Solvabilidade igual ou superior a 100%, podendo ser consideradas consistentes do ponto de vista financeiro.

Ao nível do **Resultado Líquido do Exercício**, o conjunto das empresas com prejuízo diminuiu e passou de 33,95%, em 2016, para 32,07% em 2017. A partir de 2018 tem sido observado um aumento passando para 35,23% em 2019 e 43,37% em 2020. O valor mediano **atingiu os 1.028 €**, um decréscimo de 65,89% em relação ao ano anterior.

Também em termos medianos, apurou-se, em 2020, uma **Rentabilidade do Capital Próprio** de **8,60%**, cerca de 5,26 p.p. abaixo do registado em 2019. 1.498 empresas (34,88%) demonstraram fortes dificuldades em remunerar os seus sócios, na medida em que apresentaram valores negativos ou nulos neste indicador. Este indicador evoluiu favoravelmente até 2017, tendo registado um decréscimo nos últimos três anos.

Apurou-se, no ano em análise, em termos medianos, uma **Rentabilidade do Ativo** de **1,07%**. Este indicador evoluiu favoravelmente até 2017, tendo registado um decréscimo desde 2018.

No que se refere ao **Endividamento**, verificou-se, em 2020, um **rácio mediano** de **68,69%**, o que significa que em metade das empresas de mediação imobiliária, cerca de $\frac{2}{3}$ dos seus ativos são financiados por terceiros. Nota ainda para o facto de 1.364 das 5.423 empresas com estes dados disponíveis, ou seja, 25,20% das empresas da amostra, apresentarem um rácio igual ou superior a 100%. Também o rácio de **Estrutura de Endividamento** se mostra elevado, atingindo **75,27%**, significando que as empresas de mediação imobiliária têm uma elevada percentagem de passivos de curto prazo, o que não é de estranhar face à natureza do negócio. No entanto, face ao excelente valor de Liquidez Reduzida (rácio que não é alvo de análise detalhada neste trabalho), que atinge os 186,02%, a situação não parece ser preocupante.

Os valores de **Volume de Negócios** apurados em 2020 junto das empresas de mediação imobiliária analisadas apresentaram um **valor mediano** de **67.770 €**, cerca de 16,25% inferior ao apurado em 2019. Cerca de **21,64%** das empresas analisadas (1173) apresentaram um Volume de Negócios **superior a 250.000 €**, **10,88%** (590) registaram valores **superiores a 500.000 €** e **5,04%** (273) valores **superiores a 1.000.000 €**.

A **Margem EBITDA** apresentou em 2020 um decréscimo de 2,72p.p. face a 2019, atingindo os **6,61%**.

Uma **análise regional (NUT II)** dos indicadores económico-financeiros permite concluir que, no geral, em termos médios, as regiões que se destacam positivamente e unanimemente face aos valores nacionais são o **Alentejo** e os **Açores**. No sentido contrário as regiões com resultados mais fracos face aos valores nacionais são a AM Lisboa, a região Norte e a Região Autónoma da Madeira.

As **20 maiores empresas** de mediação imobiliária, em termos de Volume de Negócios, declararam um **Volume de Negócios global** cerca de **238 milhões de euros**, representando **16,38% do total de Volume de Negócios** apurado em 2020 junto das empresas detentoras de licença de mediação imobiliária analisadas (1.453 milhões de euros).

Em termos NUTS II, 15 das **20 empresas (75%)** estão registadas na **Área Metropolitana de Lisboa**, 4 (20%) no Norte e 1 (5%) no Algarve.



Av. Júlio Dinis N.º 11
1069 -10 Lisboa · Portugal

T: +351 217 946 700
F: +351 217 946 790

geral@impic.pt
www.impic.pt