CBRE

MarketView

Mercado de Retalho - Portugal

www.cbre.pt

Março 2012

Indicadores

	2011(p)	2012(p)
PIB	-1,6%	-3,1%
Taxa de Inflação	3,6%	3,2%
Consumo Privado	-3,6%	-6,0%

	2011 vs 10	2012 vs 11
Rendas *Prime*	↔	↔
Yields *Prime*	↑	↑
Oferta Nova	↑	↓

Breves

- No final de 2011 foi divulgada a primeira proposta de alteração à Lei do Arrendamento Urbano, preparada pelo Governo. No que toca o comércio de rua, as alterações são em geral positivas. Contudo a proteção durante 5 anos, dada às microentidades, poderá condicionar, nesse período, as regras do mercado livre.
- Em Portugal foram inaugurados 103.800 m² em 2011, o que representa um acréscimo de 35% face ao ano anterior.
- Apesar da crise, continuam a entrar novas insígnias em Portugal, principalmente em lojas de rua.
- Os retail parks foram o único formato onde a renda *prime* desceu durante 2011, fixando-se nos 10 €/m²/mês.
- Os centros comerciais têm que se adaptar aos novos padrões de consumo e às necessidades não atendidas dos seus clientes. A inovação, a criatividade e a exploração de novos conceitos adaptados à realidade local, são cada vez mais factores chave no sucesso de qualquer projeto.

CBRE

SUMÁRIO

Em contraciclo com a conjuntura económica pouco favorável que Portugal atravessa, o comércio de rua das zonas prestigiadas de Lisboa tem revelado um bom e cada vez melhor desempenho. Este facto deve-se essencialmente ao dinamismo das marcas internacionais de luxo, muito procuradas principalmente por estrangeiros oriundos de países emergentes, como Angola ou Brasil. Estes consumidores, com um elevado poder de compra, são atraídos ou pela falta de oferta nos seus países de origem ou pelos preços mais vantajosos conseguidos em Portugal. Consequentemente a procura por parte deste tipo de operadores tem sido uma constante em crescendo.

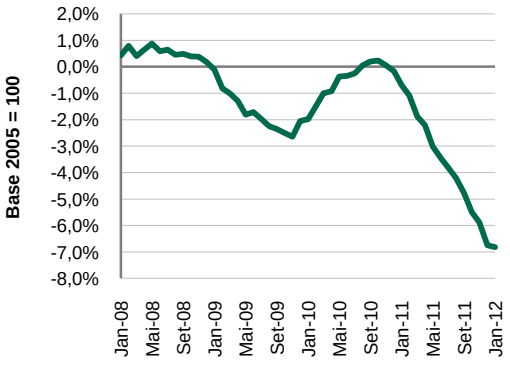
Mas à parte desta situação, o mercado de retalho está bastante retraído e o paradigma mudou, de facto. Longe vão tempos em que abriam mais de uma dezena de empreendimentos comerciais por ano. Em 2010 a oferta de novos complexos atingiu o mínimo histórico e 2011 também ficou muito aquém da média registada na última década. Para 2012, não se prevê qualquer abertura e os projetos que estão atualmente em construção só abrirão portas em 2013. Esta situação espelha, não só a crise que vivemos desde 2008, mas também a maturidade do mercado neste setor.

A forte retração do consumo provocada pela severas medidas de austeridade exigidas aos portugueses, em nada ajuda, pelo que, aliado à escassez de financiamento bancário, é expectável que alguns projetos sejam mais uma vez adiados ou mesmo cancelados.

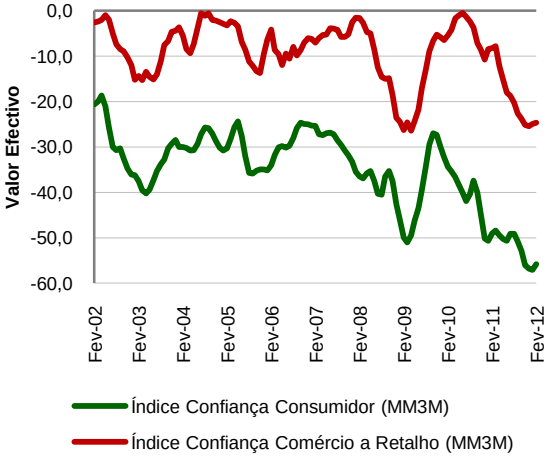
Quanto às rendas, os valores *prime* mantiveram-se estáveis em virtude de uma procura mais focalizada em empreendimento de 1ª linha e do bom dinamismo do comércio de rua. No entanto, as rendas médias têm sofrido uma forte pressão. Os lojistas estão cada vez mais exigentes nas condições contratuais nos complexos comerciais secundários, optando quase exclusivamente por rendas variáveis e requerendo diversos incentivos.

No mercado de investimento em imóveis de retalho verifica-se um maior interesse por lojas de rua em detrimento dos empreendimentos comerciais. Esta nova tendência é motivada, não só pela alteração do tipo de investidores que estão a atuar no mercado - privados de menor dimensão, mas também pelo bom dinamismo e atractividade que as lojas de rua *prime* tem revelado. Contudo, existe alguma escassez de activos desta natureza disponíveis para venda.

Variação Anual do Volume de Negócios do Comércio a Retalho



Evolução do Índice de Confiança dos Consumidores e do Comércio a Retalho



Fonte: CBRE; INE

©2012, CBRE

CONTEXTO LEGAL

A Lei do Arrendamento tem sido um grave problema na história do imobiliário. No comércio as leis existentes levaram à inexistência da verdadeira concorrência devido ao protecionismo das rendas. Esta situação permitiu a manutenção de negócios que, em condições normais de mercado, seriam pouco viáveis e desviou o comércio mais moderno para os centros comerciais.

O NRAU, publicado em 2006 veio criar um regime mais equilibrado, mas relativamente aos contratos antigos, o problema ficou longe de estar resolvido.

As reformas propostas pelo Executivo apresentadas no final do ano passado parecem bastante positivas, de uma forma geral. Contudo a proteção dada às microentidades(1) continuará a dificultar um comércio de rua dinâmico e livre. De qualquer forma, daqui a 5 anos estas empresas serão também chamadas ao processo negocial e aí deverão estar criadas as condições necessárias para o bom funcionamento do mercado.

Todavia, a proposta ainda se encontra em discussão no Parlamento, pelo que pode vir a ser alterada e nunca entrará em vigor antes de setembro.

OFERTA

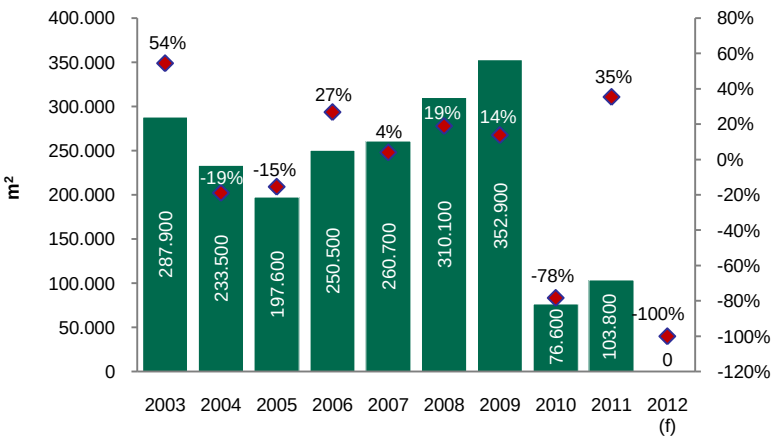
No final de 2011, a oferta total de conjuntos comerciais no mercado de retalho nacional ascendeu aos 3,5 milhões de metros quadrados, incluindo centros comerciais, retail parks e outros formatos como outlets, centros de lazer e hipermercados com galeria comercial.

A oferta nova em 2011 situou-se nos 104.000 m^2 de área bruta locável (ABL) com a abertura de 3 novos empreendimentos e a expansão de outras três unidades já existentes. Este volume de construção representa um aumento de 35% face ao ano de 2010, no qual se registou um mínimo histórico de nova oferta desde que entrámos no século XXI. No entanto, a nova oferta registada no ano passado fica muito aquém da média anual registada nos últimos 10 anos, na ordem dos 225.000 m^2.

Primeiro a crise económica internacional e agora a crise da dívida soberana, tem levado muitos retalhistas a analisar de forma muito mais criteriosa o risco do negócio, conduzindo a longos processos de decisão. Este cenário, aliado à maturidade do mercado, tem contribuído para um número cada vez maior de projetos adiados ou mesmo cancelados e tem-se assistido a uma redução significativa do número de projetos novos anunciados pelos promotores.

(1) Microentidade é a empresa que, independentemente da sua forma jurídica, não ultrapasse, à data do balanço, dois dos três limites seguintes:
a) Total do balanço: € 500.000; b) Volume de negócios líquido: € 500.000; c) Número médio de empregados durante o exercício: cinco.

Acréscimo Anual Área Bruta Locável em Conjuntos Comerciais



Fonte: CBRE

Para 2012, não se prevê qualquer abertura. Atualmente encontram-se em construção apenas dois centros comerciais e outro cujo inicio de obras está iminente. É expectável que o abrandamento do desenvolvimento de novas superfícies comerciais se mantenha no curto e médio prazo, uma vez que são poucos os projetos em análise efetiva pelo respetivos promotores.

Centros Comerciais

Os centros comerciais continuam a ser os principais responsáveis pela colocação de oferta nova no mercado. Durante 2011 foram inaugurados dois complexos, nomeadamente:

- O Fórum Sintra resultante da expansão do Feira Nova Gallery e cuja área de expansão foi de 41.200 m^2; e
- O Aqua Portimão situado no Algarve e com 35.500 m^2 de ABL.

Foi ainda expandido o Jumbo Shopping Centre de Famalicão em cerca de 4.400 m^2.

Os centros comerciais portugueses constituem, nos dias de hoje, um mercado de alta qualidade e dos mais evoluídos em termos europeus. Este factor associado ao elevado número de empreendimentos a nível nacional, bem como à quebra consecutiva no consumo, tem exigido por parte dos promotores adaptações constantes às exigências do mercado. A revitalização, remodelação e ampliação de centros comerciais já estabelecidos, mas menos competitivos, são tendências atuais que deverão manter-se no futuro.

O aproveitamento do Feira Nova Gallery no projeto do Fórum Sintra é um exemplo desta situação, bem como a remodelação, o *rebranding* e a mudança de conceito, a qual inclui uma área de outlet, do Odivelas Parque.

©2012, CBRE

Com já foi referido, em 2012 não estão previstas aberturas de centros comerciais. No entanto em 2013 é esperada a inauguração 3 novas unidades, as quais totalizam 130.750 m² de ABL.

Próximas Aberturas - 2013

Nome/ Localização	Promotor	Status	ABL (m²)
Évora Fórum	Imorendimento/ Guedol	Const.	16.420
Dolce Vita Braga	Chamartin	Const.	70.830
Fórum Setúbal	Multi Development	projeto	43.500
	Total		130.750

Const: Construção
Fonte: CBRE

Retail Parks

No formato de retail parks, foram inaugurados dois empreendimentos, com um total de 19.200 m². Este volume vem dar continuidade à redução sucessiva do desenvolvimento de complexos comerciais deste formato. Este facto deve-se, não só à conjuntura económica desfavorável, mas essencialmente ao número reduzido de operadores existentes em Portugal que optam pelo formato de retail parks e à concorrência dos complexos com oferta de insígnias pertencentes ao mesmo grupo (exemplo das galerias Continente Modelo) os quais agregam unidades de dimensão e ramos de atividade semelhantes aos dos retail parks.

Destaque para o Évora Fórum Retail Park (5.800 m²) promovido pela Imorendimento, que é o primeiro empreendimento comercial da Região do Alentejo.

Outlets

Após grande dinamismo no principio da década do conceito de outelts em Portugal, desde 2004 que não se têm verificado novas aberturas.

No entanto, a frágil conjunta económica do país acabou por favorecer este tipo de empreendimentos, os quais tem revelado um desempenho acima do previsto. Neste cenário, em 2009 o outlet de Vila do Conde expandiu a sua área e durante 2011 foi a vez do Freeport em Alcochete remodelar e acrescentar um novo núcleo de lojas com cerca de 3.500 m².

Fazendo um balanço, existem atualmente 5 outlets em Portugal, perfazendo uma área total de 181.000 m².

Em termos oferta futura, existe a intenção do desenvolvimento de um outlet no Algarve, por parte de dois promotores, um na periferia de Faro e o outro em Alcantarilha.

COMÉRCIO DE RUA

As localizações de comércio de rua de maior prestigio da cidade de Lisboa são a **Avenida da Liberdade** e a **Rua Garrett (Chiado).**

A **Avenida da Liberdade** é a localização preferencial do retalho de luxo, sendo a morada de várias marcas internacionais reconhecidas, como são exemplo a Louis Vuitton, a Prada ou a Dolce Gabanna. Esta zona estende-se também à Rua Castilho, onde estão presentes lojas destinadas ao segmento médio-alto como a Max & Co. e a Coccinelle.

O **Chiado** é caracterizado como a zona das marcas *trendy*, onde se misturam lojas destinadas ao *mass market* como a Zara ou a Blanco, com lojas de posicionamento alto, como a Hermés ou a Hugo Boss.

As grandes insígnias internacionais de luxo e de segmento alto, a maioria do setor da moda, procuram cada vez mais estas duas localizações, devido ao bom desempenho que as lojas já estabelecidas têm demonstrado. Os bens de luxo em Portugal são muito procurados por estrangeiros oriundos de países emergentes, como Angola ou Brasil. Estes consumidores, com um elevado poder e disponibilidade de compra, são atraídos ou pela falta de oferta nos seus países de origem ou pelos preços mais vantajosos conseguidos em Portugal. Consequentemente a procura por parte deste tipo de operadores tem sido uma constante em crescendo.

Apesar da reabilitação de alguns edifícios nestas zonas, existe uma escassez grande de oferta de espaços de qualidade, pelo que se continuam a registar transacções com uma componente de *key money*.

No Porto, o comércio de rua de segmento alto encontra-se na zona do Aviz, sendo e a Rua de Santa Catarina, na Baixa mais vocacionada para o segmento *mass market*.

A segunda cidade portuguesa não tem beneficiado da situação semelhante à de Lisboa. No entanto, é possível que algumas marcas venham a abrir uma representação no Porto, após verificarem bons resultados na capital.

©2012, CBRE

PROCURA

O comércio de rua nas zonas *prime* continua a registar bons níveis de procura, nomeadamente por parte de marcas de luxo e de segmento médio-alto, na Avenida de Liberdade ou no Chiado. A entrada de novas marcas em território nacional foi também mais evidente no comércio de rua. No Chiado as marcas SMEG, Hilfiger Denim e 7Camicie abriram a sua primeira loja em Portugal. Já na Avenida da Liberdade foi a vez da Zadig & Voltaire e da marca italiana de roupa infantil Il Pinco Palino terem a sua primeira representação. No inicio de 2012 inaugurou a Gucci e preveem-se mais aberturas nesta artéria de importantes marcas internacionais.

Nos complexos comerciais destaque para o hipermercado de bricolage e decoração Bricor, pertencente ao Grupo El Corte Inglês que abriu durante o ano passado a primeira loja de Portugal, em Vila do Conde.

VALOR DAS RENDAS

O ano de 2011 caracterizou-se pela estabilidade das rendas *prime* em todos os formatos de retalho, com exceção dos retail parks, nos quais desceu 0,5€/m^2/mês, fixando-se nos 10€/m^2/mês.

No segmento dos centros comerciais da zona de Lisboa este indicador mantém-se nos 85 €/m^2/mês há 2 anos consecutivos. Esta estabilização do valor *prime* deve-se, essencialmente ao incremento da procura, por parte dos operadores, nos centros comerciais de "1ª linha", que num contexto económico instável e com a diminuição sistemática do consumo, dão preferência a complexos de risco reduzido.

No entanto, as rendas médias tem sofrido uma forte pressão. Os lojistas estão cada vez mais exigentes nas condições contratuais nos complexos comerciais secundários, optando quase exclusivamente por rendas variáveis e requerendo diversos incentivos, através de bonificações, períodos prolongados de carência e contribuição para o *fit-out*.

INVESTIMENTO

A crise sistémica da dívida soberana Europeia refletiu-se num reduzido número de transações e volume de investimento durante 2011, o que levou a um aumento das taxas de capitalização em todos os segmentos de mercado, com exceção do comércio de rua das zonas prestigiadas de Lisboa que, em resultado do bom dinamismo, manteve estável este indicador.

Os centros comerciais, após uma longa resistência, também cederam, aumentando 50 p.b. nas yields *prime* durante o ano. Os retail parks continuam a evidenciar a sua fragilidade contando com um acréscimo de 1% desde há um ano. O comércio de rua do Porto também foi penalizado pela conjuntura económica, aumentando 25 p.b em 2011.

No entanto, numa análise dos 150 milhões de investidos no mercado imobiliário nacional durante 2011, verifica-se que mais de 50% foram em ativos de retalho, nomeadamente em comércio de rua e retalho alimentar, o que mostra algum dinamismo no setor.

Actualmente verifica-se um maior interesse por lojas de rua em detrimento dos empreendimentos comerciais. Esta nova tendência é motivada, não só pela alteração do tipo de investidores que estão a atuar no mercado - privados de menor dimensão, mas também pelo bom dinamismo e atractividade que as lojas de rua *prime* tem revelado. Contudo, existe alguma escassez de activos desta natureza disponíveis para venda.

Rendas e Yields *Prime* por formatos, Q4 2011

Formato	Renda *Prime* (€/m^2/mês)	*Yield Prime* (%)
Centros Comerciais Lisboa (1)	85	7,50
Centros Comerciais Porto (1)	60	7,50
Retail Parks (1)	10	8,50
Comércio de Rua Lisboa (2)	80	7,50
Comércio de Rua Porto (2)	35	8,75

(1): Yields Líquidas; (2): Yields Brutas
Fonte: CBRE

Para informações adicionais, por favor contacte:

RESEARCH E CONSULTORIA
Cristina Arouca
e: cristina.arouca@cbre.com

Maria Empis
e: maria.empis@cbre.com

AGÊNCIA DE RETALHO
Carlos Récio (Lisboa)
e: carlos.recio@cbre.com

Graça Ribeiro da Cunha (Porto)
e: graca.cunha@cbre.com

INVESTIMENTO
Francisco Horta e Costa
e: francisco.hortaecosta@cbre.com

CBRE, 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

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

© Copyright 2012 CBRE

©2012, CBRE