



IMPIC

Instituto dos Mercados Públicos
do Imobiliário e da Construção

EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA

- Exercício de 2018 -

Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção, I.P.

Direção Financeira, de Estudos e de Estratégia

FICHA TÉCNICA

Título: Empresas de Mediação Imobiliária – Análise Económico-Financeira – Exercício de 2018

Edição:

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

[Outubro] 2019

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	4
1. ESTRUCTURA DO TECIDO EMPRESARIAL DA FILEIRA DO IMOBILIÁRIO	5
2. ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2018.....	8
3. AS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2018	19
SÍNTESE	22

Quadros

Quadro 1 – Caracterização das empresas por dimensão	5
Quadro 2 – Número de empresas por dimensão e distribuição geográfica	7
Quadro 3 – Empregabilidade das empresas	7
Quadro 4 – Representatividade da amostra das empresas objeto de análise.....	8
Quadro 5 – Indicadores Económico-Financeiros das empresas da amostra.....	10
Quadro 6 – Capital Próprio	11
Quadro 7 – Número de empresas por escalões de Resultado Líquido.....	14
Quadro 8 – Indicadores Económico-financeiros por Região (NUTS II)	17
Quadro 9 – As 20 maiores empresas de mediação imobiliária em termos de Volume de Negócios	19
Quadro 10 – Indicadores Económico-Financeiros das 20 empresas com maior Volume de Negócios.....	21

Gráficos

Gráfico 1 – Empresas de mediação imobiliária por dimensão.....	5
Gráfico 2 – Número de empresas da amostra, por dimensão	6
Gráfico 3 – Distribuição geográfica das empresas da amostra	6
Gráfico 4 – Capital Próprio.....	11
Gráfico 5 – Percentagem de empresas por escalões de Resultado Líquido.....	14
Gráfico 6 – Evolução do Volume de Negócios das empresas de mediação imobiliária.....	20
Gráfico 7 – Peso das empresas TOP 20 no sector	21

INTRODUÇÃO

O presente relatório visa analisar os dados económico-financeiros das empresas detentoras de licença de mediação imobiliária, relativamente ao exercício de 2018, nele se destacando 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 2018, 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.*
- É apresentada 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

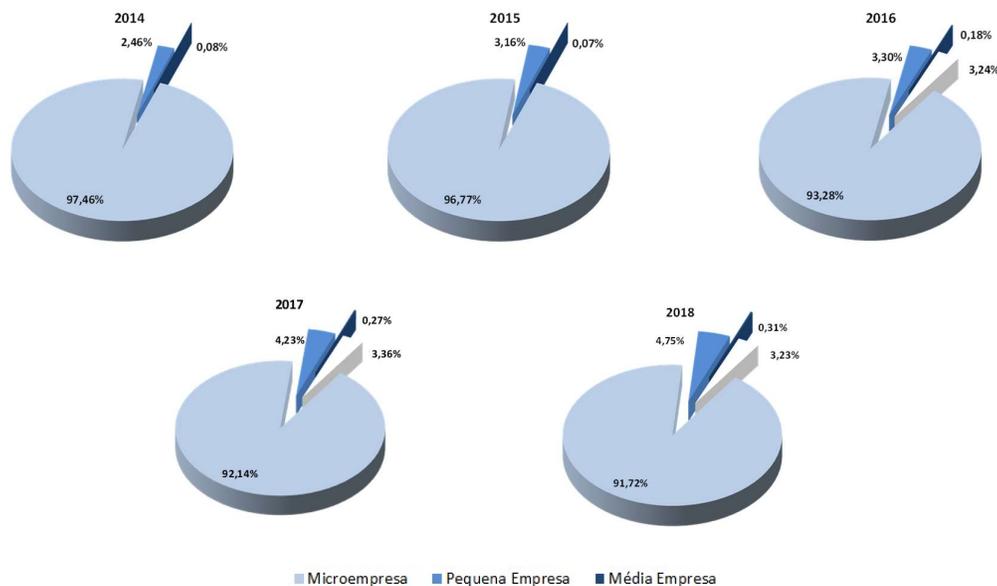
De acordo com o artigo n.º 2 do Anexo do Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, a dimensão das empresas é caracterizada da seguinte forma:

Quadro 1 – Caracterização das empresas por dimensão

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

Assim, do universo de 6.257 empresas detentoras de licença de mediação imobiliária em 31.12.2018, foram apuradas 4.552 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



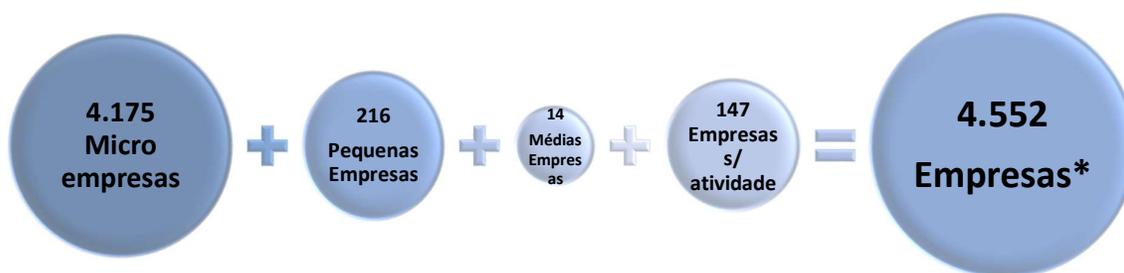
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

De notar que, a partir de 2016, decidiu-se 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 2018, detetaram-se 147 empresas nessa situação, representando 3,23% do total da amostra.

Das 4.552 empresas analisadas, verificou-se que a grande maioria são microempresas (4.175 ou 91,72%). Destas, 421 afirmam não ter efetivos, apresentando no entanto um volume de negócios >0, enquanto 159 têm efetivos mas não apresentaram vendas. Regista-se ainda a existência de 216 pequenas empresas (4,75%) e 14 médias empresas (0,31%), não existindo na fileira do imobiliário, em 2018, grandes empresas.

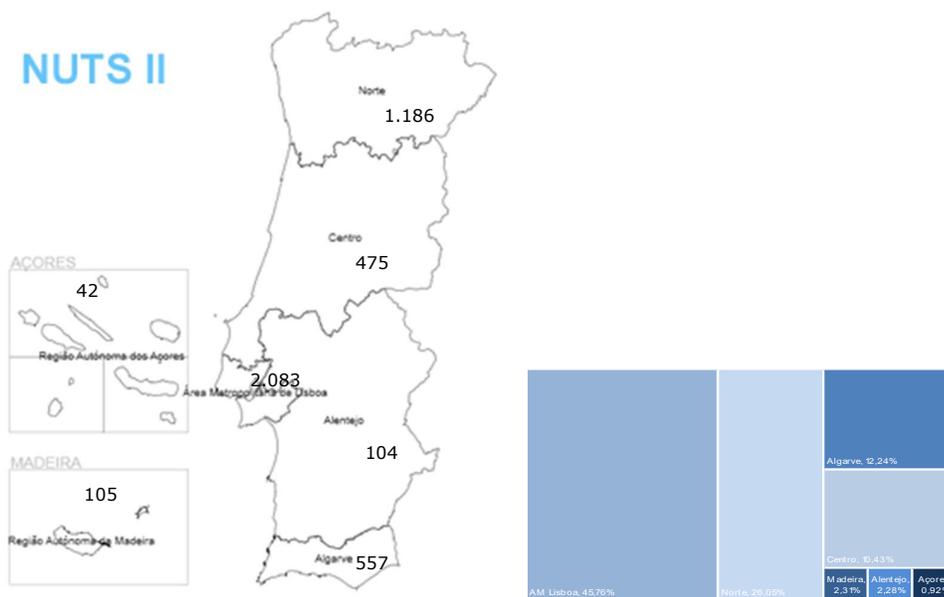
Em termos de tendência, nos últimos 5 anos não se registaram variações significativas nesta estrutura, sendo que a maior alteração verificada nas percentagens é resultado da introdução na análise das empresas sem atividade. No entanto, consegue-se identificar uma clara tendência para a diminuição do peso das microempresas, assim como para o aumento do peso das pequenas e médias empresas.

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



A Área Metropolitana de Lisboa concentra quase metade das empresas da amostra. Designadamente, 45,76% das entidades identificadas pertencem a esta NUT. Em segundo lugar aparece a Região Norte, com um pouco mais de ¼ das empresas, isto é, 26,06%. Portanto, estas duas NUTS, em conjunto,

abrangem quase 75% de todas as empresas da amostra e, se lhes juntarmos a Região do Algarve e a Região Centro, que representam, respetivamente, 12,24% e 10,43% das empresas, ficamos com cerca de 5% das empresas para distribuir entre Madeira (2,31%), Alentejo (2,28%) e Açores (0,92%).

Comparativamente a 2017, as grandes alterações concentram-se nas regiões do Alentejo, com +19,54% de empresas identificadas, do Norte, com +16,05% e Lisboa e Madeira com +14,14% e +14,13%, respectivamente.

Quadro 2 – Número de empresas por dimensão e distribuição geográfica

	Média	Pequena	Micro	TOTAL
<i>Norte</i>	1	42	1.109	1.152
<i>Centro</i>	0	11	451	462
<i>AM Lisboa</i>	13	106	1.892	2.011
<i>Alentejo</i>	0	2	97	99
<i>Algarve</i>	0	48	488	536
<i>Madeira</i>	0	6	97	103
<i>Açores</i>	0	1	41	42
TOTAL	14	216	4.175	4.405

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

Relacionando a dimensão das empresas com as regiões onde estão estabelecidas, verifica-se que 13 das 14 médias empresas (92,86%) localizam-se na Área Metropolitana de Lisboa, região que também absorve 49,07% das pequenas empresas e 45,32% das microempresas. Nota ainda para o facto das 147 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 (72), Norte (34) e Algarve (21).

Quadro 3 – Empregabilidade das empresas

Tipo de Empresa	Número de Empresas	Número de Trabalhadores	Média de Trabalhadores
<i>Média</i>	14	1 023	73,1
<i>Pequena</i>	216	3 035	14,1
<i>Micro</i>	4 175	8 796	2,1
TOTAL	4 405	12 854	2,9

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

Quanto à empregabilidade das empresas da amostra, foram contabilizados 12.854 trabalhadores nos seus quadros, o que dá uma média 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 159 empresas com Volume de Negócios zero, mas que, no entanto, têm 207 trabalhadores ao serviço.

2. ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2018

Com vista a uma caracterização económico-financeira genérica das empresas de mediação imobiliária reguladas pelo IMPIC, analisaram-se os dados relativos ao ano de 2018 de 4.552 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 73% do número total de empresas que, no final deste ano, eram detentoras de licença de mediação imobiliária (6.257 empresas).

Quadro 4 – Representatividade da amostra das empresas objeto de análise

	2014	2015	2016	2017	2018	Tendência
<i>Licenças de Mediação Imobiliária</i>	3.410	3.984	4.471	5.413	6.257	
<i>Empresas da Amostra</i>	2.508	3.349	3.700	4.019	4.552	
Representatividade	74%	84%	83%	74%	73%	

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 5 anos, com taxas de crescimento que variam entre os 12,22% de 2015 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 4.552 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.

¹ Capital Próprio = Total do Ativo – Total do Passivo

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

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

- *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 destes gerarem resultados. Representa uma medida de avaliação da rentabilidade dos capitais totais investidos na empresa, independentemente se provêm de capitais próprios ou capitais alheios.
- *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 rentabilidade 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.

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

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

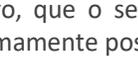
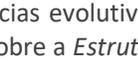
$$^6 \text{ Rentabilidade do Ativo} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Total do Ativo}}$$

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

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

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

Quadro 5 – Indicadores Económico-Financeiros das empresas da amostra

	2014	2015	2016	2017	2018	Tendência
<i>Capital Próprio</i>	7.245 €	10.233 €	13.563 €	17.636 €	20.824 €	
<i>Liquidez Geral</i>	153,00%	172,65%	189,90%	203,79%	212,27%	
<i>Autonomia Financeira</i>	20,80%	24,04%	27,34%	31,74%	34,23%	
<i>Solvabilidade</i>	17,21%	29,18%	35,80%	44,58%	50,56%	
<i>Resultado Líquido do Exercício</i>	765 €	2.349 €	3.109 €	4.366 €	4.566 €	
<i>Rentabilidade do Capital Próprio</i>	8,65%	18,42%	20,36%	22,53%	20,14%	
<i>Rentabilidade do Ativo</i>	1,37%	3,54%	4,98%	5,85%	5,20%	
<i>Endividamento</i>	79,07%	75,96%	72,66%	68,26%	65,77%	
<i>Estrutura do Endividamento</i>	--	--	76,61%	81,21%	81,31%	
<i>Volume de Negócios</i>	42.177 €	53.673 €	55.658 €	69.996 €	76.742 €	
<i>Margem EBITDA</i>	--	--	11,47%	12,16%	10,94%	

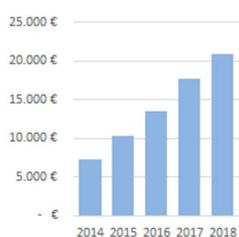
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

De uma forma geral, os valores do Quadro 5 evidenciam alguns aspetos: primeiro, que o setor da mediação imobiliária apresenta valores que se podem considerar, no conjunto, extremamente positivos, mesmo que não tenham individualmente igual desempenho; depois, que as tendências evolutivas dos indicadores são em todos os casos e todos os anos positivas, com a exceção a recair sobre a *Estrutura do Endividamento*, indicador sobre o qual apenas temos disponíveis para comparação os dois últimos anos, o que é manifestamente pouco para conclusões.

Há ainda que destacar os indicadores que cresceram exponencialmente entre 2014 e 2018, como é o caso do *Resultado Líquido do Exercício*; outros que mais do que triplicaram, como a *Rentabilidade do Ativo*; finalmente, os que mais do que duplicaram, como a *Solvabilidade*, o *Capital Próprio* e a *Rentabilidade do Capital Próprio*, por esta ordem de grandeza.

Portanto, é com segurança que podemos afirmar, a avaliar pelos resultados da amostra, que o setor da mediação imobiliária está de boa saúde, apresenta resultados sólidos e com valores globalmente muito bons, não só relativamente ao ano de 2018, como na evolução que vem demonstrando desde 2014.

Contudo, 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 2018, o valor mediano de *Capital Próprio* foi de 20.824€, 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 187% em relação a 2014 e um aumento de 18% em relação ao ano anterior.

Numa análise mais detalhada, constatou-se que 24,85% das empresas da amostra apresentaram, em 2018, um *Capital Próprio* negativo, 52,33% um valor inferior a 25.000€ e 64,41% valores líquidos patrimoniais inferiores a 50.000€. Face ao ano anterior, estas percentagens diminuiram 1,25p.p., 2,88p.p. e 2,10p.p., respetivamente, o que é mais um sinal de que as empresas estão a aumentar o valor do indicador.

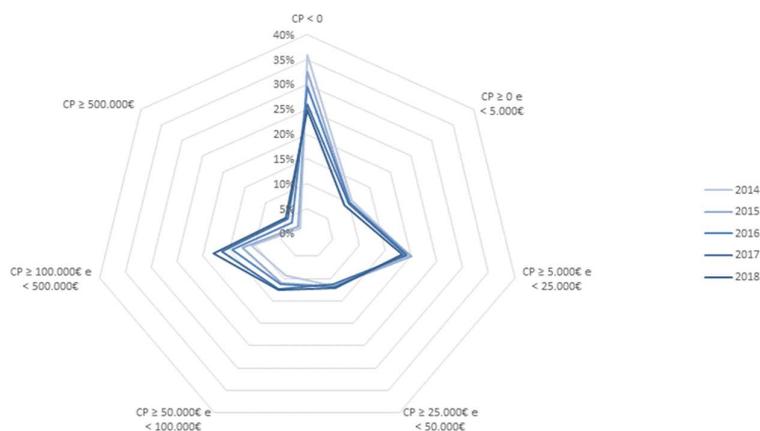
Quadro 6 – Capital Próprio

Capital Próprio (€)	N.º de Empresas	%	% acumulada
< 0	1.131	24,85%	24,85%
[0 - 5.000[414	9,09%	33,94%
[5.000 - 25.000[837	18,39%	52,33%
[25.000 - 50.000[550	12,08%	64,41%
[50.000 - 100.000[570	12,52%	76,93%
[100.000 - 500.000[818	17,97%	94,90%
≥ 500.000	232	5,10%	100%

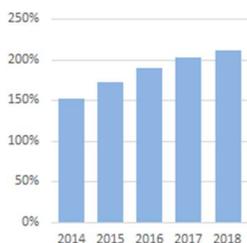
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

O aumento dos valores de *Capital Próprio* é particularmente visível no Gráfico 4, em que a linha mais escura, correspondente a 2018, assume uma posição interior nas classes mais baixas e uma posição exterior nas classes em que o valor é superior a 50.000€. Essas classes representam agora 35,59% da amostra, contra 33,49% do ano anterior.

Gráfico 4 – Capital Próprio



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

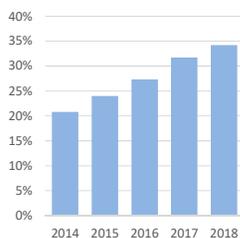


Liquidez Geral

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 2018, o valor mediano de *Liquidez Geral* foi de 212,27%, 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 do valor apresentar um aumento de 8,48p.p. em relação ao ano anterior e de 78,34p.p. em relação ao primeiro ano da série, 2014.

Não obstante, em 2018, 1.139 das 4.471 empresas da amostra para as quais foi possível calcular o rácio, ou seja, 25,48% das empresas, apresentaram uma *Liquidez Geral* inferior a 100%. Mesmo que esta percentagem tenha diminuído em relação ao ano anterior, ano em que 26,7% das empresas estavam nesta situação, não é de desvalorizar o facto de mais de ¼ das empresas da amostra apresentarem um rácio com um valor abaixo do mínimo recomendável, o que denota a existência de sérias dificuldades de cumprimento de compromissos de curto prazo num número razoável de empresas. Em compensação, 1.722 empresas da amostra (38,51%) apresentam uma *Liquidez Geral* superior a 300%, fator bastante positivo.



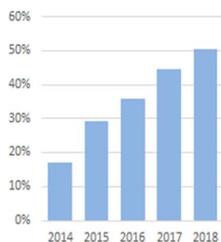
Autonomia Financeira

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 2018, o valor mediano do rácio de *Autonomia Financeira* foi de 33,85%, significando que mais de metade das empresas de mediação imobiliária analisadas superaram o valor mínimo de referência deste rácio. De facto, verificou-se um aumento de 2,1p.p. em relação a 2017 e de 13,06p.p. em relação a 2014.

Das 4.466 empresas da amostra para as quais foi possível calcular o rácio, 1.091 (24,43%) apresentaram um rácio dentro dos valores de referência mencionados anteriormente, às quais se juntam 1.279 empresas (28,64%) com uma *Autonomia Financeira* superior a 60%.

Não obstante, o rácio mínimo de *Autonomia Financeira* de uma PME, para que um seu projeto seja apoiado pelo Portugal 2020, é de 15%, segundo as informações que constam na Portaria n.º 57-A/2015; para as empresas que não sejam consideradas PME é exigível um rácio mínimo de 20%. Quer isto dizer que 2.855 das 4.466 empresas, ou seja, 63,93% das empresas da amostra estariam eventualmente em condições de apresentar uma candidatura a fundos comunitários, embora, como é sabido, este não ser o único critério existente para acesso aos mesmos.



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 2018, o valor mediano do rácio de *Solvabilidade* foi de 50,56%, 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. Contudo, a evolução deste rácio tem sido bastante positiva, sendo agora cerca de três vezes superior ao valor de 2014, ano em que a *Solvabilidade* não superava 17,21%. Face ao ano anterior, observou-se um aumento de 5,98p.p..

De realçar que, na amostra de 4.507 empresas com disponibilidade de informação financeira que permite calcular o rácio, 1.665, ou seja, 36,94% das empresas, apresentam uma *Solvabilidade* igual ou superior a 100%. Também esta percentagem é superior à verificada em 2017, ano em que atingiu 35,8%.



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 2018, o valor mediano do *Resultado Líquido do Exercício* atingiu os 4.566 €, um aumento de 4,58% em relação ao ano anterior e de 497% em relação a 2014. Nos últimos anos, o *Resultado Líquido do Exercício* tem registado uma evolução constante, com taxas elevadas de crescimento anual, o que é revelador da melhoria dos resultados do setor.

Neste caso, 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 3 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.

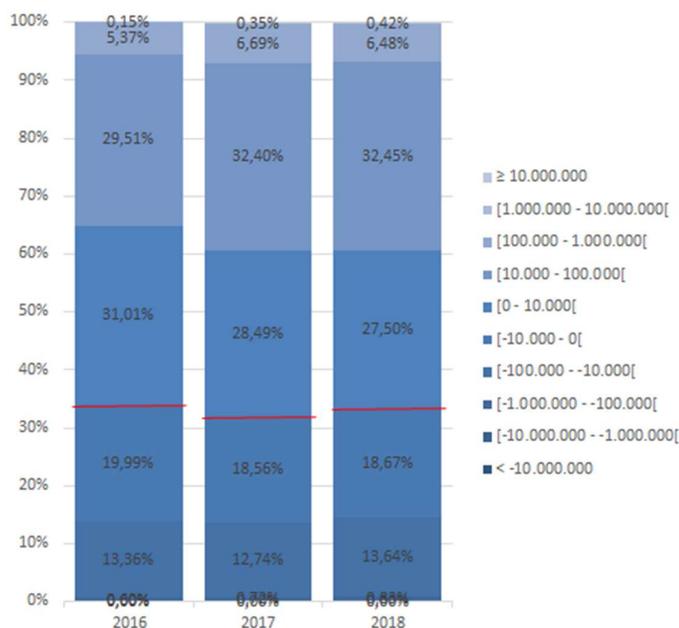
Quadro 7 – Número de empresas por escalões de Resultado Líquido

Escalão de Resultado Líquido	2016		2017		2018	
≥ 10.000.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
[1.000.000 - 10.000.000[5	0,2%	14	0,3%	19	0,4%
[100.000 - 1.000.000[179	5,4%	269	6,7%	295	6,5%
[10.000 - 100.000[983	29,5%	1.302	32,4%	1.477	32,4%
[0 - 10.000[1.033	31,0%	1.145	28,5%	1.252	27,5%
[-10.000 - 0[666	20,0%	746	18,6%	850	18,7%
[-100.000 - -10.000[445	13,4%	512	12,7%	621	13,6%
[-1.000.000 - -100.000[20	0,6%	29	0,7%	38	0,8%
[-10.000.000 - -1.000.000[0	0,0%	2	0,0%	0	0,0%
< -10.000.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Total	2.859	100%	3.331	100%	4.552	100%

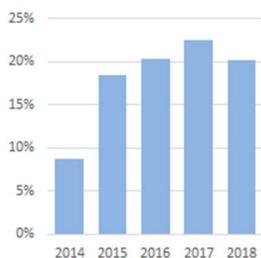
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

O conjunto das empresas com prejuízo diminuiu entre os anos 2016 e 2017, passando de 33,95% para 32,07%, no entanto, no ano 2018 registou um aumento, passando para 33,15%. 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

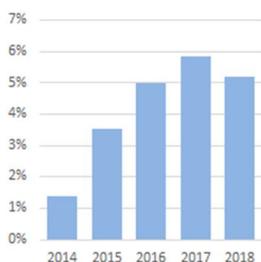


Rentabilidade do Capital Próprio

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 2018, o valor mediano do indicador de *Rentabilidade do Capital Próprio* foi de 20,14%, tendo ocorrido um decréscimo de 2,39p.p. face ao ano anterior. De referir que, para o cálculo deste indicador, foram excluídas, do total das 4.552 empresas da amostra, as 3 empresas com *Capital Próprio* de valor zero e também as 867 que apresentaram, simultaneamente, *Resultados Líquidos* e *Capitais Próprios* negativos.

Com fortes dificuldades em remunerar os seus sócios, contabilizaram-se, em 2018, 929 empresas que apresentaram valores nulos ou negativos neste indicador, ou seja, 25,23% das empresas, valor da mesma ordem de grandeza dos observados nos últimos anos.

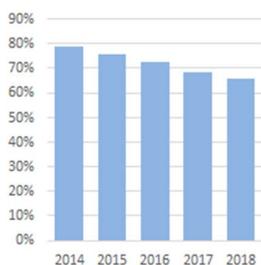


Rentabilidade do Ativo

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 sustentado, desde o valor quase nulo de 2013, até atingir os 5,85% de 2017. No ano 2018 observou-se um decréscimo de 0,65p.p. face ao ano anterior, no entanto o valor é ainda superior aos valores observados entre os anos 2014 e 2016.

Das 4.546 empresas com estes dados disponíveis, 1.502, ou seja, 33,04% das empresas da amostra, apresentaram valores negativos no rácio, o que significa que não obtiveram qualquer rendimento dos capitais investidos.



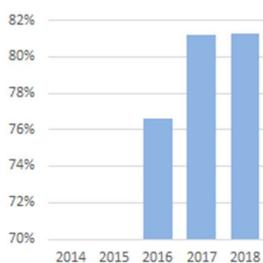
Endividamento

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

Em 2018, o rácio do Endividamento desceu para os 65,77%, mantendo-se esta tendência desde 2014. 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 1.128 das 4.546 empresas com estes dados disponíveis, ou seja, 24,81% 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 2018, o valor deste indicador manteve-se da mesma ordem de grandeza do resultado do ano anterior, 81,31%, 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 179,95%, a situação não parece ser preocupante.

No entanto, é de sublinhar que 1.504 empresas das 3.971 para as quais foi possível calcular o rácio, ou seja, 33,37% 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 42 empresas (0,89%) não possuem qualquer dívida a curto prazo, enquanto 1.671 (37,08%) têm toda a sua dívida a vencer num horizonte inferior a um ano.



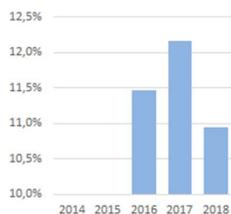
Volume de Negócios

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 2014, de forma sustentada. O ano com menor crescimento foi 2016, com apenas 4% face ao ano anterior. Todos os restantes atingiram taxas de crescimento a rondar os 25%, no entanto, 2018 apresentou um crescimento de cerca de 10%.

Cerca de 23,37% das empresas analisadas (1064) apresentaram um *Volume de Negócios* superior a 250.000€, 12,92% (588) registaram valores superiores a 500.000€ e 5,40% (246) valores superiores a 1.000.000€.

Este indicador servirá para estabelecer um ranking das 20 maiores empresas de mediação imobiliária, de entre as 4.552 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 2018 um decréscimo de 1,22p.p. face a 2017, atingindo os 10,94%.

Importa também questionar se são detetáveis variações regionais significativas face aos resultados nacionais dos indicadores económico-financeiros. 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	15.120 € ↓	18.625 € ↓	21.556 € ↑	34.142 € ↑	32.257 € ↑	14.854 € ↓	53.064 € ↑	20.824 €
Liquidez Geral	201,87% ↓	207,10% ↑	204,77% ↓	314,05% ↑	219,71% ↑	134,02% ↓	297,46% ↑	206,76%
Autonomia Financeira	31,24% ↓	34,85% ↑	33,94% ↓	53,85% ↑	35,70% ↑	21,90% ↓	55,78% ↑	34,12%
Solvabilidade	42,26% ↓	49,07% ↑	49,49% ↑	116,68% ↑	50,91% ↑	26,22% ↓	126,16% ↑	48,66%
Resultado Líquido do Exercício	2.716 € ↓	4.648 € ↑	4.874 € ↑	8.336 € ↑	5.891 € ↑	3.348 € ↓	21.421 € ↑	4.566 €
Rentabilidade do Capital Próprio	7,81% ↓	9,19% ↓	10,09% ↑	15,34% ↑	8,98% ↓	5,12% ↓	26,51% ↑	9,44%
Rentabilidade do Ativo	3,53% ↓	5,44% ↑	5,63% ↑	6,52% ↑	5,28% ↑	3,08% ↓	19,20% ↑	5,17%
Endividamento	68,44% ↑	65,15% ↓	65,93% ↑	46,15% ↓	64,30% ↓	78,10% ↑	42,80% ↓	65,64%
Estrutura do Endividamento	73,61% ↓	67,92% ↓	88,31% ↑	86,55% ↑	76,38% ↓	81,88% ↑	99,28% ↑	80,55%
Volume de Negócios	60.197 € ↓	73.001 € ↓	82.094 € ↑	82.606 € ↑	112.137 € ↑	60.191 € ↓	101.684 € ↑	76.742 €
Margem EBITDA	8,16% ↓	9,39% ↑	9,01% ↓	17,00% ↑	10,02% ↑	9,75% ↑	27,09% ↑	9,17%
Número de Empresas por NUTS II	1.186	475	2.083	104	557	105	42	4.552
Volume de Negócios por NUTS II	271.229.850 €	84.704.973 €	814.396.315 €	18.861.506 €	162.984.524 €	19.785.928 €	10.820.073 €	1.382.783.169 €

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.

Obviamente, 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 45,76% das empresas e 58,90% do Volume de Negócios, seguida da região Norte com 26,05% das empresas e 19,61% das vendas. Em termos médios, a Área Metropolitana de Lisboa é a região cujas empresas apresentam um Volume de Negócios superior à média nacional. Em contrapartida, as empresas de mediação imobiliária das regiões do Centro, Alentejo e da Madeira são aquelas cujas médias de vendas mais se afastam do valor nacional.

Num primeiro olhar, é fácil identificar que a região que se destaca positivamente e unanimemente face aos valores nacionais é o Algarve, seguida dos Açores e Alentejo. De forma contrária, as regiões com resultados mais fracos face aos valores nacionais são o Madeira, Norte seguida do Centro.

Contudo, 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 perceber 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 e da região Centro que apresentam uma diferença inferior a 0,5%. 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 2,2% 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 2018

Do total das 4.552 empresas de mediação imobiliária analisadas ao nível do *Volume de Negócios*, foram apuradas as 20 empresas que apresentaram os maiores valores contabilizados em 2018.

Quadro 9 – As 20 maiores empresas de mediação imobiliária em termos de Volume de Negócios

#	Empresa	Marca	NUT II	VN 2017	VN 2018	Δ 2017/2018
1	☆ NEUREIFEN - EMPREENDIMENTOS, S.A.		AM Lisboa	16.570.898 €	27.756.296 €	67,50%
2	↓ PRESTIGIO GLOBAL - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.	REMAX VANTAGEM	AM Lisboa	19.878.082 €	23.602.473 €	18,74%
3	☆ PROTEUS ASSET MANAGEMENT, UNIPessoal, LDA		AM Lisboa	1.931.214 €	18.797.373 €	873,34%
4	↔ JONES LANG LASALLE (PORTUGAL) - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.		AM Lisboa	10.411.356 €	17.877.765 €	71,71%
5	↔ CBRE - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	9.832.111 €	14.857.877 €	51,12%
6	↑ HG PT, UNIPessoal, LDA		AM Lisboa	8.762.686 €	13.017.729 €	48,56%
7	↓ PORTA DA FRENTE - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	11.659.917 €	12.695.725 €	8,88%
8	↓ SERVDEBT, CAPITAL ASSET MANAGEMENT, S.A.		AM Lisboa	8.796.033 €	12.196.059 €	38,65%
9	↑ COBERTURA - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.		AM Lisboa	7.852.102 €	11.370.331 €	44,81%
10	☆ WORLDWIDEXL, LDA		AM Lisboa	4.178.085 €	9.286.928 €	122,28%
11	↓ MAXLOJA - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	REMAX TELHEIRAS	AM Lisboa	7.978.907 €	8.690.163 €	8,91%
12	☆ SOMA FUTURE INVESTMENTS, LDA		AM Lisboa	2.097.756 €	7.862.447 €	274,80%
13	↔ SOLD FAST - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	REMAX	AM Lisboa	7.023.263 €	7.802.705 €	11,10%
14	☆ GERMONT - EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS, S.A.		AM Lisboa	1.116.000 €	7.674.461 €	587,68%
15	↑ DECISÕES E SOLUÇÕES - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	DECISÕES E SOLUÇÕES	Norte	5.907.274 €	7.656.895 €	29,62%
16	↑ CASAS DA ABÓBODA - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.	REMAX PRIME ABÓBODA	AM Lisboa	5.313.127 €	7.555.043 €	42,20%
17	↓ SENTIR LISBOA - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	6.257.404 €	7.355.370 €	17,55%
18	↓ M3F - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	6.380.507 €	7.218.289 €	13,13%
19	☆ RUCE - CONSTRUÇÃO E ENGENHARIA, LDA		Norte	3.720.514 €	7.106.673 €	91,01%
20	↓ FCGM - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.	REMAX LUMIAR	AM Lisboa	7.305.475 €	6.700.373 €	-8,28%
				168.281.712 €	237.080.974 €	40,88%

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

De notar que, de forma a poder fazer uma melhor comparação, o total referente ao ano de 2017 corresponde ao valor apurado para as 20 maiores empresas desse ano e não daquelas que estão identificadas no quadro de 2018.

O primeiro lugar é ocupado pela empresa Neureifen – Empreendimentos, S.A., que é nova neste grupo. Verificaram-se 6 novas entradas, 4 subidas e 7 descidas de posição, embora apenas uma das 20 empresas do TOP 20 tenha apresentado um Volume de Negócios inferior a 2017.

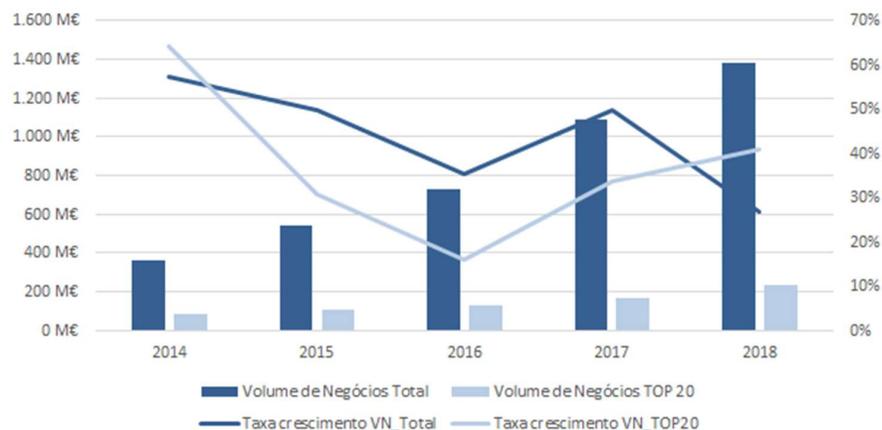
A maior taxa de crescimento apurada é a da empresa Proteus Asset Management, Unipessoal, Lda, com um crescimento do volume de vendas de 873,34% face a 2017, enquanto a taxa mais baixa, correspondendo a um decréscimo no volume de vendas de 8,28%, pertence à empresa FCGM – Sociedade de Mediação Imobiliária, S.A..

Em termos NUTS II, 18 das 20 empresas (90%) estão registadas na Área Metropolitana de Lisboa e 2 (10%) no Norte. Comparativamente a 2017, a região do Algarve perde 2 representantes, enquanto que a Área Metropolitana de Lisboa e a região Norte ganham 1 representante.

A percentagem de representantes da Área Metropolitana de Lisboa no TOP 20 (90%) é consideravelmente superior à percentagem do número de empresas desta NUT na amostra, onde atinge os 45,76%, significando isto, que, indiscutivelmente, o maior volume de negócios e os maiores negócios se concentram nesta região.

Em 2018, as 4.552 empresas analisadas apresentaram um valor global de *Volume de Negócios* de 1.382.783.169 €, cerca de 26,88% superior ao apurado junto das 4.019 empresas analisadas em 2017, que totalizaram 1.089.824.799 € em vendas. Já o valor global do *Volume de Negócios* das 20 maiores empresas de mediação imobiliária de 2018 foi 237.080.974 € contra os 168.281.712 € do ano anterior, o que corresponde a um crescimento de 40,88%.

Gráfico 6 – Evolução do Volume de Negócios das empresas de mediação imobiliária



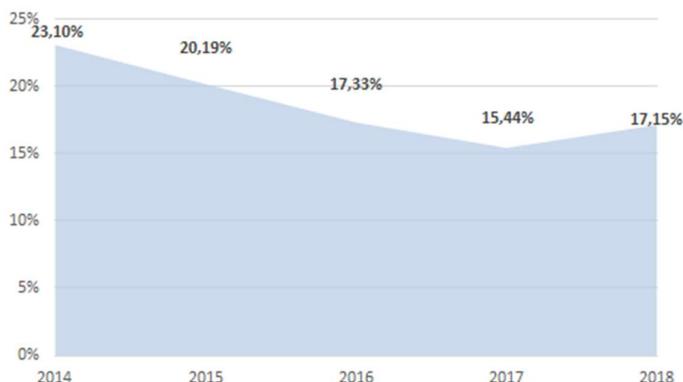
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

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 quadruplicam e as vendas das TOP 20 que praticamente triplicam, em relação a 2014. As taxas de crescimento anual verificadas nesses até 2017 são muito elevadas, registando um crescimento mais moderado em 2018, com o total das empresas a crescer, em média, 44% ao ano e as empresas do TOP 20 a crescerem 37%. À exceção dos valores para 2014 e 2018, as linhas de crescimento seguem uma tendência semelhante, embora separadas por valores entre os 16 e os 19p.p., o que quer dizer – de uma forma natural – que 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 que as 20 maiores empresas acentuam o crescimento das suas vendas.

Consequentemente, o subgrupo das 20 maiores empresas, em termos de *Volume de Negócios*, tem vindo a diminuir o seu peso no sector 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.

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
Capital Próprio	2.898.993 € ↑	20.824 €
Liquidez Geral	147,74% ↓	206,76%
Autonomia Financeira	42,84% ↑	34,12%
Solvabilidade	74,94% ↑	48,66%
Resultado Líquido do Exercício	1.241.795 € ↑	4.566 €
Rentabilidade do Capital Próprio	30,62% ↑	9,44%
Rentabilidade do Ativo	14,09% ↑	5,17%
Endividamento	57,16% ↓	65,64%
Estrutura do Endividamento	99,01% ↑	80,55%
Volume de Negócios	8.988.546 € ↑	76.742 €
Margem EBITDA	17,97% ↑	9,17%

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 2018, comparativamente com o total das 4.552 empresas da amostra, resultados superiores na generalidade dos indicadores, com exceção da *Liquidez Geral* e da *Estrutura do Endividamento*, situação semelhante à observada em 2017. Nota de destaque para o indicador *Estrutura do Endividamento* com o valor 99,01%, indica a quase exclusividade de utilização de financiamento a curto prazo para os negócios das maiores empresas nacionais.

SÍNTESE

Com vista a uma caracterização genérica das empresas reguladas pelo IMPIC e detentoras de licença de mediação imobiliária, analisaram-se os respetivos dados financeiros relativos ao ano de 2018.

A amostra das **4.552 empresas** analisadas corresponde a cerca de **73%** do número total de empresas detentoras de licença de mediação imobiliária válida em 31.12.2018.

Tendo em conta o número de efetivos e o volume de negócios das empresas analisadas, verificou-se que, das 4.552 empresas com estes dados disponíveis, cerca de **91,72%** são **microempresas**, cerca de **4,75%** são **pequenas empresas** e apenas **0,31%** são **médias empresas**, não existindo na fileira do imobiliário, em 2018, grandes empresas de mediação imobiliária.

Em termos de **empregabilidade**, as empresas estudadas têm, **em média, 2,9 trabalhadores**, embora as médias empresas tenham 73,1, as pequenas empresas 14,1, e as microempresas 2,1.

Ao nível do **Capital Próprio** apurou-se, em 2018, um **valor mediano de 20.824€**, o que correspondeu a um aumento de **18%** face ao verificado em 2017. No entanto, ainda se registaram um total de **1.131 empresas** de mediação imobiliária com **capitais próprios negativos**, o que corresponde a **24,9%** da amostra analisada. Cerca de **52,3%** das empresas analisadas (2.382) possuíam um valor de **Capital Próprio inferior a 25.000€** e apenas 232 empresas (5,1%) 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 212,27%. Apesar disso, cerca de **25,5% das empresas** (1.139) registaram índices de **Liquidez Geral inferiores a 100%**.

Relativamente à **Autonomia Financeira**, metade das empresas de mediação imobiliária analisadas apresentaram um **rácio superior a 33,85%**. Face a 2017, este valor de referência aumentou 2,1 pontos percentuais. Detetaram-se também 1.279 empresas (28,64%) com uma **Autonomia Financeira** superior a 60%.

Metade das empresas analisadas apresentou um rácio de **Solvabilidade** inferior a **50,56%**, demonstrando, assim, uma grande dependência de crédito e um elevado risco para os seus credores. Ainda assim, este valor de referência aumentou 5,98 pontos percentuais face ao ano anterior. Um total de 1.665 empresas, ou seja, 36,94%, 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 37,18%, em 2015, para 33,95%, em 2016 e 32,07% em 2017. No entanto, no ano 2018 registou um aumento passando para 33,15%. O valor mediano **atingiu os 4.566 €**, um aumento de 4,58% em relação ao ano anterior e de 497,23% em relação a 2014.

Também em termos medianos, apurou-se, em 2018, uma **Rentabilidade do Capital Próprio** de **20,14%**, cerca de 2,40 pontos percentuais abaixo do registado em 2017. 929 empresas (25,23%) 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 no último ano.

Apurou-se, no ano em análise, em termos medianos, uma **Rentabilidade do Ativo** de **5,20%**. À semelhança do indicador anterior, também este indicador evoluiu favoravelmente até 2017, tendo registado um decréscimo em 2018.

No que se refere ao **Endividamento**, verificou-se, em 2018, um **rácio mediano** de **65,77%**, o que significa que em metade das empresas de mediação imobiliária, cerca de de $\frac{2}{3}$ dos seus ativos são financiados por terceiros. Nota ainda para o facto de 1.128 das 4.546 empresas com estes dados disponíveis, ou seja, 24,81% das empresas da amostra, apresentarem um rácio igual ou superior a 100%. Também o rácio de **Estrutura de Endividamento** se mostra elevado, atingindo **81,31%**, 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 179,95%, a situação não parece ser preocupante.

Os valores de **Volume de Negócios** apurados em 2018 junto das empresas de mediação imobiliária analisadas apresentaram um **valor mediano de 76.742€**, cerca de 9,64% superior ao apurado em 2017. Cerca de **23,37%** das empresas analisadas (1064) apresentaram um **Volume de Negócios superior a 250.000€**, **12,92%** (588) registaram valores **superiores a 500.000€** e **5,40%** (246) valores **superiores a 1.000.000€**. Face a 2017, todas as percentagens aumentam, o que confirma a tendência de aumento global do indicador.

A **Margem EBITDA** apresentou em 2017 um decréscimo de 1,22 p.p. face a 2017, atingindo os **10,94%**.

Uma **análise regional (NUT II)** dos indicadores económico-financeiros permite concluir que, no geral, em termos médios, as regiões que se **destacam positivamente** face aos valores nacionais são o **Algarve e o Alentejo**; no **sentido contrário** temos a região **Norte e a Madeira**.

As **20 maiores empresas** de mediação imobiliária, em termos de **Volume de Negócios**, declararam um **Volume de Negócios global** cerca de **237 milhões de euros**, representando **17% do total de Volume de Negócios** apurado em 2018 junto das empresas detentoras de licença de mediação imobiliária analisadas (1.382 milhões de euros).

Em termos NUTS II, 18 das **20 empresas (90%) estão registadas na Área Metropolitana de Lisboa e 2 (10%) no Norte**. A percentagem de representantes da Área Metropolitana de Lisboa é consideravelmente superior à percentagem do número de empresas desta NUT na amostra, onde atinge os 45,76%, significando isto, que, indiscutivelmente, o maior volume de negócios e os maiores negócios se concentram nesta região.

• • •

Em síntese, apesar de um elevado número de empresas de mediação imobiliária ainda apresentar valores negativos de **Resultado Líquido** e de **Capital Próprio**, demonstrando assim uma baixa capacidade de sobrevivência financeira a longo prazo, verifica-se uma significativa melhoria destes e da generalidade dos restantes indicadores em relação aos anos anteriores, com a exceção a recair na **Estrutura do Endividamento**, na **Rentabilidade do Capital Próprio**, na **Rentabilidade do Ativo** e **Margem EBITDA**. De uma forma geral, a maioria das empresas de mediação imobiliária apresenta uma parcela substancial do seu passivo exigível a curto prazo, o que indica que correm riscos de dificuldades de tesouraria. Relativamente à dependência de crédito, ainda se verifica o recurso, numa percentagem elevada, a capital alheio para financiamento da sua atividade, essencialmente, através de financiamentos de curto prazo, embora esta dependência seja menor da que foi verificada em anos anteriores.

Na globalidade, o setor está mais forte, as empresas ganharam dimensão, apresentam melhores resultados e encontram-se cada vez mais concentradas na Área Metropolitana de Lisboa.