



Entrevista

Vítor Osório, diretor-geral da Structure Value

“A nossa proposta de serviço é cada vez mais de especialistas em avaliação e é assim que o mercado nos vê”

A comemorar 10 anos de atividade, a Structure Value é hoje uma consultora especializada na prestação de serviços de avaliação e de consultoria técnica no setor imobiliário. “A nossa proposta de serviço é cada vez mais de especialistas em avaliação, é assim que o mercado nos vê e é aí que nos sentimos bem”, destaca em entrevista Vítor Osório. Contudo, mostra alguma preocupação com alguns aspetos da atividade. É que, destaca, o “crescimento no número de avaliações e na quantidade de trabalho não é proporcional na evolução dos honorários pagos às sociedades de avaliações”.

Nos dez anos de existência, a Structure Value já atravessou um período de crise e de crescimento do mercado imobiliário?

Nascemos no ano de 2009, em plena crise, e, 10 anos depois, o balanço é claramente positivo. Acho mesmo que em muitos momentos nos superámos, sobretudo porque apanhámos o pico da crise com a empresa recém-nascida e para todos os lados em que nos virávamos só se falava de crise, crise, crise. Era a palavra da ordem do dia a dia, mas em boa verdade desde que comecei no mercado de trabalho que sempre ouvi o termo crise, por isso, nem quis saber, o comboio já estava em marcha, foi só conduzi-lo, evitando problemas e agarrando desafios e oportunidades.

Que balanço faz deste período?

Passámos alguns momentos iniciais difíceis, que foram como aprendizagens que tirámos desses períodos menos bons, e é o que nos permite perceber hoje e compreender que uma estrutura adequada e uma equipa multidisciplinar pode fazer a dife-

rença e ser capaz de se adaptar tanto aos trabalhos mais rotineiros como também aos mais complexos. Isso enche-nos de confiança e prepara-nos para tudo o que o futuro nos reservar. Ou seja, esta aprendizagem funcionou também como um teste às nossas capacidades, competências individuais e como equipa.

Que lição tirou dos períodos menos bons?

Sáimos mais fortes da crise, e também aprendi a lição de que fazemos a diferença quando fazemos as coisas com paixão, e a Structure Value tem essa paixão.

Que áreas contribuíram mais para o crescimento da empresa?

Inicialmente, no primeiro ano, a empresa estava mais direcionada para avaliação de empresas, negócios, marcas e insígnias, contudo, rapidamente o património imobiliário foi o driver e assumiu uma posição crescente.

Hoje, a avaliação imobiliária representa 85 a 90% da nossa atividade e volume de negócios. A consultoria imobiliária e peritagem representam os restantes 15%, os trabalhos de avaliação de empresa e marcas são residuais. Atualmente, a Structure Value é especializada na prestação de serviços de avaliação imobiliária e de consultoria técnica no setor imobiliário. A nossa proposta de serviço é cada vez mais de especialistas em avaliação e é assim que o mercado nos vê e é aí que nos sentimos bem.

Em que áreas e que clientes contribuíram mais para o crescimento?

Os segmentos em que Structure Value está mais presente são os fundos de investimento imobiliário, bancos e empresas. Os nossos clientes são aqueles que atuam no mercado nacional. Logicamente que trabalharíamos mais com alguns deles e que por



Vítor Osório, diretor-geral da Structure Value.

sua vez contribuem e têm um peso maior no nosso crescimento, mas, de um modo geral, somos fornecedores de serviços de avaliação imobiliária para quase todos. Sobretudo, porque o mercado e os clientes sabem que somos guiados por uma cultura profissional, temos os recursos adequados e o know-how do mercado imobiliário, por isso, o nosso serviço acrescenta valor para a atividade dos nossos clientes e contamos com a confiança deles.

Nos últimos anos o mercado imobiliário registou um crescimento significativo a nível do investimento particular e institucional?

Sim, havendo mais atividade imobiliária, consequentemente há mais trabalho, transações, operações e logo mais atividade de avaliação imobiliária, sobretudo no segmento da ban-

ca. Contudo, este crescimento no número de avaliações e da quantidade de trabalho, não é proporcional na evolução dos honorários pagos às sociedades de avaliações. Hoje são exigidas muito mais competências, mais qualificações, certificações e os trabalhos requerem análises mais completas e complexas, todavia os honorários dos avaliadores não acompanham essa evolução e exigência.

A consultoria e avaliação acompanharam esta situação?

A avaliação imobiliária tem um forte impacto nas economias modernas na valorização dos ativos imobiliários, das instituições, bancos e fundos. Prova disso foi a crise económica, que teve muitos aspetos com origem nas carteiras de imóveis, bem como o impacto do imobiliário no balanço dessas entidades. O peso de cada

segmento na nossa atividade está bem distribuído por tipo de cliente, principalmente por uma questão de prudência: tenho atenção e cuidado com um dos critérios que considero importante na nossa atividade, que é mantermos a independência e autonomia. De qualquer maneira, os clientes institucionais, como banca, fundos e gestão de ativos, têm um peso muito superior em quantidade de m2 avaliados, face às empresas e particulares, o que é natural em qualquer empresa de avaliação da nossa dimensão.

Hoje a avaliação imobiliária representa 85 a 90% da atividade e volume de negócios da Structure Value. A consultoria imobiliária e peritagem representam os restantes 15%

Qual o papel que devia ter o regulador?

O regulador e supervisor poderiam também ter um papel mais ativo ou mesmo proativo no setor, criando condições e barreiras para a entrada no setor. Por outro lado, fazer exigência de um responsável técnico da empresa, horas de formação anuais obrigatórias dos peritos das empresas, promover a fusão de empresas, ou seja, dar sinais ao setor de que o profissionalismo é o caminho. Uma empresa ou sociedade de avaliações deverá ser possuidora de massa crítica, metodologias afinadas, cobertura, sistemas internos de validação credíveis. Ou seja, dar garantia aos clientes de confiança. Não podem ser comparáveis os custos nem o resultado da avaliação para o cliente final comparativamente a um perito avaliador individual ou empresa unipessoal que tem uma única pessoa que é o perito avaliador, que na maioria das vezes são excelentes peritos locais e muito competentes no contexto local, mas que não estão em pé de

igualdade com as sociedades de avaliação profissionalizadas.

Quais são as perspetivas futuras do setor da avaliação?

A avaliação imobiliária tradicional é cada vez mais um serviço padronizado, pode ser visto pelo cliente tal como uma commodity. Uso este termo porque as avaliações de imóveis, quando realizadas por sociedades de avaliações que usam critérios similares, têm as práticas de rotinas idênticas, experiência na validação e adotam os parâmetros exigidos na banca, fundos e gestoras de ativos, em que temos de possuir um nível de qualidade uniforme, prazos de entrega similares e são efetuadas em relativas quantidades. A situação atual do mercado de avaliações é essa, e a tendência deverá manter-se para a avaliação dita normal e parametrizada. A diferença ou destaque será feito nas avaliações especiais, em que o grau de complexidade é maior, sendo que a diferenciação é um critério de seleção dos clientes. Como não conseguimos parar a industrialização do setor, ainda assim, pensamos que há motivos e aspetos que distinguem as empresas mesmo nas avaliações tradicionais e estamos nesta fase a trabalhar nesse sentido, para oferecer ao cliente mais confiança, com uma melhor capacidade de resposta, nível de qualidade e rigor na validação dos relatórios. É esse o caminho, mesmo na avaliação (standard) que denomino por commodity. O top 15 ou 20 de empresas de avaliação a nível nacional tem de se diferenciar do restante do mercado.

Habitação nova “vai exercer um efeito de pressão na descida de preços”

O segmento residencial continua a ser o mais ativo e dinâmico, sobretudo porque durante muitos anos as famílias foram adiando a troca ou compra de casa. Por outro lado, o turismo tanto na compra como no arrendamento veio dar um impulso ao residencial, sobretudo nos centros urbanos.

Na opinião do responsável da Structure Value, os outros segmentos potenciam-se em consequência do residencial, como é o caso do re-

talho (comércio de rua), escritórios e serviços e logística. Os segmentos mais atípicos, como, por exemplo, os hotéis e residências de estudantes, apresentam também uma forte atividade.

A reabilitação urbana continua a ser prime, porém, a procura e dinâmica estende-se para zonas ou coroa mais periféricas dos cascos urbanos. “O stock de usados tem atualmente pouca oferta. A reabilitação urbana tem limitações ao ní-

vel de oferta porque não há como se estender e começam a escassear os imóveis/prédios para reabilitar no segmento residencial porque alguns deles são desenvolvidos para outros usos”, destaca. Assim, surge a oportunidade dos edifícios construídos de raiz, que ao ficarem prontos e disponíveis para compra irão exercer um efeito de pressão na descida de preços, em especial no mercado residencial de usados, porque os prazos de absorção destes vão au-

mentar e fazer baixar os preços dos usados e dos da reabilitação.

Vítor Osório considera que a reabilitação é inevitável e está em curso. Contudo, irá competir com a habitação nova no segmento médio. “O mercado da reabilitação não depende somente do residencial. Nesta fase, o peso nem é tão grande como há dois anos, pois há segmentos alternativos que vão assumindo um papel importante na reabilitação”, destaca.

Já o segmento de comércio de rua tem várias realidades. Uma são as zonas prime, procuradas pelas principais insígnias de luxo, e outra realidade é a que comporta as insígnias de comércio de conveniência e correntes. Contudo, destaca, também a importância do comércio tradicional. “São as memórias das cidades e dos centros urbanos, importa manter viva essa realidade, mesmo para a sustentabilidade e atratividade do turismo e do imobiliário”.

O segmento logístico é sempre o último na cadeia de valor do imobiliário onde se verifica a retoma. “Nesta fase está dinâmico, dependerá sempre do estado do mercado residencial, turismo e do retalho. Sobretudo porque a ocupação das grandes áreas logísticas são cada vez mais otimizadas e dependem dos contratos estabelecidos com os principais operadores. Os valores cobrados também são uma função disso mesmo”, destaca.