



IMPIC

Instituto dos Mercados Públicos
do Imobiliário e da Construção

EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA

- Exercício de 2019 -

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 2019

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

[Dezembro] 2020

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	4
1. ESTRUTURA DO TECIDO EMPRESARIAL DA FILEIRA DO IMOBILIÁRIO.....	5
2. ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2019.....	8
3. AS 20 MAIORES EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2019.....	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 tem como objetivo analisar os dados económico-financeiros das empresas detentoras de licença de mediação imobiliária, relativamente ao exercício de 2019, 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 2019, 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

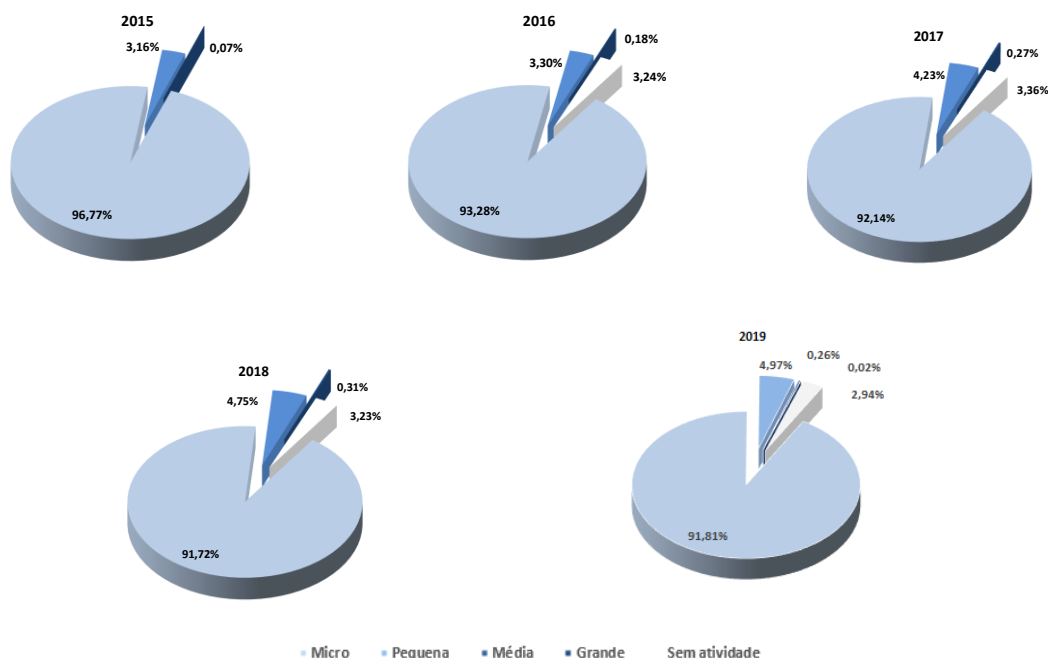
De acordo com o artigo n.º 2 do Anexo do Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, a dimensão das empresas é caracterizada da seguinte forma:

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 6.653 empresas detentoras de licença de mediação imobiliária em 31.12.2019, foram apuradas 4.687 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



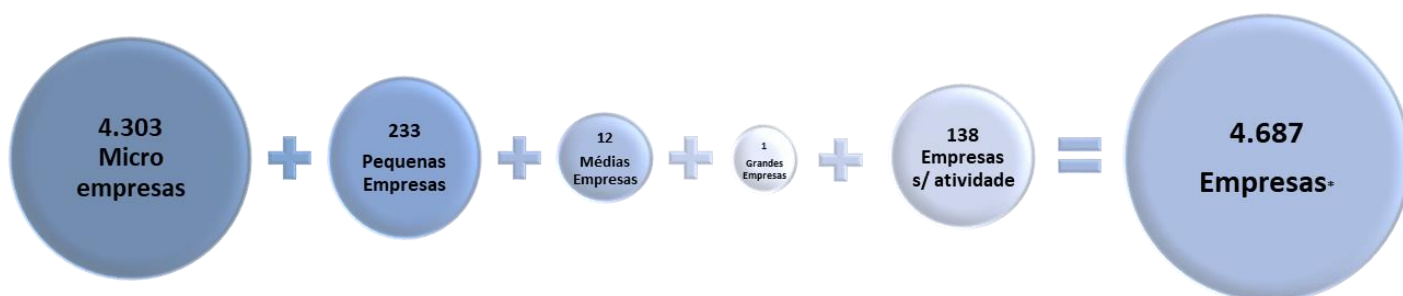
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

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 2019, detetaram-se 138 empresas nessa situação, representando 2,94% do total da amostra.

Das 4.687 empresas analisadas, verificou-se que a grande maioria são microempresas (4.303 ou 91,81%). Destas, 393 declaram não ter efetivos, apresentando no entanto um volume de negócios >0, enquanto 161 têm efetivos mas não apresentaram vendas. Observa-se ainda a existência de 233 pequenas empresas (4,97%), 12 médias empresas (0,26%) e 1 grande empresa.

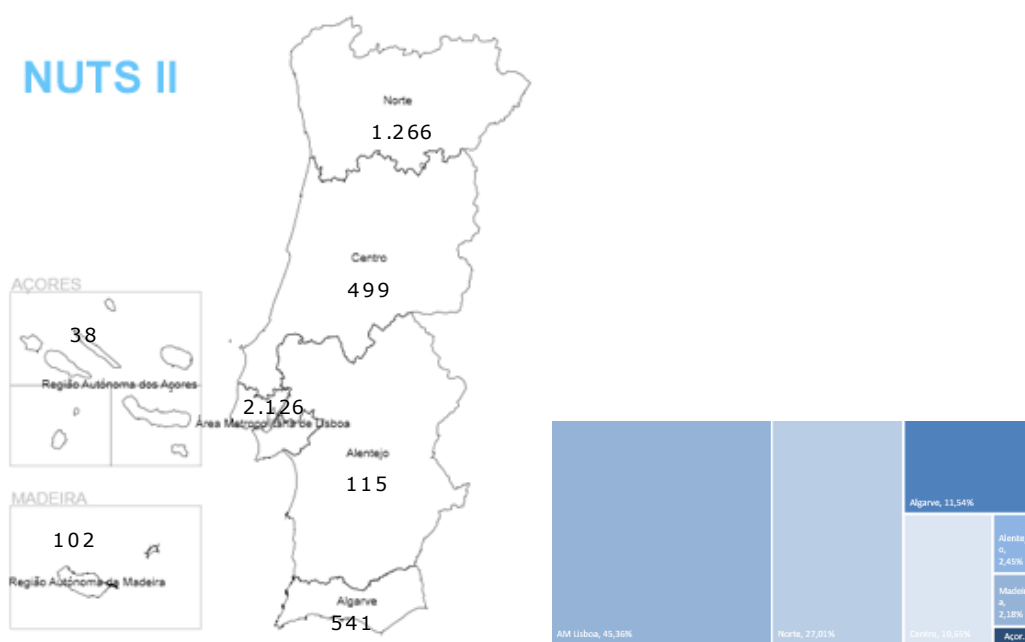
Nos últimos 5 anos não se registaram variações significativas nesta estrutura, sendo que a maior alteração verificada nas percentagens é resultado da introdução na análise das empresas sem atividade. No ano em análise, observou-se na amostra em análise a existência de uma grande empresa.

Gráfico 2 – Número de empresas da amostra, por dimensão



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

Gráfico 3 – Distribuição geográfica das empresas da amostra



Fonte: IMPIC/INFORMA D&B

A Área Metropolitana de Lisboa concentra quase metade das empresas da amostra. Designadamente, 45,36% das entidades identificadas pertencem a esta NUT. Em segundo lugar aparece a Região Norte, com um pouco mais de ¼ das empresas, isto é, 27,01%. 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, 11,54% e 10,65% das empresas, ficamos com cerca de 5% das empresas para distribuir entre Madeira (2,18%), Alentejo (2,45%) e Açores (0,81%).

Comparativamente a 2018 as grandes alterações concentram-se nas regiões do Alentejo, com +10,58% de empresas identificadas, do Norte, com +6,75% e Açores com -9,52%.

Quadro 2 – Número de empresas por dimensão e distribuição geográfica

	Grande	Média	Pequena	Micro	TOTAL
Norte	0	0	46	1 181	1 227
Centro	0	0	16	475	491
AM Lisboa	1	11	108	1 937	2 057
Alentejo	0	0	2	109	111
Algarve	0	1	50	476	527
Madeira	0	0	9	89	98
Açores	0	0	2	36	38
TOTAL	1	12	233	4 303	4 549

Fonte: IMPIC/INFORMA D&B

Relacionando a dimensão das empresas com as regiões onde estão estabelecidas, verifica-se que 11 das 12 médias empresas (91,66%) localizam-se na Área Metropolitana de Lisboa, região que também absorve 46,35% das pequenas empresas, 45,02% das microempresas e a única grande empresa presente na amostra. Nota ainda para o facto das 138 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 (69), Norte (39), Algarve (14), Centro (8), e Alentejo e Madeira (4).

Quadro 3 – Empregabilidade das empresas

Tipo de Empresa	Número de Empresas	Número de Trabalhadores	Média de Trabalhadores
Grande	1	268	268,0
Média	12	987	82,3
Pequena	233	3 249	13,9
Micro	4 303	9 140	2,1
TOTAL	4 549	13 644	3,0

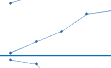
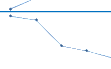
Fonte: IMPIC/INFORMA D&B

Quanto à empregabilidade das empresas da amostra, foram contabilizados 13.644 trabalhadores nos seus quadros, o que traduz um valor médio de 3,0 trabalhadores por empresa. Como esperado, quanto maior a dimensão da empresa, também maior o número médio de trabalhadores declarado. Na amostra foram também detetadas 161 empresas com Volume de Negócios zero, mas que, no entanto, têm 203 trabalhadores ao serviço.

2. ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA EM 2019

Com vista a uma caracterização económico-financeira genérica das empresas de mediação imobiliária cuja atividade é regulada pelo IMPIC, analisaram-se os dados relativos ao ano de 2019 de 4.687 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 70% do número total de empresas que, no final de 2019 eram detentoras de licença de mediação imobiliária (6.653 empresas).

Quadro 4 – Representatividade da amostra das empresas objeto de análise

	2015	2016	2017	2018	2019	Tendência
<i>Licenças de Mediação Imobiliária</i>	3 984	4 471	5 413	6 257	6 653	
<i>Empresas da Amostra</i>	3 349	3 700	4 019	4 552	4 687	
Representatividade	84%	83%	74%	73%	70%	

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 6,83% de 2019 e os 21,07% de 2017. Também o número de empresas com informação financeira disponível tem vindo a aumentar, possibilitando constituir maiores amostras, embora a sua representatividade não siga os mesmos padrões de crescimento.

A análise da situação económica e financeira destas 4.687 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 = $\frac{\text{Ativo Corrente}}{\text{Passivo Corrente}}$

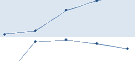
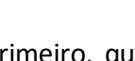
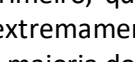
³ Autonomia Financeira = $\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Ativo Líquido}}$

- *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 Solvabilidade = $\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Total do Passivo}}$
⁵ Rentabilidade do Capital Próprio = $\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital Próprio}}$
⁶ Rentabilidade do Ativo = $\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Total do Ativo}}$
⁷ Endividamento = $\frac{\text{Total do Passivo}}{\text{Total do Ativo}}$
⁸ Estrutura do Endividamento = $\frac{\text{Passivo Corrente}}{\text{Total do Passivo}}$
⁹ Margem EBITDA = $\frac{\text{EBITDA}}{\text{Volume de Negócios}}$

Quadro 5 – Indicadores Económico-Financeiros das empresas da amostra

	2015	2016	2017	2018	2019	Tendência
<i>Capital Próprio</i>	10 233 €	13 563 €	17 636 €	20 824 €	22 099 €	
<i>Liquidez Geral</i>	172,65%	189,90%	203,79%	212,27%	215,85%	
<i>Autonomia Financeira</i>	24,04%	27,34%	31,74%	34,23%	33,76%	
<i>Solvabilidade</i>	29,18%	35,80%	44,58%	50,56%	48,48%	
<i>Resultado Líquido do Exercício</i>	2 349 €	3 109 €	4 366 €	4 566 €	3 014 €	
<i>Rentabilidade do Capital Próprio</i>	18,42%	20,36%	22,53%	20,14%	13,86%	
<i>Rentabilidade do Ativo</i>	3,54%	4,98%	5,85%	5,20%	3,36%	
<i>Endividamento</i>	75,96%	72,66%	68,26%	65,77%	66,24%	
<i>Estrutura do Endividamento</i>	--	76,61%	81,21%	81,31%	79,08%	
<i>Volume de Negócios</i>	53 673 €	55 658 €	69 996 €	76 742 €	80 920 €	
<i>Margem EBITDA</i>	--	11,47%	12,16%	10,94%	9,33%	

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 a maioria dos indicadores revela pouca oscilação comparativamente aos últimos anos, com a exceção a recair no Resultado Líquido, na Rentabilidade do Ativo, na Rentabilidade do Capital Próprio e Margem EBITDA.

Há ainda que destacar os indicadores que cresceram significativamente nos últimos anos, como é o caso do *Capital Próprio*, *Solvabilidade*, *Volume de Negócios*, *Autonomia Financeira* e *Liquidez Geral*.

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



Capital Próprio

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

Em 2019, o valor mediano de *Capital Próprio* foi de 22.099 €, 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 116% em relação a 2015 e um aumento de 6,1% em relação ao ano anterior.

Numa análise mais detalhada, constatou-se que 24,11% das empresas da amostra apresentaram, em 2019, um *Capital Próprio* negativo, 51,53% um valor inferior a 25.000 € e 63,17% valores líquidos patrimoniais inferiores a 50.000 €. Face ao ano anterior, estas percentagens diminuíram 0,74p.p., 0,80p.p. e 1,24p.p., respetivamente, o que é mais um sinal de que as empresas estão a aumentar o valor do indicador.

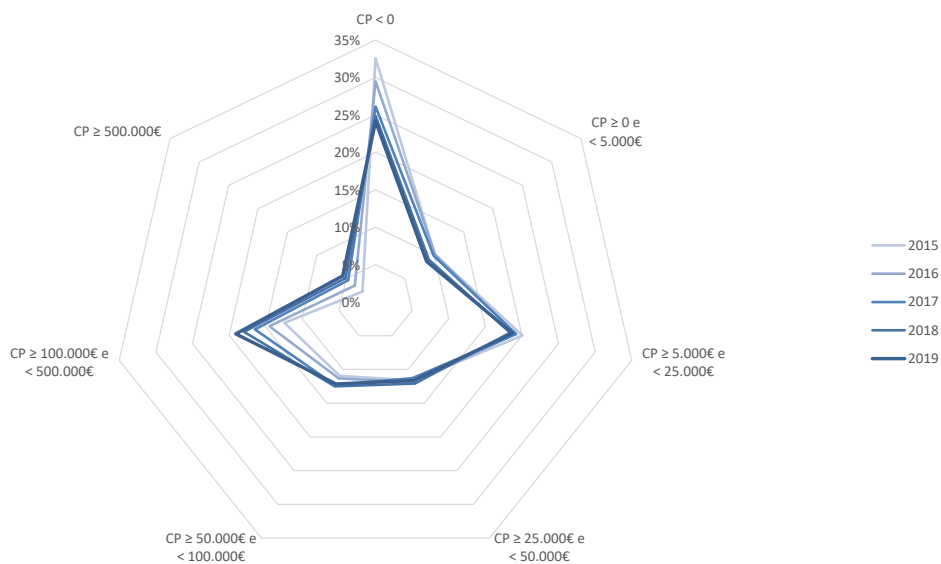
Quadro 6 – Capital Próprio

Capital Próprio (€)	N.º de Empresas	%	% acumulada
< 0	1 130	24,11%	24,11%
[0 - 5.000[	408	8,70%	32,81%
[5.000 - 25.000[	877	18,71%	51,53%
[25.000 - 50.000[	546	11,65%	63,17%
[50.000 - 100.000[	569	12,14%	75,31%
[100.000 - 500.000[	895	19,10%	94,41%
≥ 500.000	262	5,59%	100%

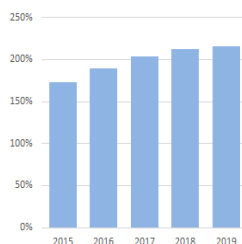
Fonte: IMPIC/INFORMA D&B

O aumento dos valores de *Capital Próprio* é particularmente visível no Gráfico 4, em que a linha mais escura, correspondente a 2019, 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 36,83% da amostra, contra 35,59% do ano anterior.

Gráfico 4 – Capital Próprio



Fonte: IMPIC/INFORMA D&B

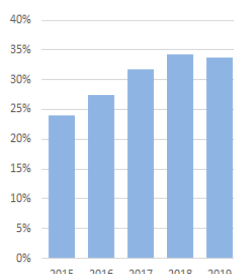


Liquidez Geral

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 2019, o valor mediano de *Liquidez Geral* foi de 215,85%, 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 3,58p.p. em relação ao ano anterior e de 43,20p.p. em relação ao primeiro ano da série, 2015.

Não obstante, em 2019, 1.138 das 4.598 empresas da amostra para as quais foi possível calcular o rácio, ou seja, 24,75% das empresas, apresentaram uma *Liquidez Geral* inferior a 100%. Mesmo que esta percentagem tenha diminuído em relação ao ano anterior, ano em que 25,48% das empresas estavam nesta situação, não é de desvalorizar o facto de quase 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, 1.816 empresas da amostra (39,50%) apresentam uma *Liquidez Geral* superior a 300%, fator bastante positivo.

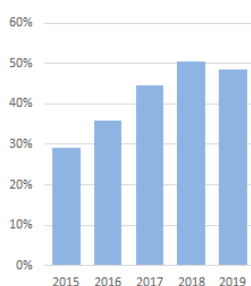


Autonomia Financeira

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 2019, o valor mediano do rácio de *Autonomia Financeira* foi de 33,76%, significando que mais de metade das empresas de mediação imobiliária analisadas superaram o valor mínimo de referência deste rácio.

Das 4.683 empresas da amostra para as quais foi possível calcular o rácio, 1.074 (22,93%) apresentaram um rácio dentro dos valores de referência mencionados anteriormente, às quais se juntam 1.384 empresas (29,55%) com uma *Autonomia Financeira* superior a 60%.



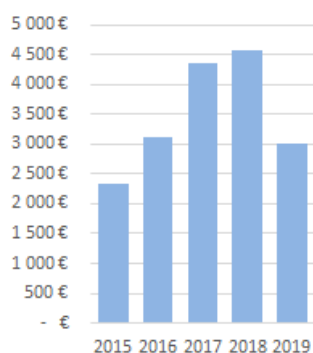
Solvabilidade

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

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

Em 2019, o valor mediano do rácio de *Solvabilidade* foi de 48,48%, valor que não se aproxima da referência e que mostra que, no setor, existe uma maioritária dependência do crédito de modo a fazer face aos compromissos. A evolução deste rácio tem sido bastante positiva nos últimos anos, no entanto, em 2019 observou-se uma diminuição face ao ano anterior de cerca de 2p.p., mantendo-se como o segundo melhor valor alcançado nos últimos anos.

De realçar que, na amostra de 4.638 empresas com disponibilidade de informação financeira que permite calcular o rácio, 1.684, ou seja, 36,31% das empresas, apresentam uma *Solvabilidade* igual ou superior a 100%.



Resultado Líquido do Exercício

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

Em 2019, o valor mediano do *Resultado Líquido do Exercício* atingiu os 3.014 €, um decréscimo de 33,99% em relação ao ano anterior e apenas com valor superior ao do ano de 2015.

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.

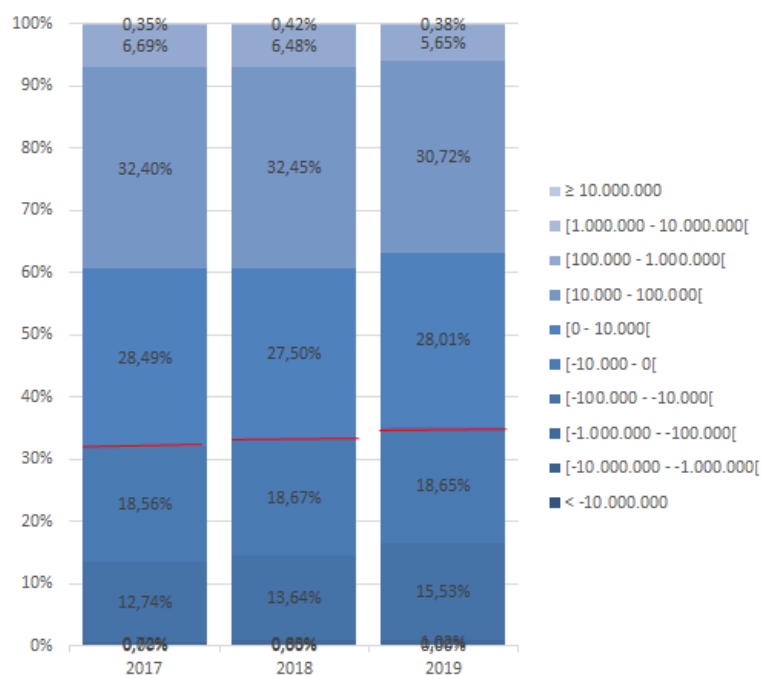
Quadro 7 – Número de empresas por escalões de Resultado Líquido

Escalão de Resultado Líquido	2016		2017		2018		2019	
$\geq 10.000.000$	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
$[1.000.000 - 10.000.000[$	5	0,2%	14	0,3%	19	0,4%	18	0,4%
$[100.000 - 1.000.000[$	179	5,4%	269	6,7%	295	6,5%	265	5,7%
$[10.000 - 100.000[$	983	29,5%	1 302	32,4%	1 477	32,4%	1 440	30,7%
$[0 - 10.000[$	1 033	31,0%	1 145	28,5%	1 252	27,5%	1 313	28,0%
$[-10.000 - 0[$	666	20,0%	746	18,6%	850	18,7%	874	18,6%
$[-100.000 - -10.000[$	445	13,4%	512	12,7%	621	13,6%	728	15,5%
$[-1.000.000 - -100.000[$	20	0,6%	29	0,7%	38	0,8%	48	1,0%
$[-10.000.000 - -1.000.000[$	0	0,0%	2	0,0%	0	0,0%	1	0,0%
$< -10.000.000$	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Total	3 331	100%	4 019	100%	4 552	100%	4 687	100%

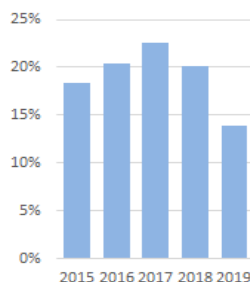
Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

O conjunto das empresas com prejuízo aumentou entre os anos 2018 e 2019, passando de 33,2% para 35,2%. 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

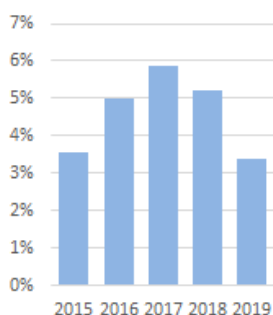


Rentabilidade do Capital Próprio

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 2019, o valor mediano do indicador de *Rentabilidade do Capital Próprio* foi de 13,86%, tendo ocorrido um decréscimo de 6,28p.p. face ao ano anterior. De referir que, para o cálculo deste indicador, foram excluídas, do total das 4.687 empresas da amostra, as 880 empresas com *Resultados Líquidos e Capitais Próprios* simultaneamente negativos.

Com fortes dificuldades em remunerar os seus sócios, contabilizaram-se, em 2019, 1038 empresas que apresentaram valores nulos ou negativos neste indicador, ou seja, 27,27% das empresas, valor da mesma ordem de grandeza dos observados nos últimos anos.

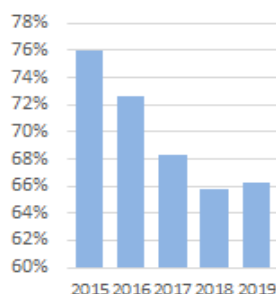


Rentabilidade do Ativo

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

Das 4.683 empresas com estes dados disponíveis, 1.648, ou seja, 35,19% das empresas da amostra, apresentaram valores negativos no rácio, o que significa que não obtiveram qualquer rendimento dos capitais investidos.



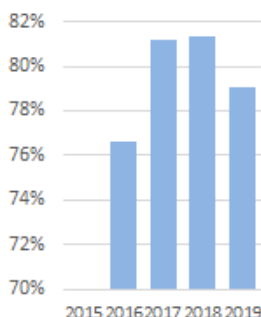
Endividamento

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

Em 2019, o rácio do Endividamento foi de 66,24%. Nos últimos anos tem sido verificada uma tendência decrescente, no entanto, em 2019 observou-se uma inversão. O valor agora apurado significa que a maioria das empresas de mediação imobiliária continua a financiar-se em cerca de $\frac{2}{3}$ com capitais alheios, faltando, portanto, capacidade e dimensão financeira às empresas.

Nota ainda para o facto de 1.126 das 4.683 empresas com estes dados disponíveis, ou seja, 24,04% 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 2019, o valor deste indicador revelou um decréscimo face aos dois últimos anos mas, o seu valor mantém-se ainda elevado significando que as empresas de mediação imobiliária têm uma elevada percentagem de passivos de curto prazo, o que não é de estranhar face à natureza do negócio. No entanto, face ao excelente valor de *Liquidez Reduzida* (rácio que não é alvo de análise detalhada neste trabalho), que atinge os 184,76%, a situação não parece ser preocupante.

No entanto, é de sublinhar que 1.602 empresas das 4.638 para as quais foi possível calcular o rácio, ou seja, 34,54% 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 43 empresas (0,93%) não possuem qualquer dívida a curto prazo, enquanto 1.659 (35,77%) têm toda a sua dívida a vencer num horizonte inferior a um ano.



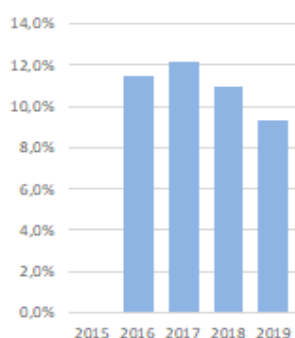
Volume de Negócios

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

As empresas de mediação imobiliária têm vindo a crescer o seu *Volume de Negócios* desde 2015, de forma sustentada. Em 2019 foi observado um valor mediano de 80.920 €. Comparativamente a 2018, o valor cresceu 5,44%. O ano com menor crescimento foi 2016, com apenas 3,70% face ao ano anterior. O ano com maior crescimento foi 2017, com uma taxa de crescimento de 25,76% comparativamente ao ano transacto.

Cerca de 24,37% das empresas analisadas (1.142) apresentaram um *Volume de Negócios* superior a 250.000 €, 12,46% (584) registaram valores superiores a 500.000 € e 5,65% (265) valores superiores a 1.000.000 €.

Este indicador servirá para estabelecer um ranking das 20 maiores empresas de mediação imobiliária, de entre as 4.687 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 2019 um decréscimo de 1,61p.p. face a 2018, atingindo os 9,33%. Desde 2017 que tem sido verificado um decréscimo neste indicador.

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

Quadro 8 – Indicadores Económico-financeiros por Região (NUTS II)

	Norte	Centro	AM Lisboa	Alentejo	Algarve	Madeira	Açores	Portugal
Capital Próprio	16 849 € ↓	20 381 € ↓	22 676 € ↑	42 131 € ↑	32 127 € ↑	21 341 € ↓	102 753 € ↑	22 099 €
Liquidez Geral	209,21% ↓	214,46% ↓	221,26% ↑	280,28% ↑	213,18% ↓	173,16% ↓	310,74% ↑	215,85%
Autonomia Financeira	29,62% ↓	33,10% ↓	33,48% ↓	48,71% ↑	36,97% ↑	25,29% ↓	68,53% ↑	33,76%
Solvabilidade	39,43% ↓	48,67% ↑	48,11% ↓	94,49% ↑	57,63% ↑	33,61% ↓	217,79% ↑	48,48%
Resultado Líquido do Exercício	2 239 € ↓	3 386 € ↑	2 473 € ↓	10 698 € ↑	5 220 € ↑	1 836 € ↓	22 713 € ↑	3 014 €
Rentabilidade do Capital Próprio	13,71% ↓	13,79% ↓	12,71% ↓	15,39% ↑	16,66% ↑	9,87% ↓	29,45% ↑	13,86%
Rentabilidade do Ativo	2,78% ↓	4,44% ↑	2,82% ↓	5,49% ↑	4,90% ↑	2,01% ↓	15,94% ↑	3,36%
Endividamento	70,38% ↑	66,90% ↑	66,52% ↑	51,29% ↓	63,03% ↓	74,71% ↑	31,47% ↓	66,24%
Estrutura do Endividamento	78,31% ↑	68,46% ↓	81,26% ↑	77,65% ↓	77,39% ↓	87,19% ↑	81,74% ↑	78,09%
Volume de Negócios	59 840 € ↓	87 979 € ↑	83 322 € ↑	96 827 € ↑	119 500 € ↑	94 360 € ↑	117 880 € ↑	80 920 €
Margem EBITDA	9,02% ↓	10,27% ↑	8,52% ↓	17,10% ↑	10,83% ↑	7,87% ↓	28,92% ↑	9,33%
Número de Empresas por NUTS II	1 266	499	2 126	115	541	102	38	4 687
Volume de Negócios por NUTS II	286 628 260 €	95 432 658 €	829 210 068 €	24 271 253 €	153 118 408 €	25 549 257 €	12 065 352 €	1 426 275 256 €

Fonte: IMPIC/INFORMA D&B

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

A importância de cada NUT para o setor não é a mesma, desde logo pelo número de empresas que cada região possui e do volume de negócios a nível regional. Nesse aspeto, a Área Metropolitana de Lisboa concentra 45,36% das empresas e 58,14% do Volume de Negócios, seguida da região Norte com 27,01% das empresas e 21,10% das vendas. A Área Metropolitana de Lisboa é a região cujas empresas apresentam um *Volume de Negócios* mais próximo do valor nacional. Em contrapartida, as empresas de mediação imobiliária das regiões do Norte, Algarve e Açores são aquelas cujos valores do Volume de Negócios mais se afastam do valor nacional.

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

Uma análise mais pormenorizada dos valores apurados para cada indicador e para cada região permite também verificar que, em muitos casos, o afastamento dos números nacionais não é significativo e que

o panorama negativo que se pode percecionar olhando apenas para as setas e para as cores não é tão mau como à primeira vista parece. Isto acontece, por exemplo, em alguns dos indicadores da Área Metropolitana de Lisboa, da região Norte e da região Centro que apresentam leves diferenças. De uma forma geral, quer pela positiva, quer pela negativa, são as regiões insulares que apresentam valores mais díspares relativamente aos valores nacionais. Os 3% do total das empresas da amostra e os respetivos 2,6% 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 2019

Do total das 4.687 empresas de mediação imobiliária analisadas ao nível do *Volume de Negócios*, foram apuradas as 20 empresas que apresentaram os maiores valores contabilizados em 2019.

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

#	Empresa	Marca	NUT II	VN 2018	VN 2019	Δ 2018/2019
1 ↑	PRESTÍGIO GLOBAL - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.	REMAX VANTAGEM	AM Lisboa	23 602 473 €	28 071 955 €	18,94%
2 ☆	ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT PORTUGAL, UNIPessoal, LDA		AM Lisboa	18 797 373 €	21 463 922 €	14,19%
3 ↑	CBRE - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	14 857 877 €	18 561 056 €	24,92%
4 ↑	HG PT, UNIPessoal, LDA		AM Lisboa	13 017 729 €	17 811 158 €	36,82%
5 ↑	SERVEBT, CAPITAL ASSET MANAGEMENT, S.A.		AM Lisboa	12 196 059 €	16 319 817 €	33,81%
6 ↓	NEUREIFEN - EMPREENDIMENTOS, S.A.		AM Lisboa	27 756 296 €	12 117 865 €	-56,34%
7 ☆	FINSOLUTIA, S.A.		AM Lisboa	6 031 587 €	11 275 715 €	86,94%
8 ↓	PORTA DA FRENTE - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	12 695 725 €	10 289 215 €	-18,96%
9 ↑	WORLDWIDEXL, LDA		AM Lisboa	9 286 928 €	9 881 486 €	6,40%
10 ↑	SOLD FAST - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	REMAX	AM Lisboa	7 802 705 €	9 813 893 €	25,78%
11 ↑	DECISÕES E SOLUÇÕES - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	DECISÕES E SOLUÇÕES CONSULTORIA IMOBILIÁRIA	Norte	7 656 895 €	9 407 068 €	22,86%
12 ↑	RUCE - CONSTRUÇÃO E ENGENHARIA, LDA		Norte	7 106 673 €	9 032 171 €	27,09%
13 ☆	VERÍSSIMO & CAMPOS - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	6 378 973 €	8 983 269 €	40,83%
14 ☆	ALGEBRA CAPITAL, LDA		AM Lisboa	3 374 446 €	8 659 897 €	156,63%
15 ↑	SENTIR LISBOA - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA		AM Lisboa	7 355 370 €	8 590 742 €	16,80%
16 ☆	ORBISIRBALTA - INVESTIMENTOS IMOBILIÁRIOS E TURÍSTICOS, S.A.		AM Lisboa	5 459 876 €	7 941 447 €	45,45%
17 ☆	FUTURO APOIO, UNIPessoal, LDA		AM Lisboa	3 168 919 €	7 504 593 €	136,82%
18 ↓	MAXLOJA - MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, LDA	REMAX TELHEIRAS	AM Lisboa	8 690 163 €	7 484 729 €	-13,87%
19 ↓	CASAS DA ABÓBODA - SOCIEDADE DE MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA, S.A.	REMAX PRIME ABÓBODA	AM Lisboa	7 555 043 €	7 024 198 €	-7,03%
20 ☆	IAD PORTUGAL, S.A.		Norte	4 230 406 €	6 899 446 €	63,09%
				237 080 974 €	237 133 643 €	0,02%

Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

De notar que, de forma a poder fazer uma melhor comparação, o total referente ao ano de 2018 corresponde ao valor apurado para as 20 maiores empresas desse ano e não daquelas que estão identificadas no quadro de 2019.

O primeiro lugar é ocupado pela empresa Prestígio Glogal – Sociedade de Mediação Imobiliária, S.A. que em 2018 se encontrava em segundo lugar neste *ranking*. Verificaram-se 7 novas entradas, 9 subidas e 4 descidas de posição. Observou-se que 4 das 20 empresas do TOP 20 apresentou um Volume de Negócios inferior a 2018.

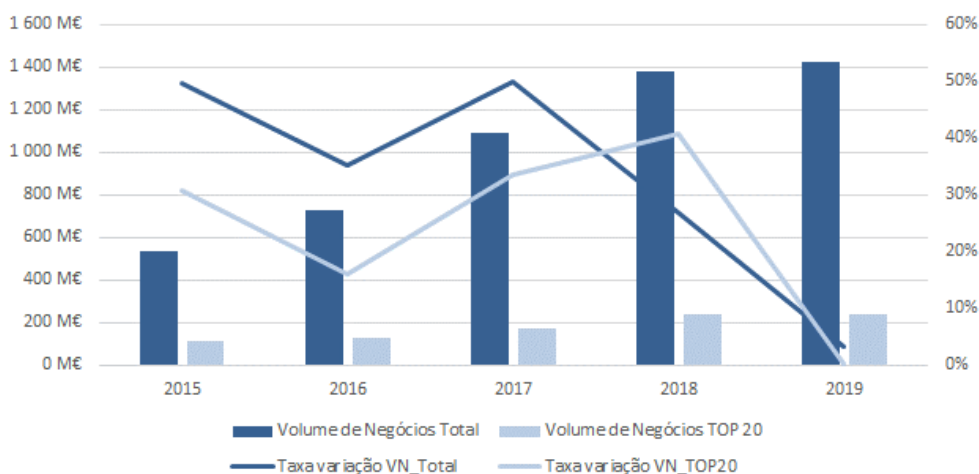
A maior taxa de crescimento apurada é a da empresa Algebra Capital, Lda, com um crescimento do volume de vendas de 156,63% face a 2018, enquanto a taxa mais baixa, correspondendo a um decréscimo no volume de vendas de 56,34%, pertence à empresa Neureifen – Empreendimentos, S.A..

Em termos NUTS II, 17 das 20 empresas (85%) estão registadas na Área Metropolitana de Lisboa e 3 (15%) no Norte. Comparativamente a 2018, a região do Norte tem mais 1 representante, enquanto que a Área Metropolitana de Lisboa perde 1 representante.

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 45,36%, significando isto, que, indiscutivelmente, o maior volume de negócios e os maiores negócios se concentram nesta região.

Em 2019, as 4.687 empresas analisadas apresentaram um valor global de *Volume de Negócios* de 1.426.275.256 €, cerca de 3,15% superior ao apurado junto das 4.552 empresas analisadas em 2018, que totalizaram 1.382.783.169 € em vendas. Já o valor global do *Volume de Negócios* das 20 maiores empresas de mediação imobiliária de 2019 foi 237 133 643 €, valor da mesma ordem de grandeza do valor observado em 2018.

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



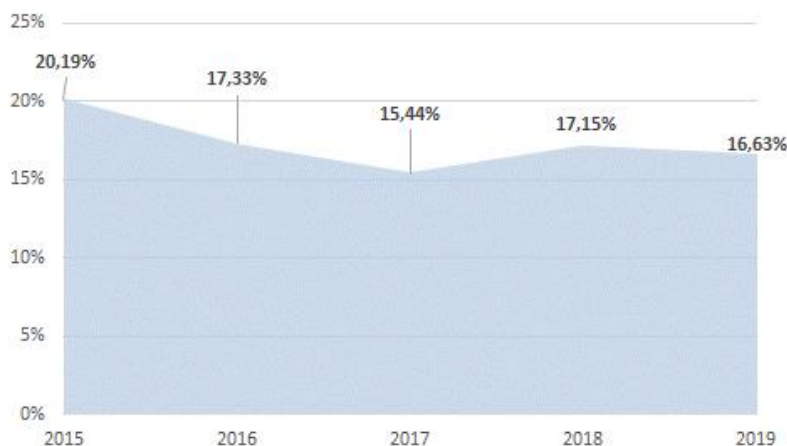
Fonte: IMPIC/INFORMA D&B

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 2015. 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%. Em 2019 o *Volume de Negócios* das empresas TOP 20 manteve-se, e o da totalidade das empresas da amostra revelou um crescimento da ordem dos 3,15%, valor aquém do alcançado nos últimos anos. À exceção dos valores para 2018, as linhas de crescimento seguem uma tendência semelhante. A globalidade do *Volume de Negócios* do setor cresceu, entre 2015 e 2017 a taxas mais elevadas do que as 20 maiores empresas do sector. Em 2018 houve uma inversão nas taxas de crescimento, com o *Volume de Negócios* da totalidade das empresas do sector a crescer mais moderadamente enquanto 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. Em 2019, o peso das 20 maiores empresas em termos de *Volume de Negócios* voltou a diminuir.

Gráfico 7 – Peso das empresas TOP 20 no sector



Fonte: IMPIC/ INFORMA D&B

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

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

	TOP 20_VN	Total da Amostra
Capital Próprio	3 142 530 € ↑	22 099 €
Liquidez Geral	176,62% ↓	215,85%
Autonomia Financeira	48,54% ↑	33,76%
Solvabilidade	94,38% ↑	48,48%
Resultado Líquido do Exercício	1 851 401 € ↑	3 014 €
Rentabilidade do Capital Próprio	38,27% ↑	13,86%
Rentabilidade do Ativo	16,34% ↑	3,36%
Endividamento	51,46% ↓	66,24%
Estrutura do Endividamento	94,11% ↑	78,09%
Volume de Negócios	9 610 480 € ↑	80 920 €
Margem EBITDA	21,62% ↑	9,33%

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 2019, comparativamente com o total das 4.687 empresas da amostra, resultados superiores na generalidade dos indicadores, com exceção da *Liquidez Geral* e da *Estrutura do Endividamento*, situação semelhante à observada em 2018.

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 2019.

A amostra das **4.687 empresas** analisadas corresponde a cerca de **70%** do número total de empresas detentoras de licença de mediação imobiliária válida em 31.12.2019.

Tendo em conta o número de efetivos e o volume de negócios das empresas analisadas, verificou-se que, das 4.687 empresas com estes dados disponíveis, cerca de **91,81%** são **microempresas**, cerca de **4,97%** são **pequenas empresas** e apenas **0,26%** são **médias empresas**. Em 2019 existia **1 grande empresa** na fileira do imobiliário.

Em termos de **empregabilidade**, as empresas estudadas têm, **em média, 3,0 trabalhadores**, embora as médias empresas tenham 82,3, as pequenas empresas 13,9 e as microempresas 2,1.

Ao nível do **Capital Próprio** apurou-se, em 2019, um **valor mediano de 22.099€**, o que correspondeu a um aumento de **6,1%** face ao verificado em 2018. No entanto, ainda se registaram um total de **1.130 empresas** de mediação imobiliária com **capitais próprios negativos**, o que corresponde a **24,1%** da amostra analisada. Cerca de **51,5%** das empresas analisadas (2.415) possuíam um valor de **Capital Próprio inferior a 25.000€** e apenas 262 empresas (5,6%) registaram valores superiores a 500.000€.

Em termos de liquidez, a maioria das empresas de mediação imobiliária não apresenta dificuldades em assumir os compromissos de curto prazo, uma vez que o rácio atinge o valor de 215,85%. Apesar disso, cerca de **24,75% das empresas** (1.138) registaram índices de **Liquidez Geral inferiores a 100%**.

Relativamente à **Autonomia Financeira**, metade das empresas de mediação imobiliária analisadas apresentaram um **rácio superior a 33,76%**. Face a 2017, este valor de referência manteve a mesma ordem de grandeza. Detetaram-se também 1.384 empresas (29,55%) com uma **Autonomia Financeira** superior a 60%.

Metade das empresas analisadas apresentou um rácio de **Solvabilidade** inferior a **48,48%**, demonstrando, assim, uma grande dependência de crédito e um elevado risco para os seus credores. Este valor de referência diminuiu 2,08 pontos percentuais face ao ano anterior. Um total de 1.684 empresas, ou seja, 36,31%, 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%, e em 2019 observou um novo aumento para 35,2%. O valor mediano **atingiu os 3.014€**, um decréscimo de 33,99% em relação ao ano anterior.

Também em termos medianos, apurou-se, em 2019, uma **Rentabilidade do Capital Próprio** de **13,86%**, cerca de 6,28 pontos percentuais abaixo do registado em 2018. 1038 empresas (27,27%) demonstraram fortes dificuldades em remunerar os seus sócios, na medida em que apresentaram valores negativos ou nulos neste indicador. Este indicador evoluiu favoravelmente até 2017, tendo registado um decréscimo nos últimos dois anos.

Apurou-se, no ano em análise, em termos medianos, uma **Rentabilidade do Ativo** de **3,36%**. À semelhança do indicador anterior, também este indicador evoluiu favoravelmente até 2017, tendo registado um decréscimo em 2018 e 2019.

No que se refere ao **Endividamento**, verificou-se, em 2019, um **rácio mediano** de **66,24%**, o que significa que em metade das empresas de mediação imobiliária, cerca de $\frac{2}{3}$ dos seus ativos são financiados por terceiros. Nota ainda para o facto de 1.126 das 4.683 empresas com estes dados disponíveis, ou seja, 24,04% das empresas da amostra, apresentarem um rácio igual ou superior a 100%. Também o rácio de **Estrutura de Endividamento** se mostra elevado, atingindo **78,09%**, 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 184,76%, a situação não parece ser preocupante.

Os valores de **Volume de Negócios** apurados em 2019 junto das empresas de mediação imobiliária analisadas apresentaram um **valor mediano de 80.920 €**, cerca de 5,44% superior ao apurado em 2018. Cerca de **24,37%** das empresas analisadas (1142) apresentaram um **Volume de Negócios superior a 250.000 €**, **12,46%** (584) registaram valores **superiores a 500.000 €** e **5,65%** (265) valores **superiores a 1.000.000 €**.

A **Margem EBITDA** apresentou em 2019 um decréscimo de 1,61p.p. face a 2018, atingindo os **9,33%**.

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

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 **16,63% do total de Volume de Negócios** apurado em 2019 junto das empresas detentoras de licença de mediação imobiliária analisadas (1.426 milhões de euros).

Em termos NUTS II, 17 das **20 empresas (85%)** estão registadas na **Área Metropolitana de Lisboa** e 3 (15%) no Norte.

• • •

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 que a maioria dos indicadores revela pouca oscilação comparativamente aos últimos anos, com a exceção a recair no **Resultado Líquido**, na **Rentabilidade do Ativo**, na **Rentabilidade do Capital Próprio** e **Margem EBITDA**.