

Indicadores

	2008(e)	2009(p)
Taxa de Inflação	2,7%	1,0%
Consumo Privado	1,4%	0,4%

	08 vs. 07	09(p) vs. 08
Renda Prime	↓	↔
Yield Prime (líquida)	↑	↑
Oferta Nova	↑	↑

Fonte: CB Richard Ellis/ Banco de Portugal
(e)Estimado
(p)Previsão

Breves

- O stock total do mercado de retalho nacional atingiu em 2008 os 2,9 milhões de m², repartidos por 127 conjuntos comerciais*.
- O Grande Porto e a Região de Lisboa concentram grande parte da oferta actual, com 490 m²/1.000 habitantes e 392 m²/1.000 habitantes, respectivamente; bem acima da média nacional que se fixou nos 274 m²/1.000 habitantes no final do período em análise.

SUMÁRIO

O mercado de retalho nacional tem registado um forte crescimento desde o início da década, com a duplicação da oferta comercial existente ao longo deste período.

Actualmente, o segmento dos centros comerciais encontra-se numa fase de maturidade. De facto, as localidades do país com melhores indicadores populacionais e de poder de compra dispõem já, ou têm projectado, pelo menos, um centro comercial moderno, sendo que em determinadas situações já se verifica, inclusive, uma saturação do mercado.

O atingir da maturidade neste formato tem exigido por parte dos promotores constantes adaptações às novas exigências do mercado, nomeadamente com o desenvolvimento de projectos de menor dimensão em cidades secundárias, com a remodelação e reposicionamento de centros comerciais existentes e com uma crescente diversificação dos conceitos de retalho oferecidos.

Os *retail parks* são um conceito de comércio em crescimento em Portugal. No entanto, a concretização dos diversos projectos já anunciados faz antever o atingir da maturidade deste formato no médio prazo e, tal como sucede actualmente nos centros comerciais, a saturação em algumas localizações. Para além disso, o número de operadores tipicamente presentes em *retail parks* é reduzido, sendo que um crescimento elevado da oferta poderá conduzir a problemas futuros na captação de âncoras para este tipo de empreendimentos.

Ao longo de 2008, a retracção do consumo e o aumento das restrições ao financiamento bancário derivado da crise financeira internacional obrigaram muitos promotores e operadores a acautelar os seus investimentos e planos de expansão, contribuindo assim para travar e equilibrar um mercado onde claramente o desenvolvimento da oferta estava a exceder a evolução da procura.

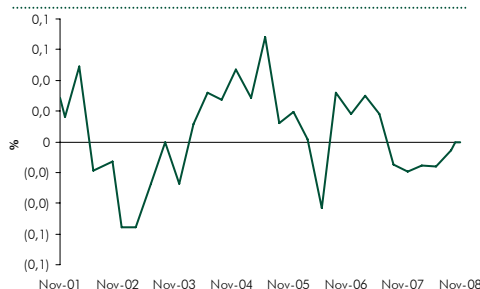
CONTEXTO ECONÓMICO

As últimas projecções para 2009 apontam para um ambiente de recessão em Portugal, com uma contracção do PIB em 0,8%. A quebra da procura externa, assim como as incertezas decorrentes da actual conjuntura económica deverão perdurar no futuro próximo, com um crescente adiamento de decisões de consumo, investimento e a continuação do decréscimo das exportações.

O volume de negócios do comércio a retalho registou uma ligeira recuperação em 2008, tendo como principal causa a redução da taxa normal do IVA.

O índice de confiança dos consumidores tem vindo a manter uma tendência decrescente desde meados de 2006, a qual se agravou recentemente, em resultado das perspectivas sobre a evolução do desemprego, continuando bem abaixo do verificado para a Zona Euro. Por sua vez, o índice de confiança do comércio a retalho tem vindo a decrescer desde 2007, atingindo em Dezembro de 2008 máximos negativos, acentuando ainda mais o fosso em relação à Zona Euro.

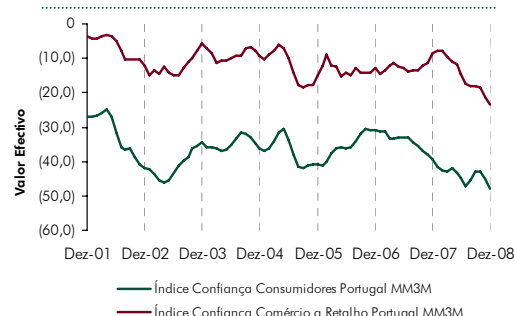
Variação Anual do Volume de Negócios do Comércio a Retalho



Fonte: CB Richard Ellis/ INE

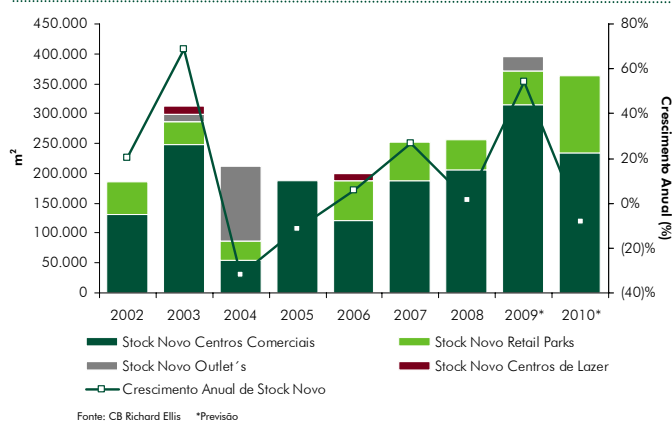
*Inclui Centros Comerciais, Retail Parks e outros formatos, como Outlets e Centros de Lazer com área bruta locável (ABL) superior a 5.000 m². Exclui hipermercados com pequenas galerias comerciais.

Evolução Índice Confiança dos Consumidores e do Comércio a Retalho



OFERTA

Ao longo de 2008 verificou-se a abertura de 11 unidades comerciais (centros comerciais e *retail parks*), cerca de 256.000 m². Relativamente a 2007, registou-se assim um acréscimo na ordem dos 2%, verificando-se, no entanto, um abrandamento do ritmo de crescimento do volume de área inaugurada tendo em conta os dois últimos anos. Apesar da forte desaceleração económica prevista para 2009, espera-se um acréscimo de cerca de 50% na colocação de produto novo relativamente a 2008, uma vez que muitos dos projectos previstos estavam já numa fase de desenvolvimento avançada aquando do despoletar da crise financeira internacional. Tudo indica que 2010 poderá reflectir já uma desaceleração do segmento de retalho, com uma quebra de 8% tendo em conta o acréscimo de nova área comercial previsto para 2009.

Acréscimo Anual de Stock Novo por Formato Comercial vs. Crescimento Anual de ABL


Existem actualmente muitos projectos em estudo, sendo que, se todos avançarem, a oferta comercial duplicará para os 6 milhões de m² num horizonte temporal de 3 anos. Este cenário é, no entanto, pouco provável, não só devido à maturidade do segmento de retalho nacional, com uma oferta excedentária já em diversas zonas do país, mas também devido à incerteza da evolução da economia mundial. As actuais limitações ao financiamento bancário, a quebra dos níveis de consumo e a atitude de expectativa dos operadores perante a actual conjuntura económica irão invalidar o desenvolvimento de alguns projectos e permitir equilibrar o mercado em termos de oferta e procura. De facto, alguns dos principais *players* do segmento, bem como novos promotores que nos últimos tempos tinham vindo a apostar no imobiliário de retalho em Portugal, congelaram ou cancelaram já parte dos planos de expansão que tinham previstos.

De acordo com a Direcção Geral das Actividades Económicas, em 2008 foram atribuídas licenças comerciais a 35 conjuntos comerciais. No entanto, apenas 18% iniciaram construção ao longo do ano passado, o que poderá indiciar já o adiamento da promoção de alguns empreendimentos de retalho.

CENTROS COMERCIAIS

A oferta total de centros comerciais ascendeu no final de 2008 aos 2,4 milhões de m², com a conclusão de 6 empreendimentos, um total de 205.250 m². Tendo em conta o volume global de área inaugurada em 2007, registou-se assim um crescimento de cerca de 9%, impulsionado, sobretudo, pela abertura de dois grandes centros comerciais regionais, o Palácio do Gelo e o Mar Shopping, que, em conjunto, representaram mais de metade do espaço comercial inaugurado em 2008. No entanto, verificámos um decréscimo no número de centros comerciais concluídos, com menos três relativamente a 2007.

Para 2009 está prevista a conclusão de outros 7 complexos comerciais deste formato, com um total a rondar os 314.150 m² e um aumento significativo do volume de área de comércio concluída relativamente a 2008, à volta de 53%.

De entre as aberturas previstas para este ano de destacar a inauguração do maior centro comercial da Península Ibérica, o Dolce Vita Tejo, em Lisboa, com aproximadamente 122.000 m²; assim como do Dolce Vita Braga, com cerca de 75.000 m².

Inaugurações de Centros Comerciais em 2008

Nome	Localização	Promotor	ABL (m ²)
Alegro Castelo Branco	Castelo Branco	Grupo Auchan	19.380
Fórum Barreiro	Barreiro	Multi Development	17.500
Mar Shopping	Matosinhos	Grupo Inter IKEA	67.000
Palácio do Gelo	Viseu	Grupo Visabeira	73.500
Vivaci Guarda	Guarda	FDO Imobiliária	13.700
Vivaci Caldas da Rainha	Caldas da Rainha	FDO Imobiliária	14.170
TOTAL			205.250

Fonte: CB Richard Ellis

Inaugurações de Centros Comerciais em 2009*

Nome	Localização	Promotor	ABL (m ²)
City Shopping Portalegre	Portalegre	Grupo Mateus	16.200
Dolce Vita Braga	Braga	Chamartin Imobiliária	75.000
Dolce Vita Tejo	Amadora	Chamartin Imobiliária/ ING	122.000
Espaço Guimarães	Guimarães	Multi Development/ Bouygues	41.000
Gran Plaza Tavira	Tavira	Martifer	26.700
Ria Shopping	Olhão	Sans Frontières	14.000
Vivaci Maia	Maia	FDO Imobiliária	19.250
TOTAL			314.150

Fonte: CB Richard Ellis
*Previsão

RETAIL PARKS

O conceito de *retail park* registou uma ligeira quebra na colocação de produto novo em 2008, com a conclusão de 5 complexos deste tipo, num total de 51.000 m² (um decréscimo de 20% relativamente a 2007). À excepção do Retail Park de Santarém, todos os restantes *retail parks* concluídos são de pequena dimensão. Sendo assim, o stock total deste tipo de formato ascendeu aos 340.000 m² no final do período em análise.

Para 2009 é de esperar um aumento da oferta de unidades de comércio deste tipo, com a previsão de inauguração de cerca de 68.000 m², traduzindo 7 novos *retail parks* e uma subida de 33% tendo em conta o ano passado. No entanto, é um formato comercial com algumas limitações de crescimento, uma vez que o número de insígnias tipicamente presentes neste conceito é actualmente reduzido, sendo que a elevada oferta projectada não prevê esta limitação, podendo gerar alguns problemas na captação de âncoras para futuros projectos.

Inaugurações de Retail Parks em 2008

Nome	Localização	Promotor	ABL (m ²)
Atlantic Park Carvalhos	Vila Nova de Gaia	Desfoinvest	8.400
City Park Leiria	Leiria	Grupo Mateus/ Banif/ Millennium BCP	6.600
City Park Penafiel	Penafiel	Grupo Mateus/ Banif/ Millennium BCP	6.000
Retail Park de Abrantes	Abrantes	Isatel	6.000
Santarém Retail Park	Santarém	Capitalinvest	24.000
TOTAL			51.000

Fonte: CB Richard Ellis

Inaugurações de Retail Parks em 2009*

Nome	Localização	Promotor	ABL (m ²)
Atlantic Park da Moita	Moita	Desfoinvest	6.600
City Park Caldas da Rainha	Caldas da Rainha	Grupo Mateus/ Banif/ Millennium BCP	10.200
Guimarães Retail Center	Guimarães	Bouygues/ Multi Development	6.800
Metro Retail Park	Maia	Redland	6.000
Montijo Retail Park	Montijo	The Edge Group	18.000
Portimão Retail Center	Portimão	Bouygues/ Lança SGPS	12.000
Retail Park Gaia	Vila Nova de Gaia	Parkridge	8.400
TOTAL			68.000

Fonte: CB Richard Ellis
*Previsão

COMÉRCIO DE RUA

Em termos de oferta, o comércio de rua em Portugal continua a evidenciar uma significativa escassez de espaços de qualidade e que se coadunem com os actuais requisitos da procura, principalmente em localizações *prime*.

É notória a falta de políticas concertadas de revitalização do comércio de rua, sendo que marcas de prestígio internacional convivem com pequenos retalhistas instalados em unidades comerciais mais degradadas.

As principais zonas de comércio de rua em Lisboa continuam a ser a Av. da Liberdade e o Chiado, sendo que esta última tem vindo a expandir a sua oferta para além da emblemática Rua Garret, com a abertura de várias lojas em ruas adjacentes. A Av. Guerra Junqueiro continua a apresentar uma boa oferta comercial, assim como a Rua Castilho. No Porto, a zona *prime* continua a ser a Rua de Santa Catarina.

PROCURA

Com o consumo privado a ser uma das variáveis macroeconómicas mais afectadas pela actual crise financeira, muitos retalhistas têm vindo a reequacionar os seus planos de expansão. Alguns têm mesmo congelado negociações existentes, sendo que, enquanto há uns tempos atrás estavam dispostos a expandir a sua actividade para localizações mais secundárias, actualmente o mesmo já não se verifica. De facto, a diminuição da procura, a par com o excesso de oferta comercial existente em algumas áreas menos consolidadas, tem levado a que muitos retalhistas analisem de forma muito mais criteriosa o risco de negócio, conduzindo a longos processos de decisão.

Ainda assim, o mercado de retalho nacional continuou a registar bons níveis de procura, especialmente para unidades *prime* e também para o comércio de rua.

Algumas insígnias iniciaram planos de expansão ao longo de 2008, nomeadamente a Homes in Heaven e a Nespresso. Para além disso, diversas outras marcas, estrangeiras e nacionais, abriram as suas primeiras unidades em Portugal, das quais se destacam a Starbucks; a Clarks; a Esprit; a Muu; e a Zilian. A marca El Corte Inglés anunciou a construção de um novo empreendimento no concelho de Cascais e continuou a expansão da sua rede de retalho alimentar, com a abertura do Supercor no Parque das Nações. Também o grupo sueco Ikea tem projectada a construção da terceira loja em Portugal, nomeadamente em Vila Nova de Gaia.

VALORES DAS RENDAS

Rendas Prime por Formato Comercial

Formato	ABL (m ²)	Renda (€/m ² /mês)
Centros Comerciais	100	80
<i>Retail Parks</i>	1.000	12
<i>Outlets</i>	200	20
Comércio de Rua (Lisboa)	100	80
Comércio de Rua (Porto)	100	40

Fonte: CB Richard Ellis

VALORES DAS RENDAS (CONT.)

Em consequência do grau de maturidade do segmento de retalho em Portugal, principalmente para o formato de centro comercial, o valor da renda *prime* fixou-se nos 80 €/m²/mês no final de 2008, com um decréscimo de 6% relativamente a 2007. A mesma evolução teve o conceito de *retail park*, com o renda *prime* a descer dos 13 €/m²/mês registados no início do ano passado, para os 12 €/m²/mês no final de 2008. Apenas o comércio de rua manteve este indicador nos 80 €/m²/mês, em resultado de uma boa dinâmica do lado da procura, aliado a uma oferta deficitária.

Para 2009 é de esperar a manutenção dos níveis das rendas *prime* de retalho. No entanto, é expectável que as rendas médias possam continuar a descer, em resultado do esforço que os promotores terão que fazer para atrair operadores, principalmente para complexos de retalho localizados em zonas secundárias ou com forte concorrência.

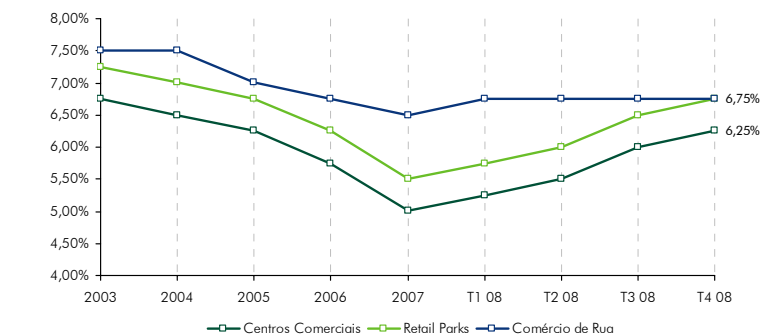
INVESTIMENTO

Sendo um produto tipicamente forte no mercado nacional de transacções imobiliárias, os activos de retalho têm sido um dos mais afectados pela actual crise dos mercados financeiros internacionais. De facto, a elevada concorrência em determinadas localidades, bem como os montantes de investimento exigidos para a concretização de transacções de unidades comerciais – por norma mais elevados – têm conduzido a uma diminuição significativa do volume de investimento em comércio, com cerca de 192 milhões de euros investidos no ano passado (uma quebra de 74% em relação a 2007). Consequentemente, a taxa de capitalização *prime* (*yield*) registou subidas consecutivas ao longo de 2008, traduzindo um ajustamento em baixa dos preços dos activos para valores semelhantes aos verificados em 2004. Em Dezembro de 2008, este indicador evidenciou um valor líquido de 6,25% (125 p.b. acima do registado no final de 2007).

Tendo em conta a origem do investimento, os investidores internacionais foram claramente dominantes na concretização de transacções de imóveis de retalho, com uma quota de cerca de 92% do total do capital investido. De entre os negócios realizados, de destacar a aquisição de 50% do Portimão Shopping Centre; a compra do Portimão Retail Center; a aquisição do Santarém Retail Park; e a compra de dois *portfolios* de unidades de retalho alimentar, nomeadamente Feira Nova e Minipreço, através de duas operações de *sale & leaseback*.

Para os próximos tempos é de esperar que o segmento de retalho continue a evidenciar os efeitos da retracção económica mundial, com a manutenção de um volume de investimento reduzido em unidades comerciais e uma ligeira subida das *prime yields*. Será, no entanto, expectável que os valores de oferta e de procura comecem a convergir, permitindo assim criar algum dinamismo no mercado de investimento imobiliário.

Evolução da Taxa de Capitalização *Prime* (líquida) por Formato Comercial



NOTA FINAL CB Richard Ellis

A informação contida neste documento é tida por nós como boa. Apesar de não duvidarmos da sua exactidão, não a verificámos e não prestamos quaisquer garantias ou representação sob a mesma. É da vossa responsabilidade confirmar a sua exactidão e plenitude. Quaisquer projecções, opiniões, deduções ou estimativas são apenas utilizadas a título de exemplo e não representam forçosamente o actual ou futuro desempenho do mercado. Esta informação destina-se exclusivamente a clientes da CB Richard Ellis, não podendo a mesma ser reproduzida sem o consentimento prévio da CB Richard Ellis.

© Copyright 2009 CB Richard Ellis

Para informações adicionais, por favor contacte:

RESEARCH E CONSULTORIA

Cristina Arouca

e: cristina.arouca@cbre.com

Marta Vieira Lourenço

e: marta.lourenco@cbre.com

INVESTIMENTO

Sofia Ferreira de Almeida

e: sofia.almeida@cbre.com

AGÊNCIA DE RETALHO

Carlos Récio (Lisboa)

e: carlos.recio@cbre.com

Grça Ribeiro da Cunha (Porto)

e: graca.cunha@cbre.com

CB Richard Ellis, Lda

Ed. Amoreiras Square

Rua Carlos Alberto da Mota Pinto

17 – 10º A

1070-313, Lisboa

Tel: +351 21 311 44 00

Fax: +351 21 311 44 01

Rua José Gomes Ferreira, 117

4150 – 442, Porto

Tel: +351 22 616 72 40

Fax: +351 22 616 72 49

www.cbre.pt