



EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA

- ANO DE 2010 -

FICHA TÉCNICA

Título:

Empresas de Mediação Imobiliária – Análise Económico-Financeira – Ano de 2010

Autoria:

Henrique Graça
Fernanda Braz

Coordenação Geral:

Pedro Ministro

Edição:

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

Av. Júlio Dinis, 11 - 1069-010 Lisboa

Telefone: 21 794 67 00 | Fax: 21 794 67 90 | Página da Internet: <http://www.inci.pt> | Correio Eletrónico: geral@inci.pt

novembro de 2012

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	5
1. ATIVIDADE IMOBILIÁRIA	6
1.1. Títulos Habilitantes.....	6
1.1.1 Licença de Mediação Imobiliária.....	7
1.1.2 Cartão de Angariador Imobiliário.....	7
2. O TECIDO EMPRESARIAL DO SETOR IMOBILIÁRIO.....	9
2.1 Títulos Habilitantes válidos.....	9
2.2 Evolução do número de empresas de mediação imobiliária no período de 2008-2012 (junho)	11
3. DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA.....	14
3.1 Licenças de Mediação Imobiliária	14
3.2 Cartões de Angariador Imobiliário	17
4. ANÁLISE DA SITUAÇÃO ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA NO EXERCÍCIO DE 2010	20
4.1 Capital Próprio	21
4.2 Liquidez Geral	24
4.3 Autonomia Financeira	25
4.4 Solvabilidade.....	26
4.5 Rentabilidade dos Capitais Próprios.....	27
4.6 Rentabilidade do Ativo Total	28
4.7 Capacidade de Endividamento	29
4.8 Endividamento.....	30
4.9 Estrutura do Endividamento.....	31
4.10 Custos com Pessoal	32
4.11 Volume de Negócios.....	33
4.12 Resultados Operacionais	34
5. AS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA	35
5.1 Em termos de Volume de Negócios	35
5.2 Em termos de Custos com Pessoal.....	37
6. PESO DAS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA FACE ÀS 20 MAIORES EMPRESAS PORTUGUESAS EM TERMOS DE VOLUME DE NEGÓCIOS EM 2010.....	38
7. SÍNTESE	39

Gráficos

Gráfico 1 - Títulos habilitantes válidos entre 2009 e 2011	9
Gráfico 2 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por NUT II – 2011	14
Gráfico 3 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por NUT I - 2011	14
Gráfico 4 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por NUT III – 2011	15
Gráfico 5 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por Distrito - 2011	16
Gráfico 6 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por Áreas Metropolitanas/Comunidades Intermunicipais – 2011	16
Gráfico 7 - Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por NUT II – 2011	17
Gráfico 8 – Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por NUT I – 2011	17
Gráfico 9 - Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por NUT III – 2011	18
Gráfico 10 - Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por Distrito – 2011	19
Gráfico 11 - Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por Áreas Metropolitanas/Comunidades Intermunicipais – 2011	19
Gráfico 12 - Capital Próprio	22
Gráfico 13 - Liquidez Geral	24
Gráfico 14 - Autonomia Financeira	25
Gráfico 15 – Solvabilidade	26
Gráfico 16 - Rentabilidade dos Capitais Próprios	27
Gráfico 17 - Rentabilidade do Ativo Total	28
Gráfico 18 - Capacidade de Endividamento	29
Gráfico 19 – Endividamento	30
Gráfico 20 - Estrutura de endividamento	31
Gráfico 21 - Custos com Pessoal	32
Gráfico 22 - Volume de Negócios	33
Gráfico 23 - Resultados Operacionais	34
Gráfico 24 – Peso das 20 maiores empresas do setor em Volume de Negócios	37
Gráfico 25 – Peso das 20 maiores empresas do setor com Custos com Pessoal	37
Gráfico 26 - Peso das 20 maiores empresas de mediação imobiliária face às 20 maiores empresas portuguesas, em termos de Volume de Negócios	38

Quadros

Quadro 1 - Variação do número de Licenças de Mediação Imobiliária entre 2009 e 2011	10
Quadro 2 - Variação do número de Cartões de Angariador Imobiliário entre 2009 e 2011	10
Quadro 3 – Evolução do n.º de empresas de mediação imobiliária 2008-2012	11
Quadro 4 – Evolução do número de entradas e saídas da atividade	11
Quadro 5 - Empresas que entraram na atividade, por Distrito	12
Quadro 6 - Empresas que entraram na atividade, por Distrito	13
Quadro 7 – Distribuição geográfica das empresas de mediação imobiliária em função do nível dos capitais próprios	21
Quadro 8 - Capital Próprio	22
Quadro 9 – Indicadores Económico- Financeiros das empresas com Capital Próprio negativo em comparação com o total das empresas do setor	23
Quadro 10 - Liquidez Geral	24
Quadro 11 - Autonomia Financeira	25
Quadro 12 – Solvabilidade	26
Quadro 13 - Rentabilidade dos Capitais Próprios	27
Quadro 14 - Rentabilidade do Ativo Total	28
Quadro 15 - Capacidade de Endividamento	29
Quadro 16 – Endividamento	30
Quadro 17 - Estrutura de endividamento	31
Quadro 18 - Custos com Pessoal	32
Quadro 19 - Volume de Negócios	33
Quadro 20 - Resultados Operacionais	34
Quadro 21 - Indicadores Económico-Financeiros das 20 empresas com maior Volume de Negócios em comparação com os Indicadores do total das empresas do setor	35
Quadro 22 - As 20 empresas com maior Volume de Negócios	36

INTRODUÇÃO

O presente relatório constitui uma análise integrada à situação económico-financeira das empresas de mediação imobiliária licenciadas pelo Instituto da Construção e do Imobiliário, I.P. (InCI).

Com a disponibilidade dos dados económico-financeiros respeitantes ao exercício de 2010 das empresas detentoras de licença de mediação, elaborou-se o presente relatório onde se destaca, entre outros, a análise dos seguintes aspetos:

- ☐ Evolução do tecido empresarial dos três últimos anos civis completos (2009, 2010 e 2011), no que respeita ao número de empresas com licença de mediação imobiliária e ao número de angariadores imobiliários;
- ☐ Distribuição geográfica dos agentes da fileira do imobiliário, regulados pelo InCI, respeitante ao ano de 2011, por áreas geográficas (NUTs II e III, por Distrito e por Áreas Metropolitanas de Lisboa e Porto);
- ☐ Análise da situação económico-financeira das empresas (exercício de 2010) evidenciada pelo estudo de um conjunto de indicadores designadamente, Capital Próprio, Liquidez Geral, Autonomia Financeira, Solvabilidade, Rentabilidade dos Capitais Próprios, Rentabilidade do Ativo Total, Capacidade de Endividamento, Endividamento, Estrutura do Endividamento, Custos com o Pessoal, Volume de Negócios e Resultados Operacionais;
- ☐ Análise das 20 maiores empresas do setor da mediação imobiliária tendo em consideração o Volume de Negócios, comparando-as com todo o setor, tanto a nível de Volume de Negócios, como com os Custos com Pessoal, como ainda a nível dos indicadores económico-financeiros atrás referidos.

1. ATIVIDADE IMOBILIÁRIA

A regulação do exercício da atividade de mediação imobiliária teve o seu início em 1992 com a publicação do Decreto-Lei n.º 285/92, de 19 de dezembro, estabelecendo-se, para acesso e permanência na atividade, um conjunto de requisitos, tendo como principais objetivos assegurar a transparência da atuação dos mediadores imobiliários e garantir a qualidade dos serviços prestados.

A este diploma seguiu-se o Decreto-Lei n.º 77/99, de 16 de março, constituindo ambos um apreciável esforço na regulação desta atividade, que conheceu, ao longo de quase 20 anos um grande desenvolvimento, em consequência das grandes transformações operadas no mercado imobiliário.

Recolhida a experiência destes anos, tendo por base os contributos, quer dos proprietários dos imóveis, quer dos consumidores surge, em 2004, o Decreto-Lei nº 211/2004, de 20 de agosto, que veio reforçar a exigência de capacidade profissional para acesso e permanência nesta atividade, estabelecendo a necessidade de uma formação contínua para os administradores, gerentes ou diretores, permitindo, ainda, que a capacidade profissional pudesse, também, ser conferida por técnico ligado à empresa de mediação imobiliária por contrato de trabalho, em regime de completa ocupação.

Recentemente, o Decreto-Lei n.º 69/2011, de 16 de junho, introduziu alterações no referido Decreto-Lei n.º 211/2004, visando, designadamente, três objetivos: i) simplificar o acesso e exercício das atividades de mediação e angariação imobiliária, reduzindo a burocracia e adotando procedimentos mais rápidos; ii) tornar o mercado mais competitivo e contribuir para o crescimento económico e para a criação de emprego nestas áreas de atividade e iii) garantir aos consumidores uma maior transparência e informação, proporcionando-lhes uma oferta mais ampla, diversificada e de qualidade superior.

1.1. Títulos Habilitantes

O exercício legal das atividades de mediação imobiliária e de angariação imobiliária está limitado às empresas e empresários devidamente habilitados pelo INCI, os quais deverão ser detentores dos respetivos títulos habilitantes válidos, ou seja, licença de mediação imobiliária ou cartão de angariador imobiliário.

As licenças de mediação imobiliária e os cartões de angariador imobiliário são válidos por três anos e revalidados por idênticos períodos.

1.1.1 Licença de Mediação Imobiliária

A titularidade de Licença de Mediação Imobiliária é condição para o exercício da atividade de mediação imobiliária.

As empresas detentoras de Licença de Mediação Imobiliária ficam autorizadas a diligenciar no sentido de conseguir interessado na realização de negócio que vise a constituição ou aquisição de direitos reais sobre imóveis, a permuta, o trespasse ou arrendamento dos mesmos ou a cessão de posição em contratos cujo objeto seja um bem imóvel.

A concessão e manutenção da Licença dependem do preenchimento cumulativo dos seguintes requisitos:

- ☐ Tratar-se de pessoa singular ou coletiva cujo domicílio ou sede se situe em Estado membro do Espaço Económico Europeu;
- ☐ Constar a expressão “Mediação Imobiliária” na firma ou denominação social;
- ☐ Incluir no objeto/ramo de atividade o exercício da atividade de mediação imobiliária;
- ☐ Ter a situação regularizada perante a administração fiscal e a segurança social;
- ☐ Possuir capacidade profissional;
- ☐ Realizar um contrato de seguro de responsabilidade civil, com um montante mínimo de capital seguro de 150 000 €;
- ☐ Deter capital próprio positivo;
- ☐ A sociedade e os seus administradores, gerentes ou diretores devem ainda possuir idoneidade comercial.

1.1.2 Cartão de Angariador Imobiliário

A inscrição no InCI é condição para o exercício da atividade de Angariação Imobiliária.

Os empresários em nome individual inscritos no InCI, detentores de Cartão de Angariador Imobiliário, poderão exercer a atividade de angariação imobiliária, mediante contrato de prestação de serviços celebrado com empresa de mediação imobiliária, detentora de licença válida ou que opere legalmente em território nacional.

A concessão e manutenção da inscrição dependem do preenchimento cumulativo dos seguintes requisitos:

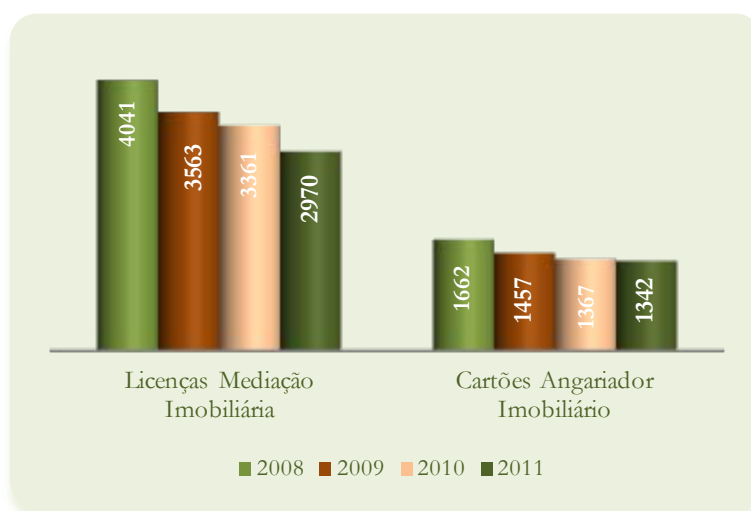
- ☐ Ser empresário em nome individual, com domicílio efetivo num Estado do Espaço Económico Europeu;
- ☐ Constar a expressão “Angariador Imobiliário” na respetiva firma;
- ☐ Ter a situação regularizada perante a administração fiscal e a segurança social;
- ☐ Possuir capacidade profissional;
- ☐ Possuir idoneidade comercial.

2. O TECIDO EMPRESARIAL DO SETOR IMOBILIÁRIO

2.1 Títulos Habilitantes válidos

No final de 2011, existiam no setor imobiliário 2.970 empresas habilitadas com licença de mediação imobiliária e 1.342 com cartão de angariador imobiliário, enquanto em 2010 havia 3.361 empresas de mediação e 1.367 angariadores imobiliários.

Gráfico 1 - Títulos habilitantes válidos entre 2009 e 2011



Fonte: INCI

O número de licenças de mediação imobiliária válidas tem vindo a diminuir ao longo dos últimos quatro anos, o que traduz a conjuntura que o setor tem vivido. Apesar de a variação anual ser especialmente relevante de 2008 para 2009 (-11,83%) e de 2010 para 2011 (-11,63%), a variação no período 2008 a 2011 será, porventura, a que melhor espelha a evolução real, porquanto compreende um período completo de validade da licença, de 3 anos. Das 4.041 empresas com licença válida em dezembro de 2008, registou-se, pois, uma variação de -26,5% de empresas com licença, ou seja, uma diminuição de 1.071 empresas licenciadas.

De igual modo o número de angariadores, para igual período, tem vindo a diminuir, registando a maior quebra em 2009/2008, em mais de 12%.

Quadro 1 - Variação do número de Licenças de Mediação Imobiliária entre 2009 e 2011

	2008	2009	2010	2011	Variação 2009/2008	Variação 2010/2009	Variação 2011/2010	Variação 2011/2008
Total	4.041	3.563	3.361	2.970	-11,83%	-5,67%	-11,63%	-9,76%

Fonte: INCI

Também ao nível dos angariadores foi registada um comportamento similar: entre 2008 e 2011 o número de angariadores habilitados pelo INCI diminui 19,25%, o que traduz uma perda de 320 angariadores.

Quadro 2 - Variação do número de Cartões de Angariador Imobiliário entre 2009 e 2011

	2008	2009	2010	2011	Variação 2009/2008	Variação 2010/2009	Variação 2011/2010	Variação 2011/2008
Total	1.662	1.457	1.367	1.342	-12,33%	-6,18%	-1,83%	-6,88%

Fonte: INCI

A circunstância de, quer as licenças de mediação imobiliária, quer os cartões de angariador imobiliário, terem uma validade de três anos, pode estar a diluir no tempo os reais efeitos da atual conjuntura económica, uma vez que possibilita que uma empresa que, de facto, já não exerça a sua atividade, ainda assim continue temporariamente a ser considerada como agente económico da fileira do imobiliário.

2.2 Evolução do número de empresas de mediação imobiliária no período de 2008-2012 (junho)

Entre 2008 e junho de 2012, o número de agentes de mediação imobiliária tem vindo a decrescer registando uma variação média anual de -11,1%, como espelha o Quadro 3.

Quadro 3 – Evolução do n.º de empresas de mediação imobiliária 2008-2012

	2008 ¹⁾	2009 ¹⁾	2010 ¹⁾	2011 ¹⁾	2012 ²⁾	Var média anual
Total de Empresas	4.041	3.563	3.361	2.970	2.838	-11,1%
Das empresas com título habilitante em dezembro de 2008, permaneciam:						
	4.041	3.266	2.591	1.968	1.760	-18,8%

1) Dados reportados ao mês de dezembro.

2) Dados reportados ao mês de junho.

Do universo de 4.041 empresas que em 2008 exerciam a atividade de mediação imobiliária, apenas 1.760 permanecem na atividade em 30 de junho de 2012, representando um decréscimo de 56,4%.

Quadro 4 – Evolução do número de entradas e saídas da atividade

	2008 ¹⁾	2009 ¹⁾	2010 ¹⁾	2011 ¹⁾	2012 ²⁾
Total de Empresas	4.041	3.563	3.361	2.970	2.838
Empresas que entraram na atividade (face ao ano anterior)		297	482	287	207
Empresas que saíram da atividade (face ao ano anterior)		775	684	678	339

Quadro 5 - Empresas que entraram na atividade, por Distrito

Distritos	2009	2010	2011	2012	Acumulado
Aveiro	9	24	13	9	55
Beja	4	6	1	1	12
Braga	11	28	12	11	62
Bragança	4	6	1	1	12
Castelo Branco	1	3	5	4	13
Coimbra	15	9	6	6	36
Évora	2	6	5	4	17
Faro	37	62	38	19	156
Guarda		2	1		3
Leiria	11	12	8	9	40
Lisboa	92	141	102	55	390
Portalegre	1	5	2		8
Porto	45	58	42	44	189
Santarém	12	22	9	10	53
Setúbal	35	53	20	19	127
Viana do Castelo	4	9	3	5	21
Vila Real	2	7	4	1	14
Viseu	3	5	5	4	17
Açores	2	5	5	2	14
Madeira	7	19	5	3	34
Total	297	482	287	207	1.273

Em termos acumulados, foi o Distrito de Lisboa que se registou um maior número de novas empresas, num total de 390, seguido do Porto, com 189 novas empresas, de Faro com 156 e Setúbal com 127 empresas.

Quadro 6 - Empresas que entraram na atividade, por Distrito

Distritos	2009	2010	2011	2012	Acumulado
Aveiro	34	21	24	13	92
Beja	12	6	6		24
Braga	23	39	33	17	112
Bragança	2	5	2	1	10
Castelo Branco	8	6	3	3	20
Coimbra	17	14	20	10	61
Évora	9	7	10	3	29
Faro	104	90	80	38	312
Guarda	2	3	1		6
Leiria	37	33	42	24	136
Lisboa	263	225	212	106	806
Portalegre	3	3	2		8
Porto	91	84	107	54	336
Santarém	26	31	25	11	93
Setúbal	94	70	69	39	272
Viana do Castelo	13	5	14	5	37
Vila Real	2	9	7	3	21
Viseu	10	11	6	6	33
Açores	5	6	5	4	20
Madeira	20	16	10	2	48
Total	775	684	678	339	2.476

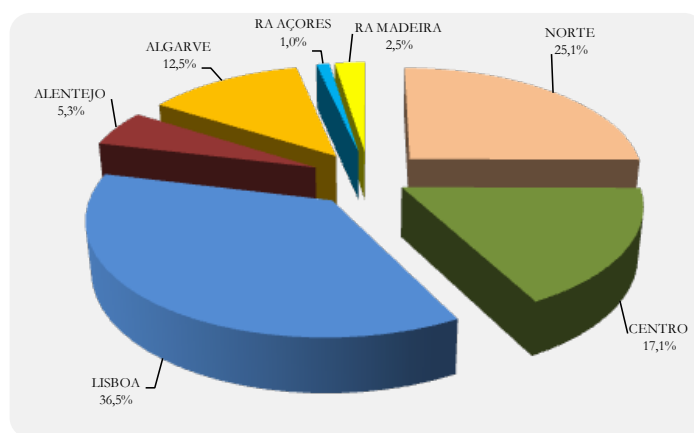
No que respeita ao número de agentes que saíram da atividade, foram igualmente os mesmos Distritos que registaram os números mais elevados, como se pode observar no Quadro 6.

3. DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

3.1 Licenças de Mediação Imobiliária

Relativamente à distribuição geográfica de acordo com a NUT II, a Região de Lisboa era a que, em 2011, detinha o maior número de empresas com licença, com 36,5% do total das licenças de mediação imobiliária. Por Distritos, Lisboa detém a maior parcela de empresas detentoras de licenças de mediação imobiliária, com 29,4% do total de agentes económicos logo seguida do Porto com 14,8%.

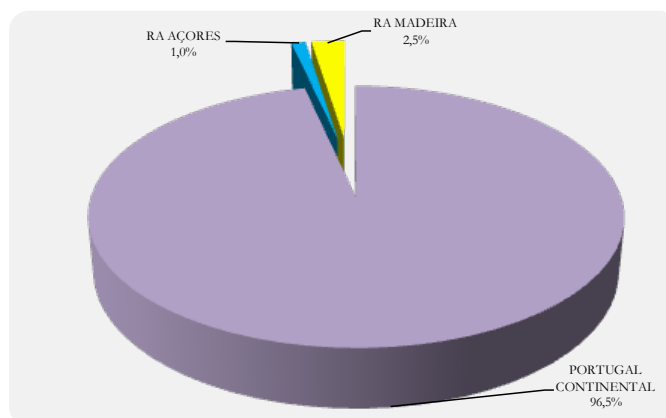
Gráfico 2 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por NUT II – 2011



Fonte: INCI

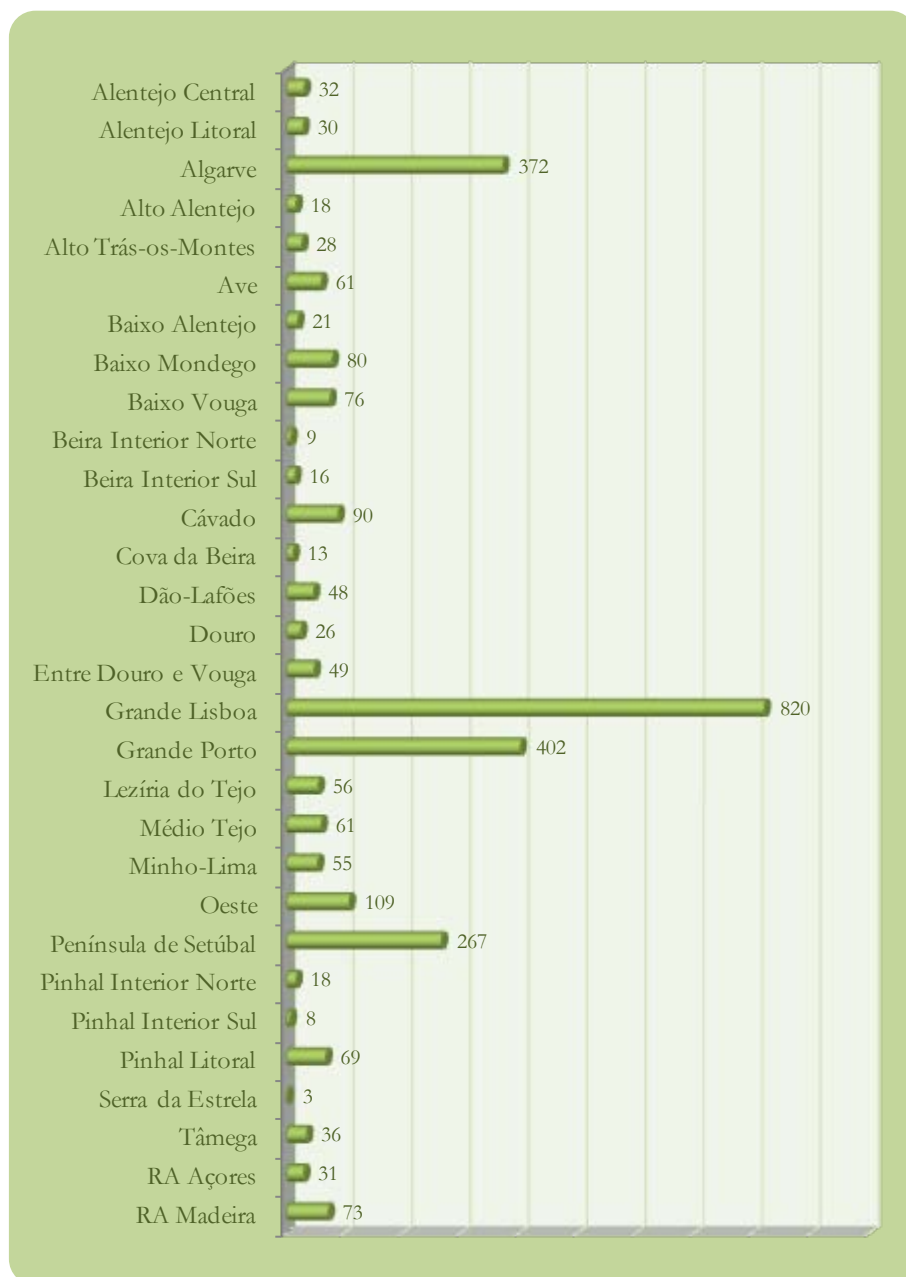
Apresentam-se, igualmente, gráficos com a distribuição das licenças de acordo com a NUT I e ainda por Distritos. Evidencia-se também o peso das Regiões Metropolitanas de Lisboa e Porto face ao total do País.

Gráfico 3 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por NUT I - 2011



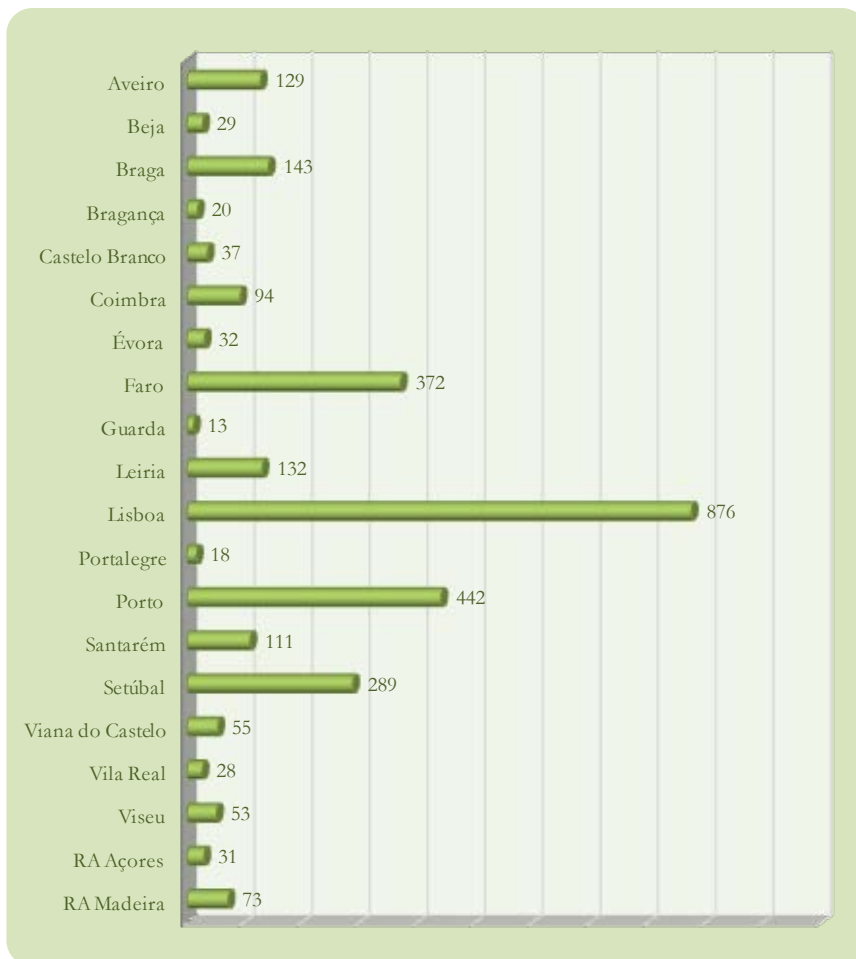
Fonte: INCI

Gráfico 4 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por NUT III – 2011



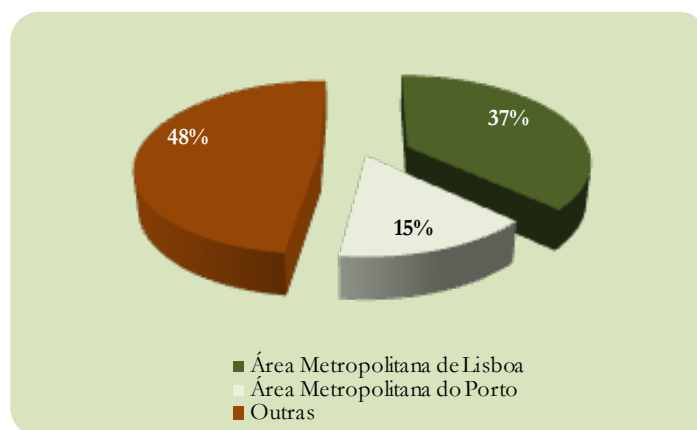
Fonte: INCI

Gráfico 5 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por Distrito - 2011



Fonte: INCI

Gráfico 6 - Distribuição de Licenças de Mediação Imobiliária por Áreas Metropolitanas/Comunidades Intermunicipais – 2011

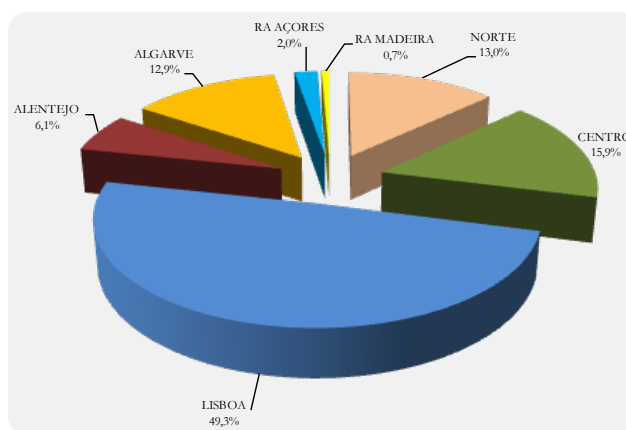


Fonte: INCI

3.2 Cartões de Angariador Imobiliário

A distribuição dos angariadores imobiliários por NUT II apresenta uma distribuição semelhante à das licenças de mediação imobiliária, sendo Lisboa a Região com maior número de angariadores, seguida da zona Centro, aparecendo a região Norte em terceiro lugar.

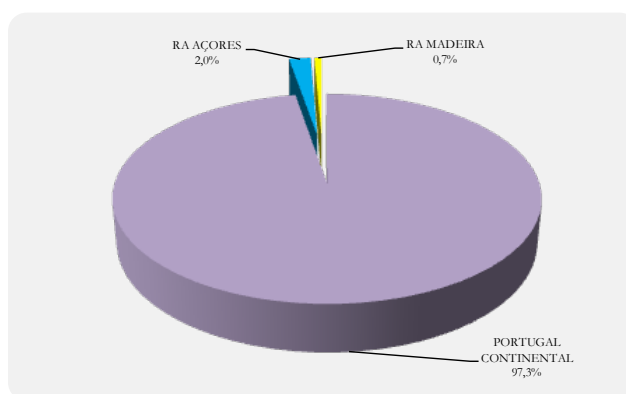
Gráfico 7- Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por NUT II – 2011



Fonte: INCI

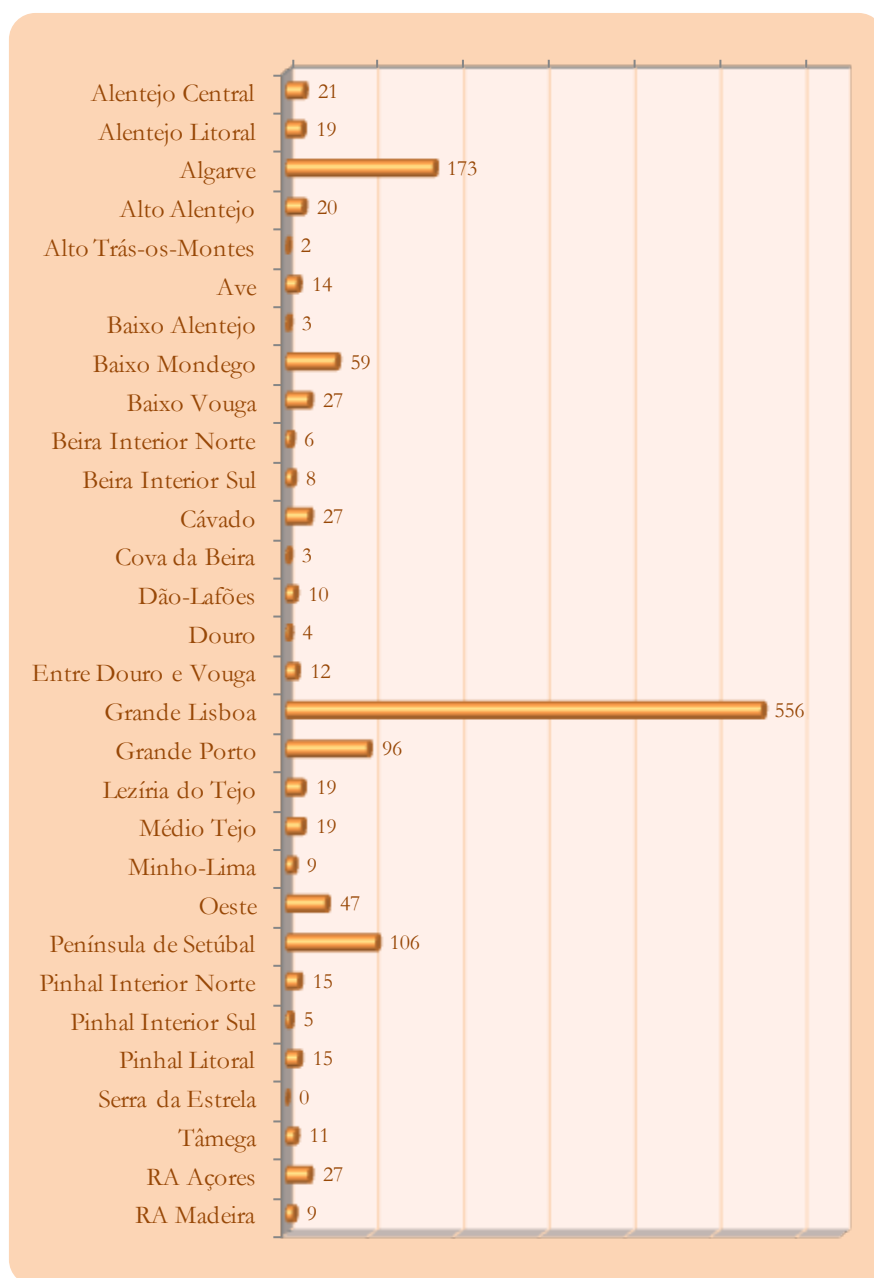
Apresentam-se igualmente gráficos da distribuição dos angariadores por NUT I e III e ainda por Distritos. Evidencia-se também o peso das Regiões Metropolitanas de Lisboa e Porto face ao total do País.

Gráfico 8 – Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por NUT I – 2011



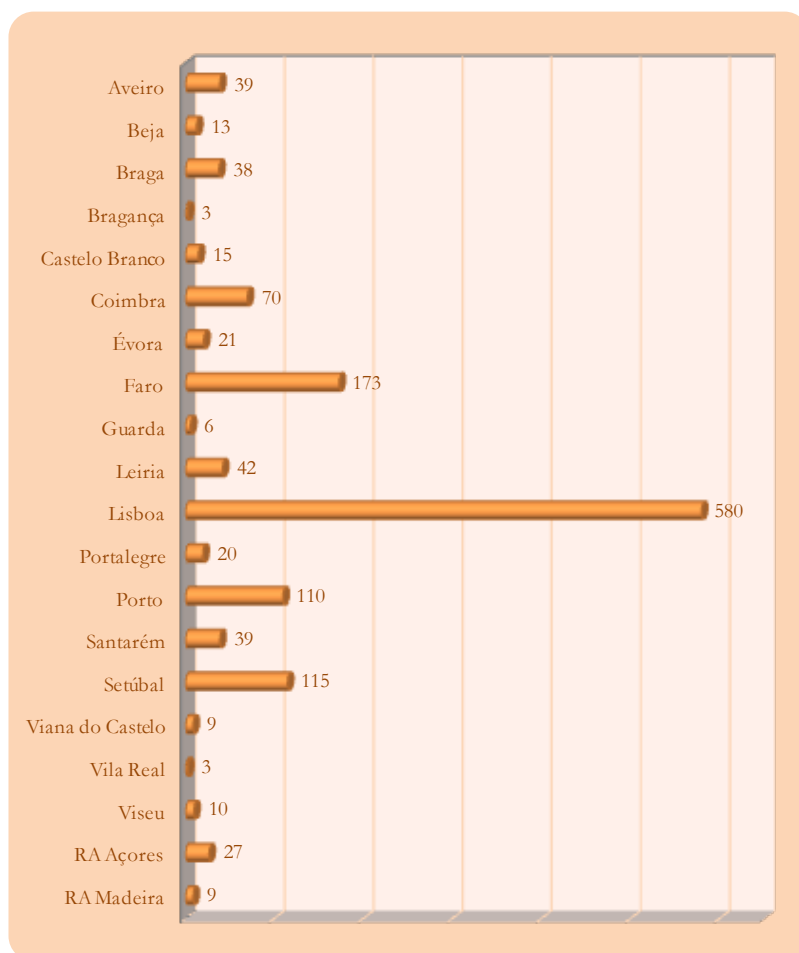
Fonte: INCI

Gráfico 9 - Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por NUT III – 2011



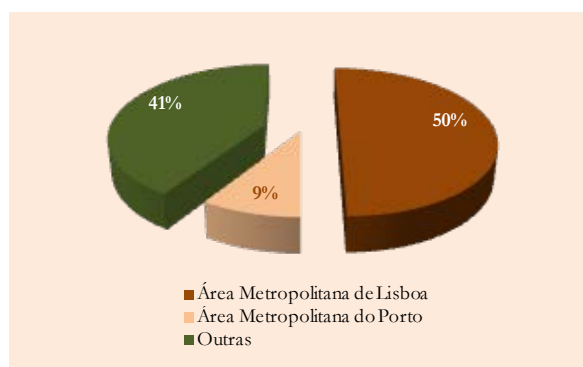
Fonte: INCI

Gráfico 10 - Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por Distrito – 2011



Fonte: INCI

Gráfico 11 - Distribuição de Cartões de Angariador Imobiliário por Áreas Metropolitanas/Comunidades Intermunicipais – 2011



Fonte: INCI

4. ANÁLISE DA SITUAÇÃO ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA NO EXERCÍCIO DE 2010

O Decreto-Lei 211/2004, de 20 de agosto, alterado pelo Decreto-Lei n.º 69/2011, de 15 de julho, define como um dos requisitos de ingresso e permanência na atividade da mediação imobiliária a capacidade económica e financeira das empresas de mediação imobiliária, aferida em função do valor do capital próprio, que deverá ser positivo.

Tendo por base as demonstrações financeiras de uma amostra significativa de 2986 empresas com licença válida no ano de 2010 (88,7% do total das empresas), é possível não só fazer uma avaliação daquele indicador (capital próprio) como uma caracterização genérica das empresas de mediação imobiliária reguladas pelo InCI, I.P em termos económico-financeiros.

Muitas das características do tecido empresarial de determinada atividade são evidenciadas pela análise da situação económica e financeira das empresas nela inseridas, tendo em consideração alguns indicadores económico-financeiros, designadamente, *Capital Próprio, Liquidez Geral, Autonomia Financeira, Solvabilidade, Rentabilidade dos Capitais Próprios, Rentabilidade do Ativo Total, Endividamento, Capacidade de Endividamento, Estrutura do Endividamento, Custos com o Pessoal, Volume de Negócios e Resultados Operacionais*, com base no cálculo dos quartis inferior, mediana e superior.

Neste sentido, analisou-se a documentação fiscal (Balanço e Demonstração de Resultados) da amostra das empresas.

4.1 Capital Próprio

A análise do capital próprio das empresas de mediação imobiliária dá-nos uma perspetiva de alguma apreensão relativamente à solidez das empresas: se existem algumas empresas com capitais próprios confortáveis em termos absolutos, a esmagadora maioria das empresas (92,2%) detém um valor de capital próprio inferior a 100 000 €, 82,7% é mesmo inferior a 50.000 €. Aliás, mais de metade das empresas da amostra (1 546 empresas, correspondente a 51,7%) possui capitais próprios inferiores a 10 000 €.

Quadro 7 – Distribuição geográfica das empresas de mediação imobiliária em função do nível dos capitais próprios

Distrito	Capital Próprio negativo	Capital Próprio positivo						
		CP >=0 e < 2.500€	CP >=2.500 e < 5.000€	CP >=5.000 e < 10.000€	CP >=10.000 e < 25.000€	CP >=25.000 e < 50.000€	CP >=50.000 e < 100.000€	CP >100.000€
Aveiro	24	12	13	13	30	17	15	5
Beja	5	3	3	5	7	1	1	3
Braga	37	7	6	22	33	25	7	7
Bragança	7	1	2	2	5	3	2	0
Castelo Branco	6	3	2	5	10	2	2	3
Coimbra	23	8	9	8	15	14	4	9
Évora	8	4	4	1	5	5	2	4
Faro	121	35	28	40	56	35	30	36
Guarda	2	2	1	0	6	0	0	1
Leiria	43	7	9	18	31	23	7	6
Lisboa	252	48	49	80	144	112	95	81
Portalegre	2	1	1	0	3	6	2	2
Porto	121	29	32	56	83	50	54	30
Santarém	36	7	9	18	28	15	7	2
Setúbal	84	16	16	30	47	39	29	29
Viana do Castelo	18	2	4	8	11	8	3	1
Vila Real	8	4	1	1	5	3	3	1
Viseu	7	5	7	4	10	9	5	4
RA Madeira	17	6	1	5	8	13	10	5
RA Açores	7	0	2	3	4	3	6	3
Total empresas	828	200	199	319	541	383	284	232
(%)	27,7%	6,7%	6,7%	10,7%	18,1%	12,8%	9,5%	7,8%

Fonte: INCI

	Capital Próprio negativo	Capital Próprio positivo						
		CP >=0 e < 2.500€	CP >=0 e < 5.000€	CP >=0 e < 10.000€	CP >=0 e < 25.000€	CP >=0 e < 50.000€	CP >=0 e < 100.000€	CP >100.000€
Total empresas	828	200	399	718	1259	1642	1926	232
(%)	27,7%	6,7%	13,4%	24,0%	42,2%	55,0%	64,5%	7,8%

Fonte: INCI

Maior preocupação suscita ainda o facto de 828 empresas, cerca de 28% do universo, terem mesmo capitais próprios negativos. Ou seja, são empresas que não reuniam, em 2010, condições de permanência no ramo da atividade imobiliária, dado que a existência de capitais próprios positivos é um dos requisitos exigidos.

Em todos os distritos foram detetadas empresas nesta situação, ainda que a maior parte dos casos se concentre nos distritos de Lisboa, Porto e Faro, o que resultará do facto de se tratar dos distritos em que estão sedeadas, em maior número, as empresas de mediação imobiliária.

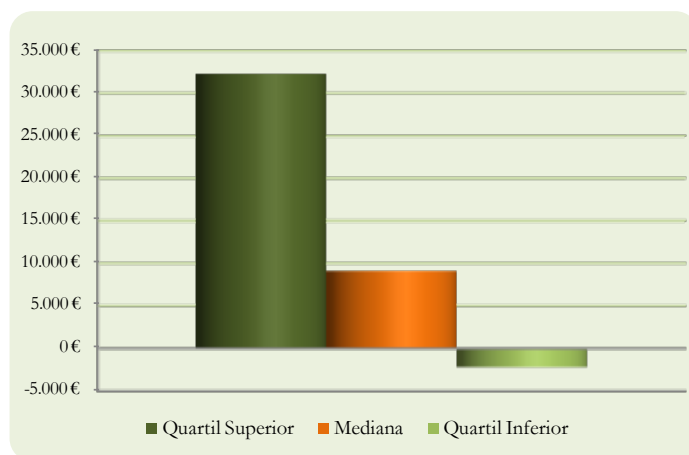
Uma vez que a revalidação da licença é feita a cada três anos, é possível que as mesmas continuem a sua atividade e que, inclusive, possam vir a ver revalidadas as licenças se, na data devida, tiverem conseguido inverter esta situação.

Quadro 8 - Capital Próprio

Indicador		Total de empresas (2.986)
Capital Próprio (€)	Quartil Superior	32.254,64 €
	Mediana	9.114,83 €
	Quartil Inferior	-2.169,51 €

Fonte: INCI

Gráfico 12 - Capital Próprio



Fonte: INCI

Quadro 9 – Indicadores Económico- Financeiros das empresas com Capital Próprio negativo em comparação com o total das empresas do setor

Indicadores		Total de empresas (2.986)	Empresas com Capital Próprio negativo (828)
Capital Próprio (€)	Quartil Superior	32.254,64 €	-5.988,05 €
	Mediana	9.114,83 €	-15.639,11 €
	Quartil Inferior	-2.169,51 €	-35.742,25 €
Liquidez Geral (%)	Quartil Superior	418,18%	112,73%
	Mediana	149,18%	49,49%
	Quartil Inferior	66,24%	21,53%
Autonomia Financeira (%)	Quartil Superior	59,40%	-26,99%
	Mediana	22,68%	-67,97%
	Quartil Inferior	-10,52%	-178,71%
Solvabilidade (%)	Quartil Superior	132,87%	-21,35%
	Mediana	28,30%	-40,69%
	Quartil Inferior	-10,67%	-64,89%
Rentabilidade dos Capitais Próprios (%)	Quartil Superior	65,98%	157,70%
	Mediana	16,10%	94,09%
	Quartil Inferior	-8,87%	29,80%
Rentabilidade do Ativo Total (%)	Quartil Superior	8,00%	-18,00%
	Mediana	-0,16%	-59,33%
	Quartil Inferior	-34,42%	-137,45%
Capacidade de Endividamento (%)	Quartil Superior	281,04%	-153,30%
	Mediana	55,15%	-245,02%
	Quartil Inferior	-120,78%	-467,87%
Endividamento (%)	Quartil Superior	110,52%	278,71%
	Mediana	77,32%	167,97%
	Quartil Inferior	40,60%	126,99%
Estrutura do Endividamento (%)	Quartil Superior	65,50%	76,90%
	Mediana	5,18%	16,01%
	Quartil Inferior	0,00%	0,00%
Custos com Pessoal (€)	Quartil Superior	30.943,22 €	26.479,82 €
	Mediana	15.606,16 €	13.643,77 €
	Quartil Inferior	7.017,81 €	7.072,83 €
Volume de Negócios (€)	Quartil Superior	99.139,74 €	54.535,42 €
	Mediana	38.028,15 €	20.088,80 €
	Quartil Inferior	12.680,66 €	5.425,78 €
Resultados Operacionais (€)	Quartil Superior	13.597,67 €	-1.888,42 €
	Mediana	1.218,87 €	-9.318,13 €
	Quartil Inferior	-7.095,46 €	-18.300,59 €

Fonte: INCI

4.2 Liquidez Geral¹

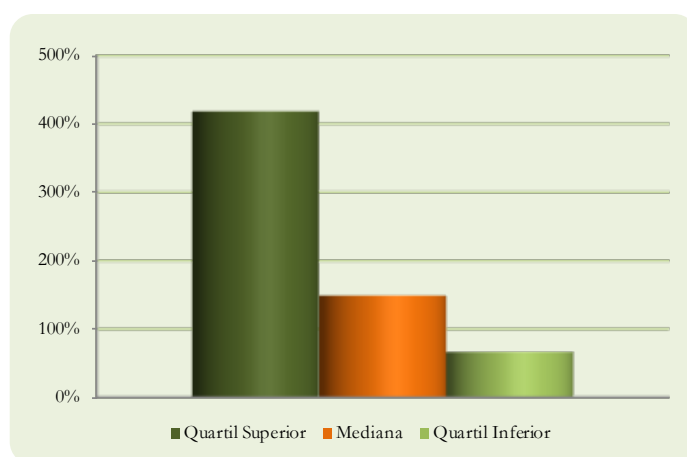
Quadro 10 - Liquidez Geral

Indicador		Total de empresas (2.986)
Liquidez Geral (%)	Quartil Superior	418,18%
	Mediana	149,18%
	Quartil Inferior	66,24%

Fonte: INCI

Não obstante o valor confortável do quartil superior e da mediana da liquidez geral para o universo das empresas estudadas verifica-se que o quartil inferior apresenta valores muito baixos.

Gráfico 13 - Liquidez Geral



Fonte: INCI

Existe um número significativo de empresas de mediação imobiliária (mais precisamente, 1.057, correspondentes a 35,4%) têm um rácio de liquidez inferior a 100%, o que se traduz na incapacidade destas empresas em conseguir satisfazer todos os seus compromissos no curto prazo com os ativos de curto prazo que possuem.

¹ Liquidez Geral = $\frac{\text{Ativo Corrente}}{\text{Passivo Corrente}}$

4.3 Autonomia Financeira²

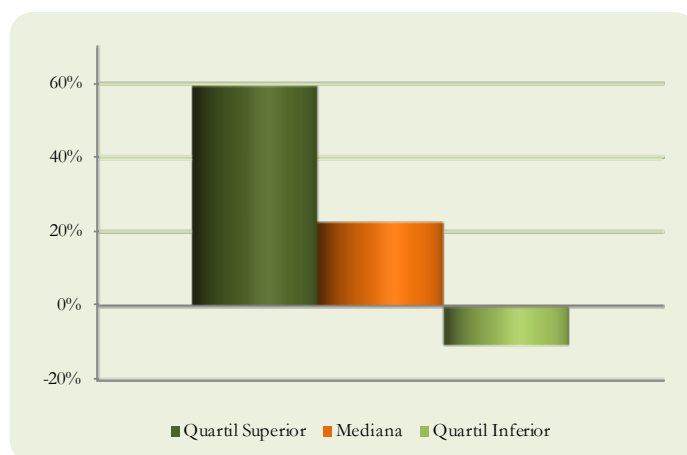
Quadro 11 - Autonomia Financeira

Indicador		Total de empresas (2.986)
Autonomia Financeira (%)	Quartil Superior	59,40%
	Mediana	22,68%
	Quartil Inferior	-10,52%

Fonte: INCI

Relativamente à autonomia financeira, tendo em conta o valor do quartil inferior, não só 27,7% das empresas tinham capital próprio negativo, conforme decorre da análise do valor dos capitais próprios das empresas, como para 25% das empresas da amostra o valor da autonomia financeira é mesmo inferior a 10%, ou seja, o passivo dessas empresas representa, pelo menos, 110% do ativo.

Gráfico 14 - Autonomia Financeira



Fonte: INCI

De referir, ainda, que cerca de 31,8% das empresas apresentam um valor de autonomia financeira inferior a 5%, valor que tem sido tomado atualmente como referência por este Instituto.

² Autonomia Financeira = $\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Total do Ativo}}$

4.4 Solvabilidade³

A aplicação deste indicador ao universo das empresas de mediação imobiliária permite-nos constatar que metade das empresas apresenta um rácio inferior 28,3%.

Quadro 12 – Solvabilidade

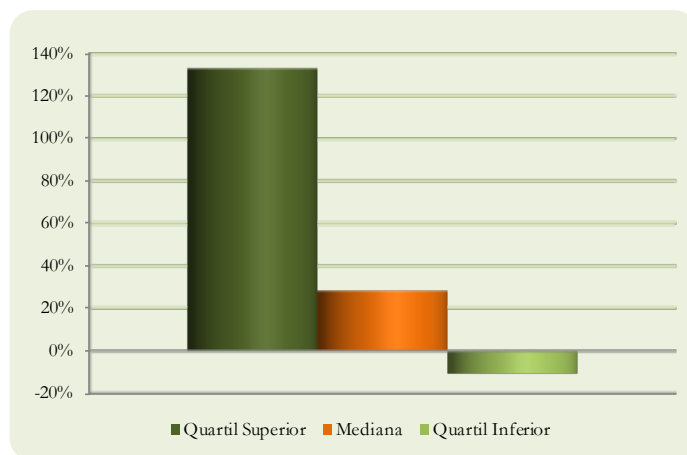
Indicador		Total de empresas (2.986)
Solvabilidade (%)	Quartil Superior	132,87%
	Mediana	28,30%
	Quartil Inferior	-10,67%

Fonte: INCI

Tratando-se de um indicador que nos ajuda a analisar a capacidade a empresa para satisfazer e assumir compromissos no médio e longo prazo, podemos intuir que a capacidade de financiamento destas empresas estará dependente do crédito bancário ou da gestão dos prazos de pagamento a fornecedores.

É, todavia, de registar o valor elevado do quartil superior (132,87%), que nos permite concluir pela existência de um grupo significativo de empresas com capacidade própria de financiamento.

Gráfico 15 – Solvabilidade



Fonte: INCI

³ Solvabilidade = $\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Total do Passivo}}$

4.5 Rentabilidade dos Capitais Próprios⁴

Não se apresenta quadro e gráfico deste indicador dado que existem muitas empresas que apresentam simultaneamente resultados líquidos do exercício e capitais próprios negativos.

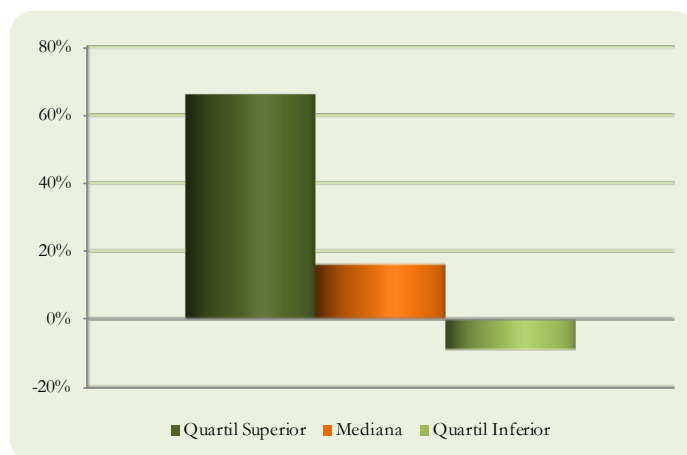
Verifica-se, ainda assim, que cerca de 35% das empresas apresenta valores negativos neste indicador, pelo que a rentabilidade das empresas do setor, em 2010, não se poderá considerar satisfatória.

Quadro 13 - Rentabilidade dos Capitais Próprios

Indicador		Total de empresas (2.986)
Rentabilidade dos Capitais Próprios (%)	Quartil Superior	65,98%
	Mediana	16,10%
	Quartil Inferior	-8,87%

Fonte: INCI

Gráfico 16 - Rentabilidade dos Capitais Próprios



Fonte: INCI

⁴ Rentabilidade dos Capitais Próprios = $\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital Próprio}}$

4.6 Rentabilidade do Ativo Total ⁵

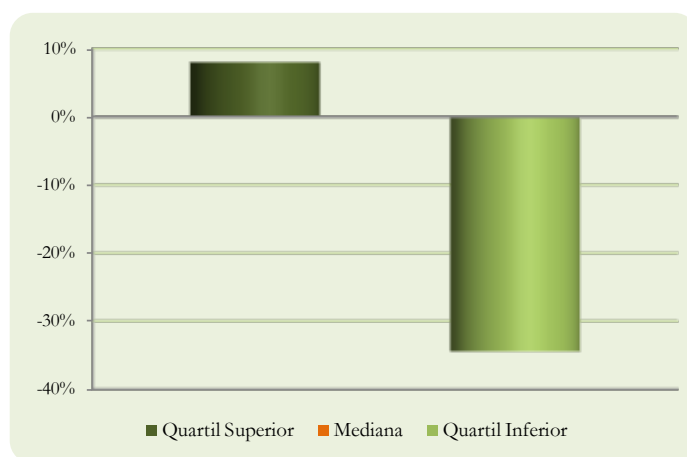
Quadro 14 - Rentabilidade do Ativo Total

Indicador		Total de empresas (2.986)
Rentabilidade do Ativo Total (%)	Quartil Superior	8,00%
	Mediana	-0,16%
	Quartil Inferior	-34,42%

Fonte: INCI

Como consequência dos resultados do ano de 2010, a maioria das empresas não conseguiu, nesse ano, remunerar os capitais investidos. Mesmo o (baixo) valor registado no quartil superior indicia que não só o setor registou resultados negativos como as empresas que, ainda assim, conseguiram obter resultados positivos, não o fizeram com taxas de rentabilidade muito elevadas.

Gráfico 17 - Rentabilidade do Ativo Total



Fonte: INCI

⁵ Rentabilidade do Ativo Total = $\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Total do Ativo}}$

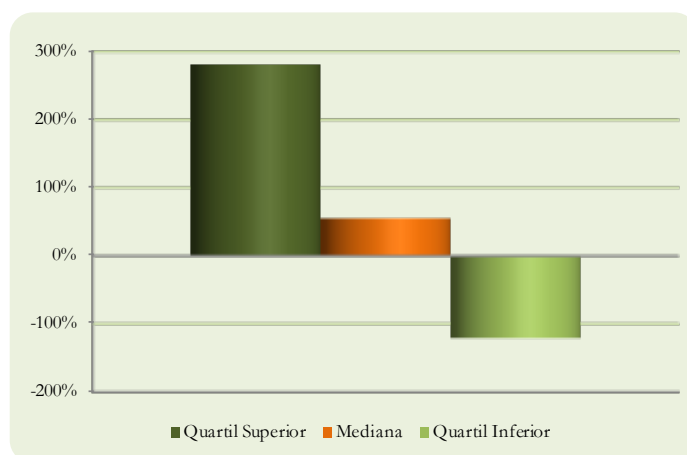
4.7 Capacidade de Endividamento ⁶

Quadro 15 - Capacidade de Endividamento

Indicador		Total de empresas (2.986)
Capacidade de Endividamento (%)	Quartil Superior	281,04%
	Mediana	55,15%
	Quartil Inferior	-120,78%

Fonte: INCI

Gráfico 18 - Capacidade de Endividamento



Fonte: INCI

$$\text{Capacidade de Endividamento} = \frac{\text{Total do Passivo}}{\text{Capital Próprio}}$$

4.8 Endividamento⁷

Este indicador mede a extensão com que a empresa utiliza capital alheio para financiar as suas atividades.

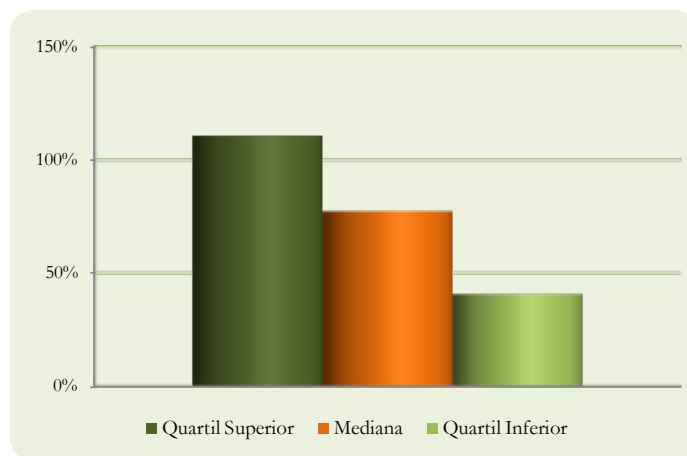
Quadro 16 – Endividamento

Indicador		Total de empresas (2.986)
Endividamento (%)	Quartil Superior	110,52%
	Mediana	77,32%
	Quartil Inferior	40,60%

Fonte: INCI

Pelos valores observados verifica-se que, em coerência com os valores de capitais próprios e de autonomia financeira, as empresas de mediação recorrem, em grande percentagem, ao capital alheio para financiarem a sua atividade.

Gráfico 19 – Endividamento



Fonte: INCI

O valor apurado para este indicador decorre, em grande parte, do baixo valor médio de capitais próprios apresentados pela generalidade das empresas do setor, pois permite que rapidamente este indicador se deteriore em função da gestão corrente com fornecedores, ou até mesmo, de crédito obtido junto de instituições financeiras.

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

4.9 Estrutura do Endividamento⁸

Este indicador dá-nos a parcela do passivo exigível a curto prazo relativamente ao endividamento total.

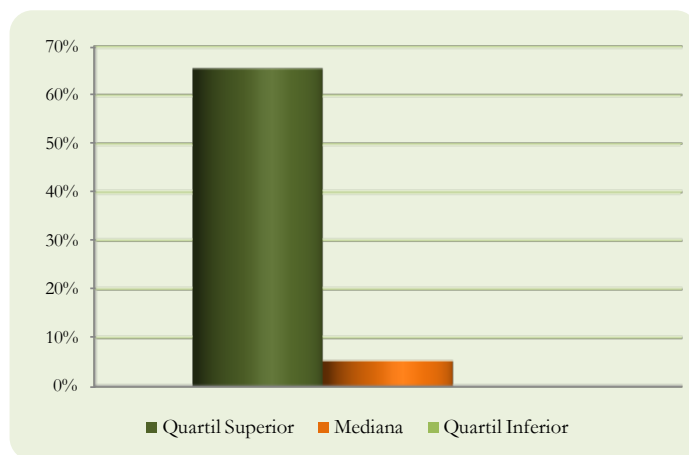
Quadro 17 - Estrutura de endividamento

Indicador		Total de empresas (2.986)
Estrutura do Endividamento (%)	Quartil Superior	65,50%
	Mediana	5,18%
	Quartil Inferior	0,00%

Fonte: INCI

Este indicador indicia que as empresas do setor, que, como já vimos, baseiam a sua atividade com recurso elevado a capitais alheios, ainda para mais o financiamento, em 2010, foi feito a curto prazo, ou seja, as responsabilidades eram, então exigíveis no horizonte de um ano.

Gráfico 20 - Estrutura de endividamento



Fonte: INCI

Na verdade, mais de metade das empresas não tinha sequer financiamento a prazo superior a 1 ano, sendo, assim, chamadas a satisfazer as suas obrigações durante o ano de 2010.

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

4.10 Custos com Pessoal

Quadro 18 - Custos com Pessoal

Indicador		Total de empresas (2.986)
Custos com Pessoal (€)	Quartil Superior	30.943,22 €
	Mediana	15.606,16 €
	Quartil Inferior	7.017,81 €

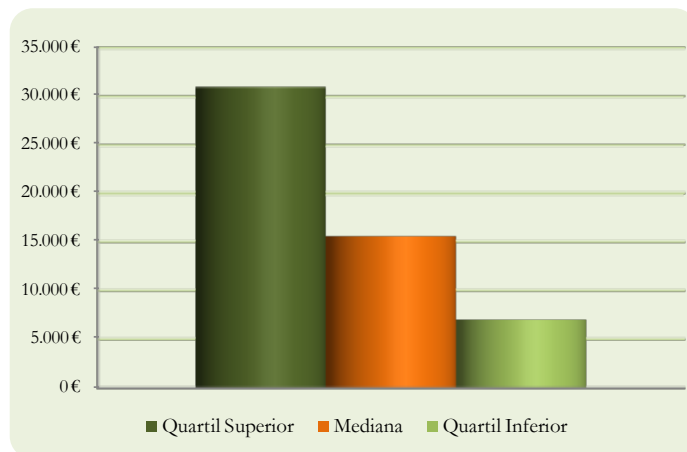
Fonte: INCI

No que respeita a gastos com pessoal é de destacar que 6% das empresas (108) não apresentaram quaisquer custos desta natureza. Com valores de custos de pessoal até 10 000 € foram observadas 828 empresas (27,7% da amostra).

Em função dos valores apurados, cremos estar perante empresas com um número reduzido de colaboradores, o que, se por um lado, pode ser positivo no que respeita ao peso dos custos fixos na estrutura de custos das empresas, por outro lado, pode suscitar algumas reservas quanto à capacidade instalada no setor.

Como nota, refira-se que as 20 maiores empresas em termos de volume de negócios apresentam um valor de 9 358 695 € de custos com pessoal o que representa 10.7% do total destes custos.

Gráfico 21 - Custos com Pessoal



Fonte: INCI

4.11 Volume de Negócios

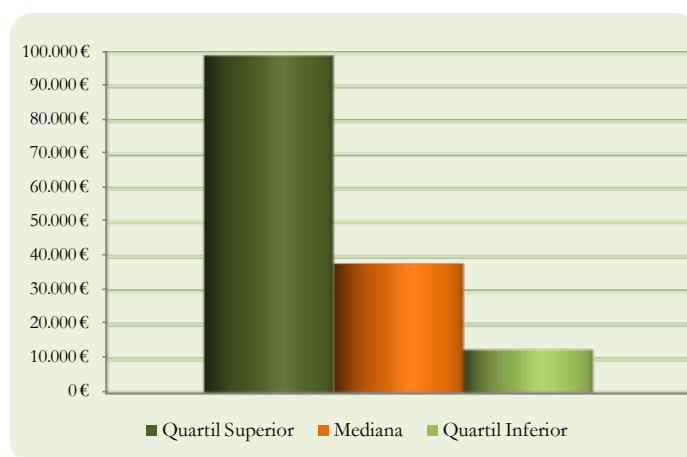
Quadro 19 - Volume de Negócios

Indicador		Total de empresas (2.986)
Volume de Negócios (€)	Quartil Superior	99.139,74 €
	Mediana	38.028,15 €
	Quartil Inferior	12.680,66 €

Fonte: INCI

Os valores relativos ao volume de negócios refletem bem a situação que temos vindo a caracterizar. Não só o valor parece reduzido (metade das empresas registou um volume de negócios inferior a 38 028 € e 75% das mesmas empresas tiveram um volume de negócios inferior a 99 140 €), como inclusive 261 empresas (quase 9% das empresas) não registaram qualquer valor.

Gráfico 22 - Volume de Negócios



Fonte: INCI

Em contraponto, registe-se que as 20 maiores empresas (0,7% das empresas da amostra) foram responsáveis por 13,3% da faturação do setor.

4.12 Resultados Operacionais⁹

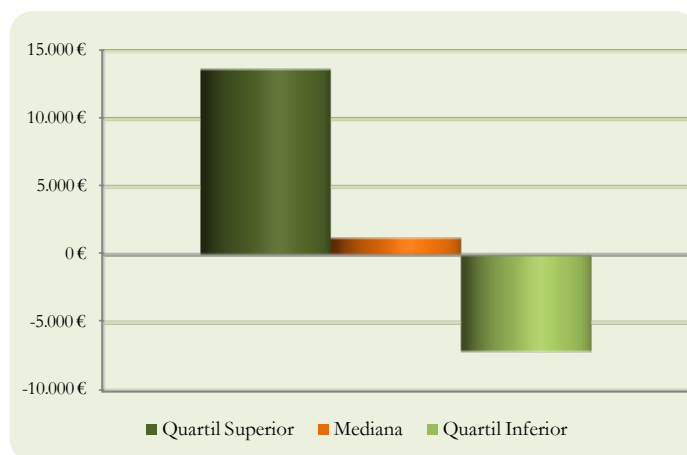
Quadro 20 - Resultados Operacionais

Indicador		Total de empresas (2.986)
Resultados Operacionais (€)	Quartil Superior	13.597,67 €
	Mediana	1.218,87 €
	Quartil Inferior	-7.095,46 €

Fonte: INCI

No que respeita aos resultados operacionais que se reflete na diferença entre proveitos e ganhos operacionais e custos e perdas operacionais verifica-se que no exercício de 2010 nesta amostra de empresas (2 986), 1 657 (55%) empresas apresentaram resultados positivos, enquanto 54 empresas apresentaram resultados nulos e 1 275 (43%) empresas apresentaram resultados negativos.

Gráfico 23 - Resultados Operacionais



Fonte: INCI

De referir que mesmo o modesto valor absoluto do quartil superior dos resultados operacionais (13 597,67 €) confirma a dificuldade do exercício de 2010 para as empresas de mediação imobiliária.

⁹ Resultados Operacionais = Proveitos Operacionais – Gastos Operacionais

5. AS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

5.1 Em termos de Volume de Negócios

A análise dos indicadores das 20 maiores empresas, tendo em conta o volume de negócios, permite concluir, como seria expectável, uma performance económico-financeira mais sólida face ao conjunto de empresas do setor, incluindo uma menor discrepância entre os vários quartis.

Quadro 21 - Indicadores Económico-Financeiros das 20 empresas com maior Volume de Negócios em comparação com os Indicadores do total das empresas do setor

Indicadores		Total de empresas (2.986)	20 maiores empresas (VN)
Capital Próprio (€)	Quartil Superior	32.254,64 €	966.315,17 €
	Mediana	9.114,83 €	402.716,75 €
	Quartil Inferior	-2.169,51 €	238.516,10 €
Liquidez Geral (%)	Quartil Superior	418,18%	220,38%
	Mediana	149,18%	151,23%
	Quartil Inferior	66,24%	83,44%
Autonomia Financeira (%)	Quartil Superior	59,40%	56,63%
	Mediana	22,68%	37,32%
	Quartil Inferior	-10,52%	19,74%
Solvabilidade (%)	Quartil Superior	132,87%	130,67%
	Mediana	28,30%	60,39%
	Quartil Inferior	-10,67%	24,64%
Rentabilidade dos Capitais Próprios (%)	Quartil Superior	65,98%	43,17%
	Mediana	16,10%	21,03%
	Quartil Inferior	-8,87%	3,34%
Rentabilidade do Ativo Total (%)	Quartil Superior	8,00%	19,05%
	Mediana	-0,16%	9,32%
	Quartil Inferior	-34,42%	0,30%
Capacidade de Endividamento (%)	Quartil Superior	281,04%	409,52%
	Mediana	55,15%	172,00%
	Quartil Inferior	-120,78%	76,61%
Endividamento (%)	Quartil Superior	110,52%	80,26%
	Mediana	77,32%	62,68%
	Quartil Inferior	40,60%	43,37%
Estrutura do Endividamento (%)	Quartil Superior	65,50%	44,17%
	Mediana	5,18%	1,57%
	Quartil Inferior	0,00%	0,00%
Custos com Pessoal (€)	Quartil Superior	30.943,22 €	389.210,92 €
	Mediana	15.606,16 €	171.890,20 €
	Quartil Inferior	7.017,81 €	105.738,33 €
Volume de Negócios (€)	Quartil Superior	99.139,74 €	2.314.210,95 €
	Mediana	38.028,15 €	1.900.758,34 €
	Quartil Inferior	12.680,66 €	1.638.964,31 €
Resultados Operacionais (€)	Quartil Superior	13.597,67 €	430.481,68 €
	Mediana	1.218,87 €	180.025,03 €
	Quartil Inferior	-7.095,46 €	85.291,32 €

Fonte: INCI

Dos indicadores das vinte maiores empresas deste setor em termos de volume de negócios, aqui analisados, sobressaem naturalmente, devido às suas dimensões em relação a todas as empresas do setor o volume de negócios, os custos com o pessoal e os resultados operacionais.

No entanto existem outros indicadores em que a diferença é substancial, para melhor, nomeadamente os capitais próprios, a liquidez geral e autonomia financeira, e também uma melhor estrutura financeira e organizacional das maiores empresas.

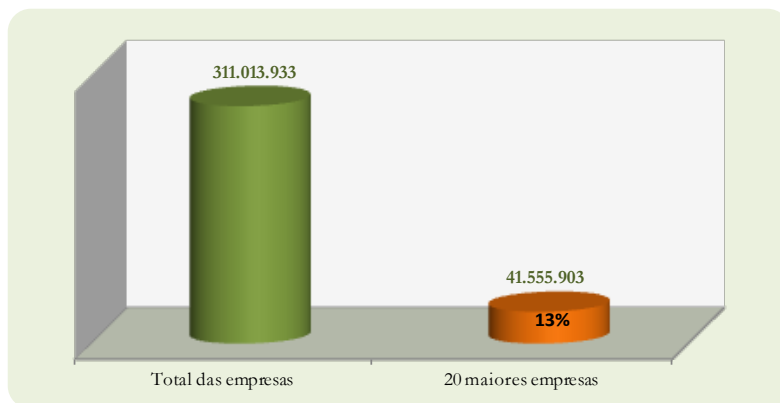
Quadro 22 - As 20 empresas com maior Volume de Negócios

Empresa	Volume de Negócios (€)
SOLD FAST - MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	3.388.993,61
CUSHMAN & WAKEFIELD - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	3.357.805,05
CB RICHARD ELLIS - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	3.094.772,15
MAXLOJA - MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	2.940.907,62
JONES LANG LASALLE (PORTUGAL)-SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA,S.A.	2.355.610,35
RESERVICE - MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	2.300.411,15
LUSO-ROUX - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	2.199.441,24
FCGM - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, S.A.	2.057.687,25
CJC-SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	2.037.508,61
REALTYART - MEDIACAO IMOBILIARIA, S.A.	1.919.237,00
PRESTIGIO GLOBAL - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	1.882.279,68
MILLS & MILLS - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	1.798.647,80
CASAS DA ABOBODA - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	1.798.317,34
EURO ESTATES - MEDIACAO IMOBILIARIA,UNIPessoal, LDA.	1.706.773,26
GARVETUR - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, S.A.	1.683.123,76
MAXIDOMUS - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	1.506.485,94
ZERO SETENTA - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	1.447.073,97
ERA UNIVERSITARIA - MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	1.396.235,09
NT SIM - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA UNIPessoal, LDA	1.374.435,14
ACORBASE - SOC. MEDIACAO IMOBILIARIA, LDA	1.310.157,22
Total	41.555.903,23

Fonte: INCI

Em termos de localização estas empresas concentram-se principalmente no distrito de Lisboa (14 empresas) no distrito de Faro (3 empresas), repartindo-se as 3 restantes pelos distritos do Porto, Coimbra e Ponta Delgada.

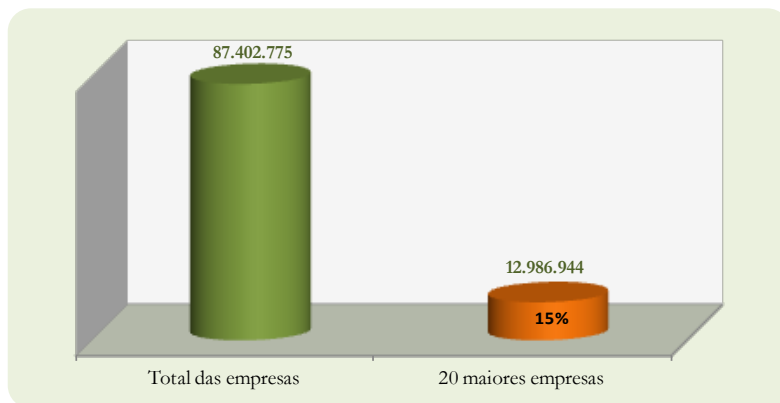
Gráfico 24 – Peso das 20 maiores empresas do setor em Volume de Negócios



Fonte: INCI

5.2 Em termos de Custos com Pessoal

Gráfico 25 – Peso das 20 maiores empresas do setor com Custos com Pessoal

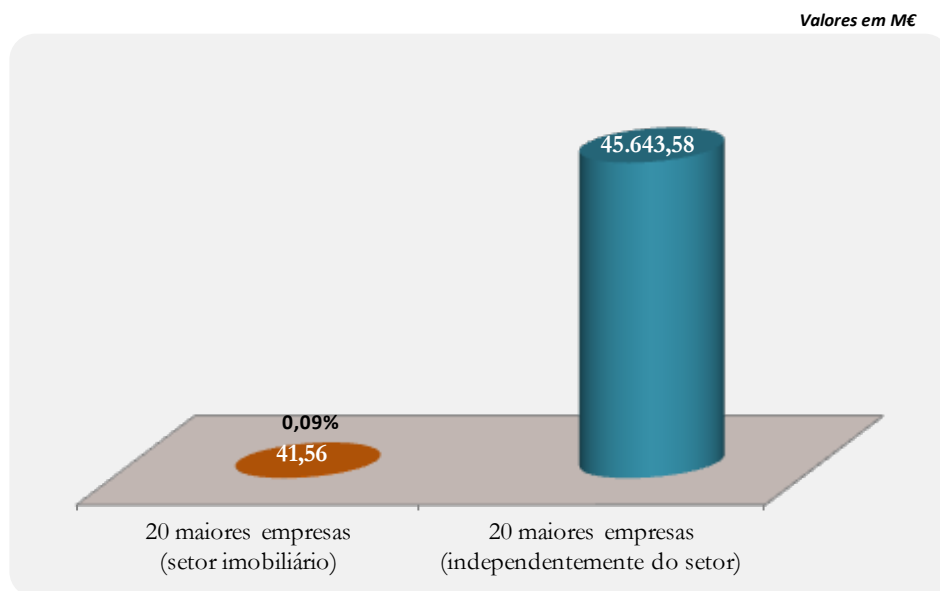


Fonte: INCI

Como se pode observar nos gráficos anteriores, em termos de volume de negócios e custos com pessoal, o peso representado por estas empresas no total desta amostra é de 13% e 15% respetivamente, revelando-se pouco significativo, o que poderá indiciar uma reduzida concentração de grandes empresas no mercado.

6. PESO DAS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA FACE ÀS 20 MAIORES EMPRESAS PORTUGUESAS EM TERMOS DE VOLUME DE NEGÓCIOS EM 2010

Gráfico 26 - Peso das 20 maiores empresas de mediação imobiliária face às 20 maiores empresas portuguesas, em termos de Volume de Negócios



Fonte: INCI e Diário Económico

7. SÍNTESE

Os dados financeiros das empresas de mediação imobiliária, relativamente ao ano de 2010, suscitam alguma preocupação relativamente à sustentabilidade das mesmas.

Na verdade, dos dados analisados destacam-se alguns pontos que sugerem alguma ponderação:

No que respeita ao requisito de permanência na atividade (capital próprio), e como se demonstrou, existem muitas empresas com capital próprio negativo.

No que respeita aos restantes dados económico-financeiros constata-se que eles apresentam valores de referência que sugerem alguma apreensão, nomeadamente a liquidez, a autonomia financeira, os resultados líquidos, os capitais próprios, os custos com o pessoal e o volume de negócios.

Em função do contexto económico, orçamental e financeiro registado desde então, não parece expectável que a análise do ano de 2011 traduza uma melhoria no desempenho económico-financeiro das empresas do setor face a 2010.