

N

## Espaços de Negócios

EDITADO ÀS QUARTAS-FEIRAS

Saiba mais em [www.oje.pt/en](http://www.oje.pt/en)

## Carlos Gonçalves reeleito na Global Workspace Association

**ESCRITÓRIOS** O CEO do Avila Business Centers (escritórios físicos, virtuais e coworking) foi reeleito membro da direção da Global Workspace Association (GWA), a maior associação internacional do setor e que reúne centros de escritórios, espaços de coworking e centros de escritórios virtuais. O anúncio decorreu na semana passada durante a 28ª Conferência da GWA

na Flórida, um evento que junta, anualmente, profissionais de indústria de todo o mundo para discussão das grandes tendências do sector e oportunidades de networking.



## BREVES

**IMOBILIÁRIO**  
 Structure Value nas peritagens e diagnósticos


A Structure Value, empresa que desenvolve a sua atividade no setor das avaliações, disponibiliza, a partir de agora, mais um serviço, as peritagens e diagnósticos imobiliários. Este serviço consiste num diagnóstico de eventuais patologias ou defeitos de construção num imóvel. De forma resumida, o serviço inicia-se com a realização de uma vistoria durante a qual o técnico, munido de materiais e recursos especializados, efetua um levantamento das características construtivas. São analisadas eventuais falhas ou imprecisões do processo construtivo, degradação de materiais estruturais, infiltrações ou outro tipo de patologias. Posteriormente é produzido um relatório técnico com identificação precisa de todas as patologias detetadas, e que poderá também conter indicação de quais os trabalhos necessários para a reparação dos defeitos presentes. O cliente poderá optar por contratar um serviço que inclua a peritagem com identificação de patologias e respetivas soluções, com vistorias aquando do decurso das obras/trabalhos necessárias, resolvido. A reabilitação urbana e a idade do edificado são assuntos que estão na ordem do dia, considera Martinho Magalhães, responsável pela coordenação do segmento de peritagens e diagnósticos imobiliários da Structure Value.

## AVALIAÇÃO IMOBILIÁRIA

## JLL compra Tasaciones Hipotecarias ao BNP Paribas Real Estate Espanha

**A**JLL Espanha acaba de anunciar a aquisição da Tasaciones Hipotecarias (TH), a subsidiária espanhola de avaliação imobiliária do BNP Paribas Real Estate, certificada pelo regulador espanhol. Esta operação de venda, autorizada pelo Banco de Espanha, irá permitir ao BNP Real Estate Espanha estar em conformidade com a Lei 1/2013 de 14 de Maio de 2013 sobre a detenção de subsidiárias imobiliárias no âmbito do crédito hipotecário, exigindo que as instituições financeiras limitem até um máximo de 10% a sua participação em empresas de avaliação imobiliária reguladas. O valor envolvido nesta transação não foi revelado.

Presente no mercado espanhol de avaliação imobiliária há mais de 30 anos, a Tasaciones Imobiliárias conta com uma equipa de 43 colaboradores distribuídos por seis cidades (Madrid, Barcelona, Valência, Sevilha, Saragoça e Canárias), apresentando um resultado líquido de 4,7 milhões de euros.

“Estamos sempre atentos de modo a poder antecipar as necessidades dos nossos clientes, e a aquisição da Tasaciones Hipotecarias representa mais um passo importante para o crescimento estratégico do nosso negócio no setor financeiro. Este crescimento, a par de outras aquisições recentes, permite-nos não só reforçar a nossa oferta de serviços imobiliários como também consolidar a nossa posição de líde-



res no mercado de consultoria imobiliária em Espanha”, diz Andres Escarpenter, diretor geral da JLL Espanha.

“Temos muito orgulho no trabalho desenvolvido ao longo dos anos pelas equipas da Tasaciones Hipotecarias e o nosso objetivo prioritário era encontrar uma solução de longo

prazo que preservasse a continuidade quer do nosso serviço para clientes quer dos postos de trabalho dos nossos colaboradores. Por isso, estamos muito satisfeitos com este acordo assinado com a JLL Espanha”, comenta Guillaume Delattre, Executive Regional Head International Advisory do BNP Paribas Real

Estate. E conclui: “O BNP Paribas Real Estate pretende prosseguir o desenvolvimento da sua atividade em Espanha através das suas várias linhas de negócio, nomeadamente nas áreas de Transações, Consultoria, Avaliações Não-reguladas (RICS), Gestão Imobiliária e Gestão de Investimentos”.

## OPINIÃO

Luis Teodoro

Diretor de Gestão de Ativos Imobiliários da CBRE



## Imobiliário, uma classe à parte

O imobiliário assume-se cada vez mais como uma classe de ativos que compete diretamente com outras classes de ativos, designadamente com as mais tradicionais como as ações e as obrigações. Contudo, o retorno baixo das obrigações e a elevada volatilidade das ações tem levado muitos investidores, principalmente os institucionais, a olharem para o real-estate como uma verdadeira classe de ativos a considerar nas suas decisões de investimento. Por um lado temos os investidores tradicionais, de que são exemplo os fundos de pensões, que continuam a procurar o imobiliário como uma forma de alin-

harem as suas responsabilidades com as características de geração de retorno regular por via das rendas. Por outro lado temos os investidores mais oportunistas, onde cabem as private equity, que têm um horizonte temporal mais curto e que procuram sobretudo retorno dos seus investimentos por via das valorizações de capital através de estratégias de value enhancement. O imobiliário tem esta capacidade de agregar perfis totalmente diferentes de investidores uma vez que tem características de ambas das classes mais populares de ativos, as obrigações e as ações: o cupão das obrigações tem um

paralelismo claro com as rendas dos imóveis e os ganhos de capitais procurados por quem investe em ações tem também paralelismo na componente de valorização dos imóveis. De acordo com dados do IPD de 2013, o retorno total dos últimos 10 anos no imobiliário em Portugal é superior ao retorno das obrigações e das ações, o que de facto deve fazer refletir os investidores. Obviamente que todas as classes de ativos têm as suas vantagens e as suas desvantagens e no caso concreto do imobiliário a liquidez ou a falta dela continua a condicionar a decisão dos investidores, especialmente quando o

investimento não é feito em ativos ou localizações prime. Contudo e sem entrar em considerações fiscais, diria que o facto de um ativo imobiliário ter algo “real” e muito óbvio por trás, quer seja um edifício de escritórios, quer seja um centro comercial, tem muitas vantagens face à complexidade (e obscuridade) de um investimento numa empresa, quer seja na sua dívida, quer seja no seu capital. Um ativo imobiliário é relativamente simples: gera rendas, necessita de um orçamento de funcionamento, paga impostos, paga financiamento (se tiver) e no fim dá um retorno. Uma empresa é algo muito mais complexo,

ao qual acrescem ainda externalidades difíceis de controlar pelos investidores, designadamente investimentos em dívida de outras empresas, políticas de dividendos pouco claras ou simples más práticas de governança da gestão das empresas, entre muitos outros fatores. O investimento em imobiliário tem outra vantagem, que é o facto de existirem empresas experientes e há muito tempo presentes no mercado, como a CBRE, que gerem estes ativos em total transparência para os investidores, beneficiando estes de todas as vantagens que só um ativo imobiliário pode proporcionar.