



IMPIC

Instituto dos Mercados Públicos
do Imobiliário e da Construção

EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA

- Exercício de 2017 -

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 2017

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

[Abril] 2019

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	4
1. ESTRUTURA DO TECIDO EMPRESARIAL DA FILEIRA DO IMOBILIÁRIO	5
2. ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2017.....	8
3. AS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2017	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 setor	21

INTRODUÇÃO

O presente relatório visa analisar os dados económico-financeiros das empresas detentoras de licença de mediação imobiliária, relativamente ao exercício de 2017, 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 2017, 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

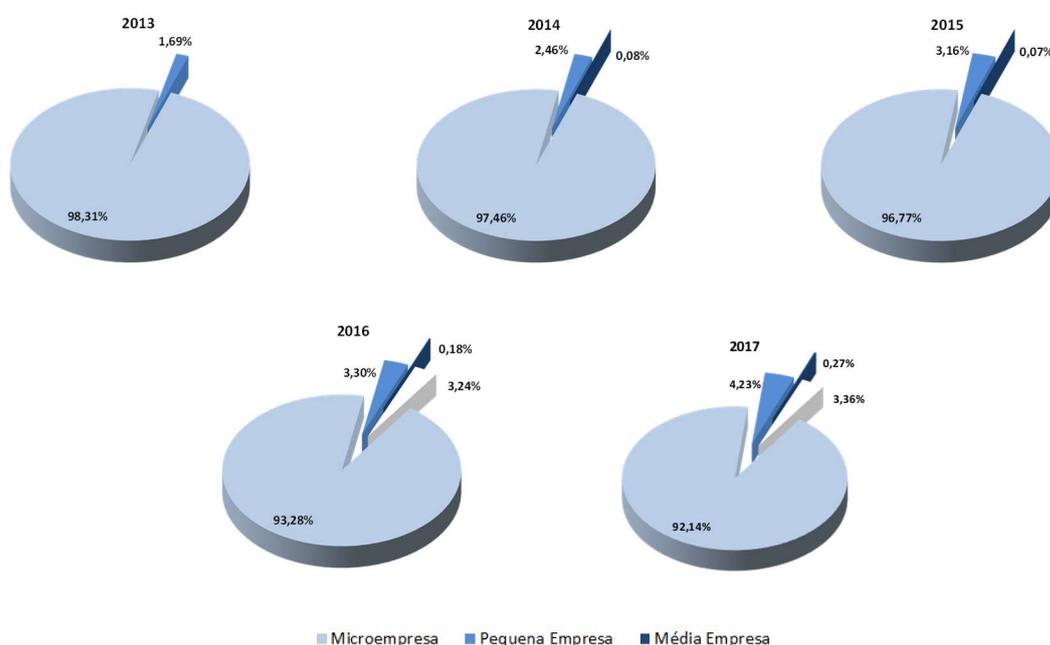
De acordo com o artigo n.º 2 do Anexo do Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, a dimensão das empresas é caracterizada da seguinte forma:

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 5.413 empresas detentoras de licença de mediação imobiliária em 31.12.2017, foram apuradas 4.019 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



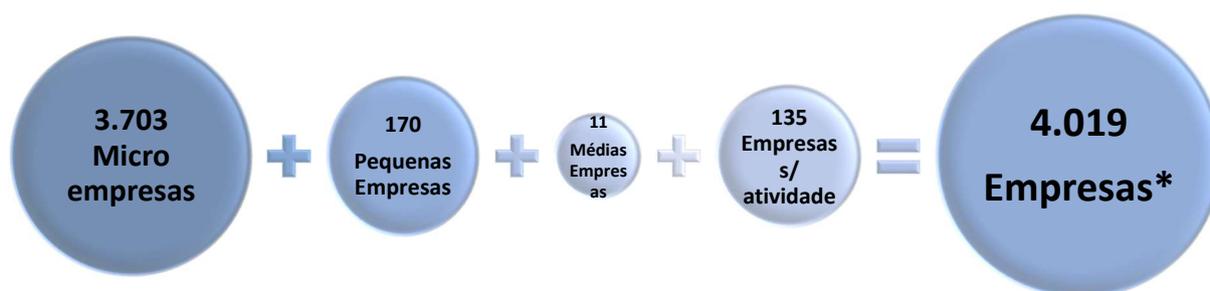
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

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 2017, detetaram-se 135 empresas nessa situação, representando 3,36% do total da amostra.

Das 4.019 empresas analisadas, verificou-se que a grande maioria são microempresas (3.703 ou 92,14%). Destas, 375 afirmam não ter efetivos, apresentando no entanto um volume de negócios >0, enquanto 142 têm efetivos mas não apresentaram vendas. Regista-se ainda a existência de 170 pequenas empresas (4,23%) e 11 médias empresas (0,27%), não existindo na fileira do imobiliário, em 2017, grandes empresas.

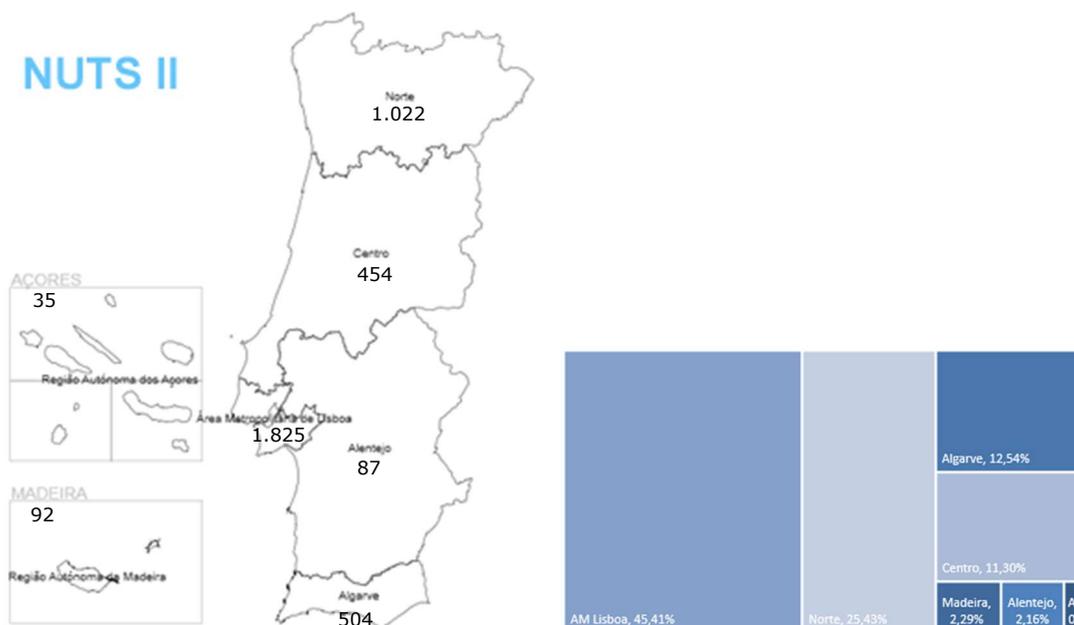
Em termos de tendência, nos últimos 5 anos não se registaram variações significativas nesta estrutura, sendo que a maior alteração verificada nas percentagens é resultado da introdução na análise das empresas sem atividade. No entanto, consegue-se identificar uma clara tendência para a diminuição do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



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

A Área Metropolitana de Lisboa concentra quase metade das empresas da amostra. Designadamente, 45,41% das entidades identificadas pertencem a esta NUT. Em segundo lugar aparece a Região Norte, com um pouco mais de ¼ das empresas, isto é, 25,43%. 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, 12,54% e 11,30% das empresas, ficamos com 5% das empresas para distribuir entre Madeira (2,29%), Alentejo (2,16%) e Açores (0,87%).

Comparativamente a 2016, as grandes alterações concentram-se nas regiões do Alentejo, com -36,50% de empresas identificadas, do Centro, com -23,18% e Lisboa, com +28,43%, o que se traduz num sinal inequívoco de concentração do setor nesta última NUT.

Quadro 2 – Número de empresas por dimensão e distribuição geográfica

	Média	Pequena	Micro	TOTAL
<i>Norte</i>	1	33	948	982
<i>Centro</i>	0	13	435	448
<i>AM Lisboa</i>	10	84	1.670	1.764
<i>Alentejo</i>	0	1	81	82
<i>Algarve</i>	0	37	447	484
<i>Madeira</i>	0	2	87	89
<i>Açores</i>	0	0	35	35
TOTAL	11	170	3.703	3.884

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

Relacionando a dimensão das empresas com as regiões onde estão estabelecidas, verifica-se que 10 das 11 médias empresas (90,91%) localizam-se na Área Metropolitana de Lisboa, região que também absorve 49,41% das pequenas empresas e 45,10% das microempresas. Nota ainda para o facto das 135 empresas sem atividade e que não têm representatividade neste quadro, por não ser possível classifica-las quanto à sua dimensão, estarem distribuídas, essencialmente, por Lisboa (61), Norte (40) e Algarve (20).

Quadro 3 – Empregabilidade das empresas

Tipo de Empresa	Número de Empresas	Número de Trabalhadores	Média de Trabalhadores
<i>Média</i>	11	765	69,5
<i>Pequena</i>	170	7.861	46,2
<i>Micro</i>	3.703	2.407	0,7
TOTAL	3.884	11.033	2,8

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

Quanto à empregabilidade das empresas da amostra, foram contabilizados 11.033 trabalhadores nos seus quadros, o que dá uma média de 2,8 trabalhadores por empresa. Como esperado, quanto maior a dimensão da empresa, também maior o número médio de trabalhadores declarado. Na amostra foram também detetadas 142 empresas com Volume de Negócios zero, mas que, no entanto, têm 184 trabalhadores ao serviço.

2. ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2017

Com vista a uma caracterização económico-financeira genérica das empresas de mediação imobiliária reguladas pelo IMPIC, analisaram-se os dados relativos ao ano de 2017 de 4.019 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 74% do número total de empresas que, no final deste ano, eram detentoras de licença de mediação imobiliária (5.413 empresas).

Quadro 4 – Representatividade da amostra das empresas objeto de análise

	2013	2014	2015	2016	2017	Tendência
<i>Licenças de Mediação Imobiliária</i>	3.104	3.410	3.984	4.471	5.413	
<i>Empresas da Amostra</i>	2.191	2.508	3.349	3.700	4.019	
Representatividade	71%	74%	84%	83%	74%	

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 9,86% de 2014 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 4.019 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 dum 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 pelo menos 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

	2013	2014	2015	2016	2017	Tendência
<i>Capital Próprio</i>	5.000 €	7.245 €	10.233 €	13.563 €	17.636 €	
<i>Liquidez Geral</i>	133,93%	153,00%	172,65%	189,90%	203,79%	
<i>Autonomia Financeira</i>	15,20%	20,80%	24,04%	27,34%	31,74%	
<i>Solvabilidade</i>	15,98%	17,21%	29,18%	35,80%	44,58%	
<i>Resultado Líquido do Exercício</i>	2 €	765 €	2.349 €	3.109 €	4.366 €	
<i>Rentabilidade do Capital Próprio</i>	2,98%	8,65%	18,42%	20,36%	22,53%	
<i>Rentabilidade do Ativo</i>	0,01%	1,37%	3,54%	4,98%	5,85%	
<i>Endividamento</i>	86,07%	79,07%	75,96%	72,66%	68,26%	
<i>Estrutura do Endividamento</i>	--	--	--	76,61%	81,21%	
<i>Volume de Negócios</i>	34.151 €	42.177 €	53.673 €	55.658 €	69.996 €	
<i>Margem EBITDA</i>	--	--	--	11,47%	12,16%	

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 2013 e 2017, como são os casos do *Resultado Líquido do Exercício* e da *Rentabilidade do Ativo*; outros que mais do que triplicaram, como a *Rentabilidade do Capital Próprio* e o *Capital Próprio*; finalmente, os que mais do que duplicaram, como a *Solvabilidade*, a *Autonomia Financeira* e o *Volume de Negócios*, 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 2017, como na evolução que vem demonstrando desde 2013.

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 2017, o valor mediano de *Capital Próprio* foi de 17.636€, 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 253% em relação a 2013 e um aumento de 30% em relação ao ano anterior.

Numa análise mais detalhada, constatou-se que 26,10% das empresas da amostra apresentaram, em 2017, um *Capital Próprio* negativo, 55,21% um valor inferior a 25.000€ e 66,51% valores líquidos patrimoniais inferiores a 50.000€. Face ao ano anterior, estas percentagens diminuíram 3,4p.p., 3,59p.p. e 4,19p.p., respetivamente, o que é mais um sinal de que as empresas estão a aumentar o valor do indicador.

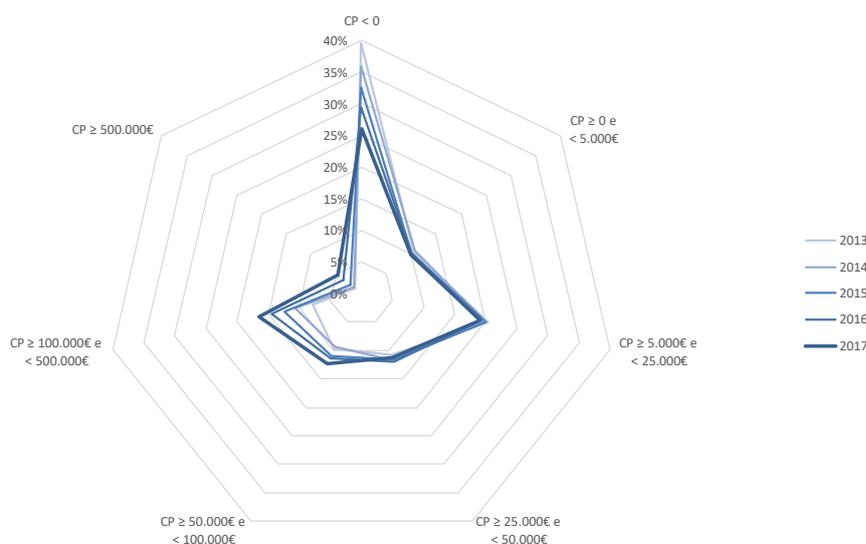
Quadro 6 – Capital Próprio

Capital Próprio (€)	N.º de Empresas	%	% acumulada
< 0	1.049	26,10%	26,10%
[0 - 5.000[398	9,90%	36,00%
[5.000 - 25.000[772	19,21%	55,21%
[25.000 - 50.000[454	11,30%	66,51%
[50.000 - 100.000[496	12,34%	78,85%
[100.000 - 500.000[662	16,47%	95,32%
≥ 500.000	188	4,68%	100%

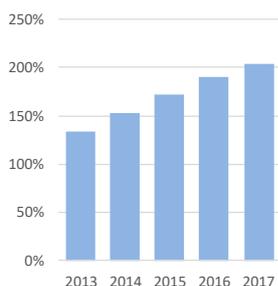
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

O aumento dos valores de *Capital Próprio* é particularmente visível no Gráfico 4, em que a linha mais escura, correspondente a 2017, 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 33,49% da amostra, contra 29,3% do ano anterior.

Gráfico 4 – Capital Próprio



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

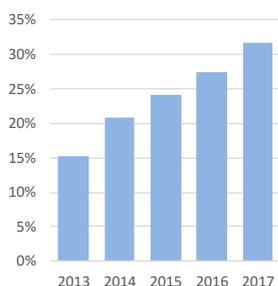


Liquidez Geral

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 2017, o valor mediano de *Liquidez Geral* foi de 203,79%, 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 13,89 p.p. em relação ao ano anterior e de 69,86 p.p. em relação ao primeiro ano da série, 2013.

Não obstante, em 2017, 1.050 das 3.933 empresas da amostra para as quais foi possível calcular o rácio, ou seja, 26,70% das empresas, apresentaram uma *Liquidez Geral* inferior a 100%. Mesmo que esta percentagem tenha diminuído em relação ao ano anterior, ano em que 28% 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, 1.452 empresas da amostra (36,92%) apresentam uma *Liquidez Geral* superior a 300%, fator bastante positivo.



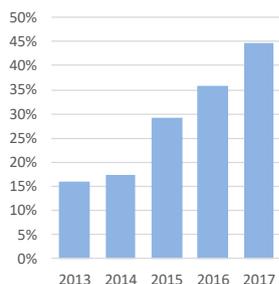
Autonomia Financeira

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 2017, o valor mediano do rácio de *Autonomia Financeira* foi de 31,74%, significando que, pela primeira vez desde 2013, mais de metade das empresas de mediação imobiliária analisadas superaram o valor mínimo de referência deste rácio. De facto, verificou-se um aumento de 4,4 p.p. em relação a 2016 e de 16,54 p.p. em relação a 2013, apresentando agora um valor que mais do que dobra o apurado para esse ano.

Das 4.014 empresas da amostra para as quais foi possível calcular o rácio, 962 (23,97%) apresentaram um rácio dentro dos valores de referência mencionados anteriormente, às quais se juntam 1.109 empresas (27,63%) 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 2.531 das 4.014 empresas, ou seja, 63,05% 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 2017, o valor mediano do rácio de *Solvabilidade* foi de 44,58%, 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 quase três vezes superior ao que era em 2013, ano em que a *Solvabilidade* atingia uns baixos 15,98%, e tendo no último ano aumentado 8,78 p.p. em relação a 2016.

De realçar que, na amostra de 3.971 empresas com disponibilidade de informação financeira que permite calcular o rácio, 1.393, ou seja, 35,08% das empresas, apresentam uma *Solvabilidade* igual ou superior a 100%. Também esta percentagem é superior à verificada em 2016, ano em que atingiu 32,7%.



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 2017, o valor mediano do *Resultado Líquido do Exercício* atingiu os 4.366 €, um aumento de 40,43% em relação ao ano anterior e de 2182% em relação a 2013, ano em que o valor mediano deste rácio para as empresas de mediação imobiliária atingia apenas 2 €. Uma evolução constante e com taxas elevadas de crescimento anual, o que é um ótimo sinal 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 noção da distribuição das empresas da amostra relativamente a este rácio, 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.

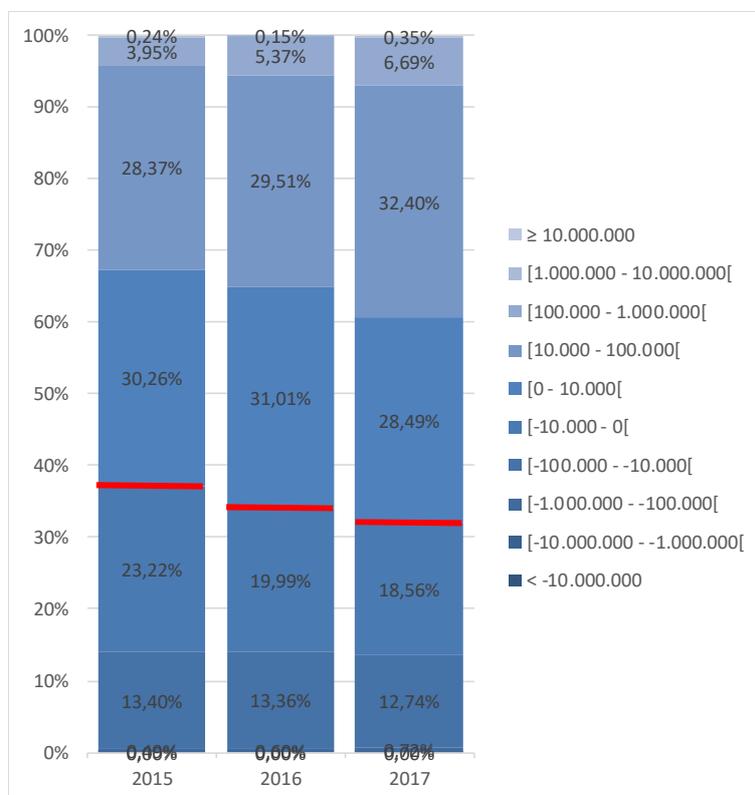
Quadro 7 – Número de empresas por escalões de Resultado Líquido

Escalão de Resultado Líquido	2015		2016		2017	
≥ 10.000.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
[1.000.000 - 10.000.000[7	0,2%	5	0,2%	14	0,3%
[100.000 - 1.000.000[113	4,0%	179	5,4%	269	6,7%
[10.000 - 100.000[811	28,4%	983	29,5%	1.302	32,4%
[0 - 10.000[865	30,3%	1.033	31,0%	1.145	28,5%
[-10.000 - 0[664	23,2%	666	20,0%	746	18,6%
[-100.000 - -10.000[383	13,4%	445	13,4%	512	12,7%
[-1.000.000 - -100.000[14	0,5%	20	0,6%	29	0,7%
[-10.000.000 - -1.000.000[2	0,1%	0	0,0%	2	0,0%
< -10.000.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Total	2.859	100%	3.331	100%	4.019	100%

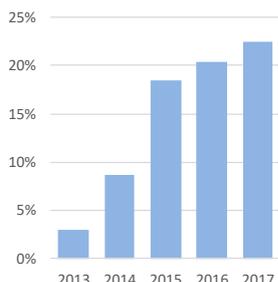
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

O conjunto das empresas com prejuízo tem vindo a diminuir e passou de 37,18%, em 2015, para 33,95%, em 2016, chegando aos 32,07% em 2017. Este fenómeno é visível no Gráfico 5, onde, também, as linhas vermelhas fazem a divisão entre as empresas com resultados positivos e negativos.

Gráfico 5 – Percentagem de empresas por escalões de Resultado Líquido



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

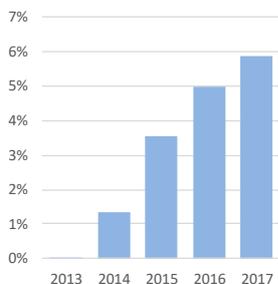


Rentabilidade do Capital Próprio

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 2017, o valor mediano do indicador de *Rentabilidade do Capital Próprio* foi de 22,53%, tendo ocorrido um aumento de 2,17 p.p. face ao ano anterior. De referir que, para o cálculo deste indicador, foram excluídas, do total das 4.019 empresas da amostra, as 3 empresas com *Capital Próprio* de valor zero e também as 744 que apresentaram, simultaneamente, *Resultados Líquidos* e *Capitais Próprios* negativos.

Com fortes dificuldades em remunerar os seus sócios, contabilizaram-se, em 2017, 869 empresas que apresentaram valores nulos ou negativos neste indicador, ou seja, 26,56% das empresas, o que é semelhante ao apurado em 2016.

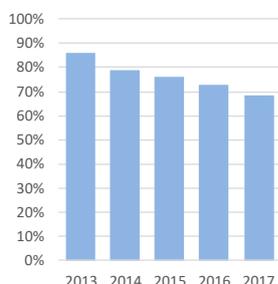


Rentabilidade do Ativo

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, com aumentos de 1,44 p.p. e 0,87 p.p. nos últimos dois anos. Apesar da rentabilidade continuar a ser baixa em comparação com outros investimentos, a curva de tendência mostra claramente o sentido ascendente do rácio nos últimos anos, o que é extremamente positivo, tendo em conta a crise económica que Portugal atravessou nesse período, apesar desta sido de alguma forma compensada pelas atividades do setor do turismo, que também se fizeram sentir neste setor.

Não obstante, 1.286 das 4.014 empresas com estes dados disponíveis, ou seja, 32,04% das empresas da amostra, apresentaram valores negativos no rácio, o que significa que não obteram qualquer rendimento dos capitais investidos.



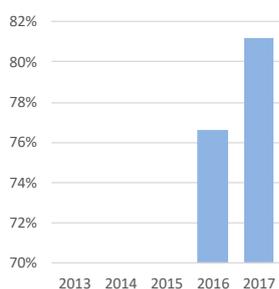
Endividamento

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

Em 2017, o rácio do Endividamento desceu para os 68,26%, mantendo a tendência de diminuição observada desde 2013, ano em que o rácio atingiu os 86,07%. O valor agora apurado significa que a

maioria das empresas de mediação imobiliária continua a financiar-se em um pouco mais de $\frac{2}{3}$ com capitais alheios, faltando, portanto, capacidade e dimensão financeira às empresas.

Nota ainda para o facto de 1.047 das 4.014 empresas com estes dados disponíveis, ou seja, 26,08% 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 2017, a maioria das empresas do setor piorou o seu resultado face ao ano anterior, o único que existe para comparação, uma vez que a forma de análise deste indicador, utilizando o passivo corrente em vez do passivo não corrente, é nova. O rácio mostra-se elevado, com 76,61% em 2016 e 81,21% em 2017, 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 180,05%, a situação não parece ser preocupante.

No entanto, é de sublinhar que 1.327 empresas das 3.971 para as quais foi possível calcular o rácio, ou seja, 33,42% 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 (1,06%) não possuem qualquer dívida a curto prazo, enquanto 1.442 (36,31%) têm toda a sua dívida a vencer num horizonte inferior a um ano.



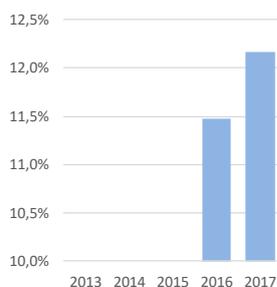
Volume de Negócios

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 2013, de forma sustentada. O ano com menor crescimento foi 2016, com apenas 4% face ao ano anterior, mas todos os restantes atingiram taxas de crescimento a rondar os 25%, com 2017 a atingir os 25,76%.

Cerca de 22,44% das empresas analisadas (902) apresentaram um *Volume de Negócios* superior a 250.000€, 11,82% (475) registaram valores superiores a 500.000€ e 5,37% (216) valores superiores a 1.000.000€. Face a 2016, todas as percentagens aumentam, o que confirma a tendência de aumento global do indicador.

Este indicador servirá para estabelecer um ranking das 20 maiores empresas de mediação imobiliária, de entre as 4.019 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.

Portanto, com a devida ressalva, até porque o rácio de *Endividamento* das empresas alvo desta amostra resultou na conclusão de que a maioria dessas empresas se financia em pouco mais de $\frac{2}{3}$ com capitais alheios, não deixa de ser positivo que a *Margem EBITDA* tenha apresentado em 2017 uma melhoria de 0,69 p.p. face a 2016, atingindo os 12,16%, pese embora a recente incidência da análise económico-financeira sobre este indicador não permita o estabelecimento de uma tendência inequívoca.

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
<i>Capital Próprio</i>	12.475 € ↓	13.447 € ↓	18.317 € ↑	45.801 € ↑	29.946 € ↑	10.141 € ↓	40.727 € ↑	17.636 €
<i>Liquidez Geral</i>	195,70% ↓	199,98% ↓	203,72% ↓	284,66% ↑	215,59% ↑	132,15% ↓	254,48% ↑	203,79%
<i>Autonomia Financeira</i>	29,33% ↓	31,47% ↓	31,66% ↓	48,90% ↑	36,49% ↑	20,17% ↓	49,84% ↑	31,74%
<i>Solvabilidade</i>	39,54% ↓	45,29% ↑	44,17% ↓	95,69% ↑	51,62% ↑	25,12% ↓	98,15% ↑	44,58%
<i>Resultado Líquido do Exercício</i>	1.950 € ↓	4.331 € ↓	5.383 € ↑	11.027 € ↑	9.243 € ↑	607 € ↓	18.469 € ↑	4.366 €
<i>Rentabilidade do Capital Próprio</i>	15,93% ↓	15,57% ↓	26,72% ↑	26,31% ↑	27,70% ↑	21,07% ↓	38,70% ↑	22,53%
<i>Rentabilidade do Ativo</i>	2,86% ↓	5,67% ↓	7,15% ↑	10,71% ↑	8,56% ↑	0,48% ↓	24,85% ↑	5,85%
<i>Endividamento</i>	70,67% ↑	68,53% ↑	68,34% ↑	51,10% ↓	63,51% ↓	79,83% ↑	50,16% ↓	68,26%
<i>Estrutura do Endividamento</i>	76,09% ↓	79,43% ↓	86,19% ↑	86,61% ↑	76,58% ↓	66,90% ↓	100,00% ↑	81,21%
<i>Volume de Negócios</i>	49.048 € ↓	64.765 € ↓	78.290 € ↑	75.000 € ↑	118.629 € ↑	49.335 € ↓	101.236 € ↑	69.996 €
<i>Margem EBITDA</i>	9,73% ↓	12,99% ↑	12,21% ↑	23,00% ↑	13,93% ↑	8,35% ↓	30,90% ↑	12,16%
<i>Número de Empresas por NUTS II</i>	1.022	454	1.825	87	504	92	35	4.019
<i>Volume de Negócios por NUTS II</i>	195.051.589 €	77.041.301 €	631.537.127 €	13.632.583 €	153.798.875 €	12.022.590 €	6.740.734 €	1.089.824.799 €

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 45,41% das empresas e 57,95% do Volume de Negócios, seguida da região Norte com 25,43% das empresas e 17,90% das vendas. Em termos médios, a Área Metropolitana de Lisboa e o Algarve são as regiões cujas empresas apresentam um *Volume de Negócios* superior à média nacional. Em contrapartida, as empresas de mediação imobiliária das regiões da Madeira e do Alentejo 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 do Alentejo e Açores. De forma contrária, as regiões com resultados mais fracos face aos valores nacionais são o Norte e Madeira, 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 muitos dos indicadores da região Centro, com 3 dos rácios em que tem pior desempenho em relação aos valores nacionais a apresentarem uma diferença inferior a 0,5% perante esses valores e o indicador do Resultado Líquido do Exercício a diferir apenas 35 € face ao valor nacional; e na Área Metropolitana de Lisboa, onde também 4 dos rácios diferem menos de 0,5%, 3 dos quais até menos de 0,1%.

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 1,72% 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 2017

Do total das 4.019 empresas de mediação imobiliária analisadas ao nível do *Volume de Negócios*, foram apuradas as 20 empresas que apresentaram os maiores valores contabilizados em 2017.

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

#	Empresa	Marca	NUT II	VN 2016	VN 2017	Δ 2016/2017
1 ⇔	PRESTÍGIO GLOBAL, SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.	REMAX VANTAGEM	AM Lisboa	13.326.208 €	19.878.082 €	49,17%
2 ↑	BLUE JACKET PROPERTIES, S.A.		AM Lisboa	6.896.084 €	12.247.724 €	77,60%
3 ↑	PORTA DA FRENTE - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	6.865.653 €	11.659.917 €	69,83%
4 ↑	JONES LANG LASALLE (PORTUGAL) - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.		AM Lisboa	5.807.177 €	10.411.356 €	79,28%
5 ↓	CBRE - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	7.749.766 €	9.832.111 €	26,87%
6 ↑	SERVDEBT, CAPITAL ASSET MANAGEMENT, S.A.		AM Lisboa	6.669.859 €	8.796.033 €	31,88%
7 ↓	HG PT, UNIPESSOAL, LDA		AM Lisboa	7.643.454 €	8.762.686 €	14,64%
8 ↓	PARTILHARADICAL - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	REMAX	AM Lisboa	9.278.750 €	8.756.853 €	-5,62%
9 ↑	MAXLOJA - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	REMAX TELHEIRAS	AM Lisboa	5.628.942 €	7.978.907 €	41,75%
10 ☆	COBERTURA - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.		AM Lisboa	2.859.245 €	7.852.102 €	174,62%
11 ↓	FCGM - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.	REMAX LUMIAR	AM Lisboa	5.764.622 €	7.305.475 €	26,73%
12 ☆	CARVOEIRO GOLF - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, UNIPESSOAL, LDA		Algarve	893.332 €	7.027.436 €	686,65%
13 ↑	SOLD FAST - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	REMAX	AM Lisboa	5.165.991 €	7.023.263 €	35,95%
14 ↓	M3F - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	5.181.270 €	6.380.507 €	23,15%
15 ↑	SENTIR LISBOA - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	4.902.967 €	6.257.404 €	27,62%
16 ↑	CONVICTUS - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	4.494.485 €	6.214.289 €	38,26%
17 ☆	DECISÕES E SOLUÇÕES - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		Norte	3.639.122 €	5.907.274 €	62,33%
18 ↓	FINSOLUTIA, S.A.		AM Lisboa	5.366.060 €	5.393.619 €	0,51%
19 ☆	CASAS DA ABÓBODA - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.	REMAX PR1ME ABÓBODA	AM Lisboa	2.664.956 €	5.313.127 €	99,37%
20 ☆	MILLS & MILLS - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		Algarve	3.370.527 €	5.283.547 €	56,76%
				126.019.506 €	168.281.712 €	33,54%

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

De notar que, de forma a poder fazer uma melhor comparação, o total referente ao ano de 2016 corresponde ao valor apurado para as 20 maiores empresas desse ano e não daquelas que estão identificadas na tabela de 2017.

O primeiro lugar continua a ser ocupado pela empresa Prestígio Global – Sociedade de Mediação Imobiliária, Lda., a única empresa que mantém a sua posição, enquanto se verificam 5 novas entradas, 8 subidas e 6 descidas de posição, pese embora apenas uma das 20 empresas do TOP 20 tenha apresentado um Volume de Negócios inferior a 2016.

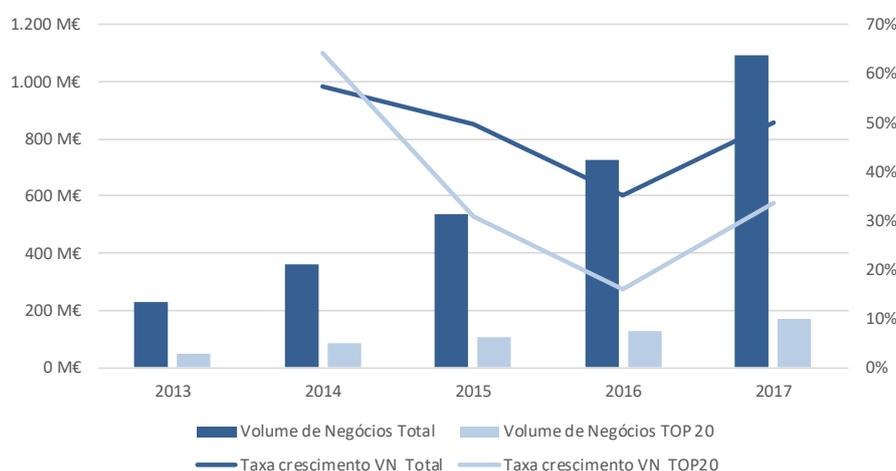
A maior taxa de crescimento apurada é a da empresa Carvoeiro Golf – Sociedade de Mediação Imobiliária, Unipessoal, Lda., com um crescimento do volume de vendas de 686,65% face a 2016, enquanto a taxa mais baixa, correspondendo a um decréscimo no volume de vendas de 5,62%, pertence à empresa Partilharadical – Mediação Imobiliária, Lda.

Em termos NUTS II, 17 das 20 empresas (85%) estão registadas na Área Metropolitana de Lisboa, 2 (10%) no Algarve e 1 (5%) no Norte. Comparativamente com 2016, tanto a região Centro como a Área Metropolitana de Lisboa perdem um representante, com a primeira a deixar de estar representada, a região Norte mantém um representante e a região do Algarve ganha 2 representantes.

A percentagem de representantes da Área Metropolitana de Lisboa no TOP 20 (85%) é consideravelmente superior à percentagem do número de empresas desta NUT na amostra, onde atinge os 45,41%, significando isto que, indiscutivelmente, o maior volume de negócios e os maiores negócios se concentram nesta região.

Em 2017, as 4.019 empresas analisadas apresentaram um valor global de *Volume de Negócios* de 1.089.824.799 €, cerca de 49,87% superior ao apurado junto das 3.331 empresas analisadas em 2016, que totalizaram 727.199.090 € em vendas. Já o valor global do *Volume de Negócios* das 20 maiores empresas de mediação imobiliária de 2017 foi 168.281.712 €, contra os 126.019.506 € do ano anterior, o que corresponde a um crescimento de 33,54%.

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 quadruplicam e as vendas das TOP 20 que triplicam, em relação a 2013. As taxas de crescimento anual verificadas nesses 5 anos são muito elevadas, com o total das empresas a crescer, em média, 48% ao ano e as empresas do TOP 20 a crescerem 36%. À exceção dos valores para 2014, as linhas de crescimento seguem uma tendência semelhante, embora separadas por valores entre os 16 e os 19 p.p., o que quer dizer – de uma forma natural, sublinhe-se – que a globalidade do *Volume de Negócios* do setor cresce a taxas mais elevadas do que as 20 maiores empresas.

Consequentemente, o subgrupo das 20 maiores empresas em termos de *Volume de Negócios* (0,5% do total de 4.019 empresas da amostra) tem vindo a apresentar um peso no setor cada vez mais baixo, conforme se pode verificar no Gráfico 7, atingindo em 2017 um novo mínimo de 15,44%.

Gráfico 7 – Peso das empresas TOP 20 no setor



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

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

Quadro 10 – Indicadores Económico-Financeiros das 20 empresas com maior Volume de Negócios

	TOP 20_VN	Total da Amostra
<i>Capital Próprio</i>	2.047.113 € ↑	17.636 €
<i>Liquidez Geral</i>	190,42% ↓	203,79%
<i>Autonomia Financeira</i>	52,43% ↑	31,74%
<i>Solvabilidade</i>	110,25% ↑	44,58%
<i>Resultado Líquido do Exercício</i>	1.037.694 € ↑	4.366 €
<i>Rentabilidade do Capital Próprio</i>	41,26% ↑	22,53%
<i>Rentabilidade do Ativo</i>	24,44% ↑	5,85%
<i>Endividamento</i>	47,57% ↑	68,26%
<i>Estrutura do Endividamento</i>	99,24% ↑	81,21%
<i>Volume de Negócios</i>	7.578.788 € ↑	69.996 €
<i>Margem EBITDA</i>	18,42% ↑	12,16%

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 2017, comparativamente com o total das 4.019 empresas da amostra, resultados superiores na generalidade dos indicadores, com exceção da *Liquidez Geral* e da *Estrutura do Endividamento*, situação em tudo semelhante a 2016. Nota de destaque para este último indicador que, com os seus 99,24%, indica, ainda de forma mais veemente do que no ano anterior (95,99%), 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 2017.

A amostra das **4.019 empresas** analisadas corresponde a cerca de **74%** do número total de empresas detentoras de licença de mediação imobiliária válida em 31.12.2017.

Tendo em conta o número de efetivos e o volume de negócios das empresas analisadas, verificou-se que, das 4.019 empresas com estes dados disponíveis, cerca de **92,14%** são **microempresas**, cerca de **4,23%** são **pequenas empresas** e apenas **0,27%** são **médias empresas**, não existindo na fileira do imobiliário, em 2017, grandes empresas de mediação imobiliária.

Em termos de **empregabilidade**, as empresas estudadas têm, **em média, 2,8 trabalhadores**, embora as médias empresas tenham 69,5, as pequenas empresas 46,5, e as microempresas 0,7.

Ao nível do **Capital Próprio** apurou-se, em 2017, um **valor mediano de 17.636€**, o que correspondeu a um aumento de **30%** face ao verificado em 2016. No entanto, ainda se registaram um total de **1.049 empresas** de mediação imobiliária com **capitais próprios negativos**, o que corresponde a **26,1%** da amostra analisada. Cerca de **55,21%** das empresas analisadas (2.219) possuíam um valor de **Capital Próprio inferior a 25.000€** e apenas 188 empresas (4,68%) 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 203,79%. Apesar disso, cerca de **26,7% das empresas** (1.050) registaram índices de **Liquidez Geral inferiores a 100%**.

Relativamente à **Autonomia Financeira**, **metade das empresas** de mediação imobiliária analisadas apresentaram um **rácio superior a 31,74%**. Face a 2016, este valor de referência aumentou 4,4 pontos percentuais. Detetaram-se também 1.109 empresas (27,63%) com uma **Autonomia Financeira** superior a 60%.

Metade das empresas analisadas apresentou um rácio de **Solvabilidade** inferior a **44,58%**, demonstrando, assim, uma grande dependência de crédito e um elevado risco para os seus credores. Ainda assim, este valor de referência aumentou 8,78 pontos percentuais face ao ano anterior. Um total de 1.393 empresas, ou seja, 35,08%, 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 tem vindo a diminuir e passou de 37,18%, em 2015, para 33,95%, em 2016, chegando aos 32,07% em 2017. O valor mediano **atingiu os 4.366 €**, um aumento de 40,43% em relação ao ano anterior e de 2182% em relação a 2013.

Também em termos medianos, apurou-se, em 2017, uma **Rentabilidade do Capital Próprio** de **22,53%**, cerca de 2,17 pontos percentuais acima do registado em 2016. 869 empresas (26,56%) demonstraram fortes dificuldades em remunerar os seus sócios, na medida em que apresentaram valores negativos ou nulos neste indicador. No entanto, este indicador tem evoluído favoravelmente ao longo dos últimos anos.

Também em termos medianos, apurou-se, no ano em análise, uma **Rentabilidade do Ativo** de **5,85%**, prosseguindo assim a melhoria de resultados verificada desde 2013, ano em que apenas atingia 0,01%.

No que se refere ao **Endividamento**, verificou-se, em 2017, um **rácio mediano** de **68,26%**, o que significa que em metade das empresas de mediação imobiliária, um pouco mais de $\frac{2}{3}$ dos seus ativos são financiados por terceiros. Nota ainda para o facto de 1.047 das 4.014 empresas com estes dados disponíveis, ou seja, 26,08% das empresas da amostra, apresentarem um rácio igual ou superior a 100%. Também o rácio de **Estrutura de Endividamento** se mostra elevado, atingindo **81,21%**, 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 180,05%, a situação não parece ser preocupante.

Os valores de **Volume de Negócios** apurados em 2017 junto das empresas de mediação imobiliária analisadas apresentaram um **valor mediano de 69.996€**, cerca de 25,76% superior ao apurado em 2016. Cerca de **22,44%** das empresas analisadas (902) apresentaram um **Volume de Negócios superior a 250.000€**, **11,82%** (475) registaram valores **superiores a 500.000€** e **5,37%** (216) valores **superiores a 1.000.000€**. Face a 2016, todas as percentagens aumentam, o que confirma a tendência de aumento global do indicador.

A **Margem EBITDA** apresentou em 2017 uma melhoria de 0,69 p.p. face a 2016, atingindo os **12,16%**, pese embora a recente incidência da análise económico-financeira sobre este indicador não permita o estabelecimento de uma tendência inequívoca.

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

As **20 maiores empresas** de mediação imobiliária, em termos de **Volume de Negócios**, declararam um **Volume de Negócios global** cerca de **168 milhões de euros**, representando **15% do total de Volume de Negócios** apurado em 2017 junto das empresas detentoras de licença de mediação imobiliária analisadas (1.090 milhões de euros).

Em termos NUTS II, 17 das **20 empresas (85%) estão registadas na Área Metropolitana de Lisboa**, 2 (10%) no Algarve e 1 (5%) 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 45,41%, 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 de todos os restantes indicadores em relação aos anos anteriores, com a exceção a recair na **Estrutura do Endividamento**. 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.