

Indicadores

	2010 (e)	2011 (p)
PIB	1,4%	-1,4%
Taxa de Inflação	1,4%	3,6%
Consumo Privado	2,0%	-1,9%

	2010 vs. 09	2011 vs. 10 (p)
Renda Prime	↔	↔
Yield Prime	↔	↔
Oferta Nova	↓	↑

Fonte: CB Richard Ellis/ Banco de Portugal

(e) Estimado

(p) Previsão

Breves

- Entrou em vigor a lei que uniformiza o horário de funcionamento entre as 6h e as 24h para todas as unidades comerciais, independentemente da sua dimensão. Assim as grandes superfícies já podem estar abertas aos Domingos e Feriados à tarde.
- Em Portugal foram inauguradas apenas 76,600 sq m de conjuntos comerciais, o que corresponde a uma quebra de cerca de 80% face a 2009.
- Apesar da crise, continuam a entrar novas insígnias em Portugal, principalmente para lojas de rua.
- As rendas *prime* mantiveram-se estáveis ao longo de 2010, em todos os formatos. Face a 2009, apenas o Comércio de Rua do Porto registou um decréscimo de 12.5%.
- O sucesso dos complexos comerciais passa cada vez mais pela inovação e reinvenção dos conceitos e pela remodelação de unidades já existentes.

SUMÁRIO

2010 foi o ano com menos área inaugurada em conjuntos comerciais desde que entrámos no século XXI. A oferta nova rondou os 76.600 m² com a abertura de apenas 3 novos empreendimentos e 2 expansões. No entanto em 2011 é esperado um aumento na oferta de novas unidades de retalho, prevendo-se a inauguração de mais do dobro da área face ao ano passado. Ainda assim, aquém do volume médio anual verificado nos últimos 10 anos.

A crise económico financeira que Portugal está a atravessar tem tido um impacto directo no mercado de retalho nacional, nomeadamente na retracção do consumo e na quebra dos níveis de confiança do consumidor. Estes factores têm levado muitos retalhistas a analisarem de forma mais criteriosa o risco do negócio, conduzindo a longos processos de decisão.

Este cenário, aliado à elevada oferta de complexos comerciais a nível nacional e às restrições cada vez maiores ao financiamento bancário, levou a que muito dos intervenientes deste sector, congelassem ou cancelassem os planos de desenvolvimento que tinham previsto.

Apesar das rendas *prime* se manterem estabilizadas, as rendas médias têm sofrido uma forte pressão. Os operadores estão cada vez mais exigentes nas contrapartidas das condições contratuais, para entrarem em empreendimentos comerciais de "2ª linha", negociando, nomeadamente, rendas variáveis em detrimento da componente fixa, assim como requerendo dispensa de direitos de ingresso.

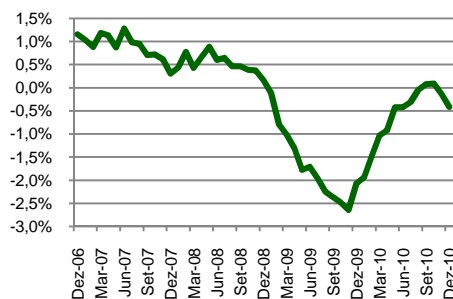
O mercado de investimento em imóveis de retalho esteve bastante dinâmico durante 2010, com cerca de 437 milhões de euros transaccionados, o que representa 62% do total investido em Portugal. No entanto, cerca de 300 milhões de euros respeitam a operações realizadas fora do mercado. Ainda assim, as *yields prime* mantiveram-se estáveis em todos os formatos de retalho.

CONTEXTO ECONÓMICO E POLÍTICO

Portugal está a passar a maior crise económico financeira desde o 25 de Abril de 1974. Os diversos Planos de Estabilidade e Crescimento (PEC) que vêm sendo implementados não têm sido suficientes para controlar o défice orçamental e a Europa está cada vez menos tolerante com esta situação. O chumbo do último pacote de medidas de austeridade, o PEC IV, levou à demissão do Primeiro-Ministro José Sócrates. Como resultado desta instabilidade, os juros da dívida soberana têm subido galopantemente no último ano e o país tem que recorrer à ajuda do FMI (Fundo Monetário Internacional).

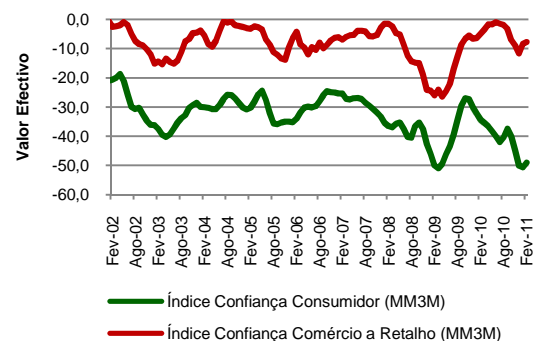
O Banco de Portugal lançou recentemente o Boletim Económico da Primavera, no qual estima, que em 2010, o PIB nacional tenha registado um crescimento de 1,4%, apesar das dificuldades que o país atravessa desde então. Contudo, o referido documento prevê uma contracção de cerca de 1,4% para 2011 e uma estagnação para 2012 (0,2%), um cenário, ainda assim, bastante condicionado pelo grau de consolidação orçamental.

Variação Anual do Volume de Negócios do Comércio a Retalho



Fonte: CB Richard Ellis/ INE

Evolução Índice Confiança dos Consumidores e do Comércio a Retalho



CONTEXTO LEGAL

Entrou em vigor, em Outubro de 2010, o DL 111/2010 que vem substituir o DL 48/95 e revogar a Portaria 153/96, alterando, assim, o regime dos horários de funcionamento das grandes superfícies comerciais (com área de venda superior a 2.000 m²), as quais estavam excluídas do regime geral.

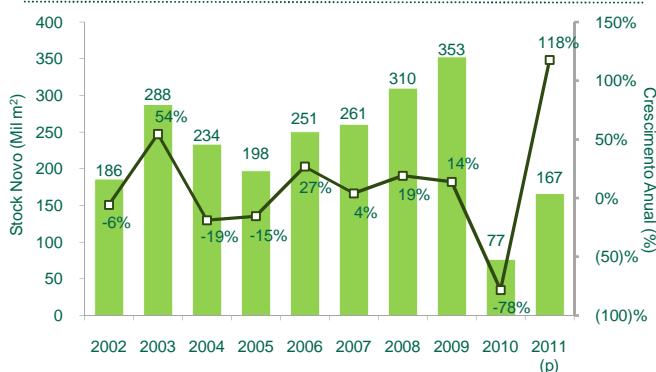
A Portaria 153/96 fixava um regime especial para as grandes superfícies, não permitindo o seu funcionamento aos Domingos e Feriados, a partir das 13 horas. Com a revogação deste diploma, passa a existir uma uniformização dos horários de funcionamento de todas as unidades comerciais, independentemente da respectiva área de venda.

Deste modo, o DL 111/2010 prevê um horário de abertura genérico compreendido entre as 6h e as 24h todos os dias da semana, respeitando, contudo, regimes especiais em vigor e a limitação ou ampliação prevista nos regulamentos municipais.

OFERTA

O stock total do mercado em conjuntos comerciais em Portugal é actualmente de 3,5 milhões de m². Esta área inclui Centros Comerciais, *Retail Parks* e outros formatos, como *Outlets*, Centros de Lazer e Hipermercados com galeria comercial. O stock existente compreende cerca de 168 conjuntos comerciais e corresponde a 330 m² por cada 1.000 habitantes.

Acréscimo Anual de ABL em Conjuntos Comerciais



Fonte: CB Richard Ellis

Em 2010 o mercado atingiu um mínimo histórico de nova oferta desde que entrámos no século XXI. Foram apenas inaugurados 76.600 m² de ABL, o que corresponde a três empreendimentos novos e à expansão de duas unidades já existentes. Este volume de construção representa uma quebra de cerca de 80% face ao ano de 2009.

Primeiro a crise económica internacional e agora a crise da dívida soberana, têm tido um impacto significativo no retalho nacional, invalidando o desenvolvimento de alguns projectos. De facto, e aliando ainda a maturidade do mercado, tem sido cada vez maior o número de projectos adiados ou mesmo cancelados e tem-se assistido a uma redução significativa, ou quase inexistente, do número de projectos novos anunciados pelos promotores.

Apesar de tudo, as expectativas para 2011 apontam para um novo aumento da área inaugurada, com a estimativa de abertura de 167.000 m² de área bruta locável, ou seja mais do dobro que em 2010, mas ainda assim abaixo dos valores dos últimos 10 anos.

CENTROS COMERCIAIS

A área bruta locável inaugurada no ano passado, em centros comerciais foi de apenas 32.000 m², o que equivale a 11% da oferta concluída durante 2009.

Este volume corresponde à conclusão de um novo empreendimento e à expansão de uma galeria de um hipermercado já em funcionamento:

- O Liberdade Street Fashion situa-se no centro de Braga e foi promovido pelo Grupo Regojo. Este empreendimento com 12.600 m² de ABL, apresenta um conceito misto de centro comercial com comércio de rua.
- O LeiriaShopping, promovido pela Sonae Sierra, resultou da expansão do galeria comercial do hipermercado Continente, resultando em 43.200 m² de ABL total.

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/proprietários adaptações constantes às exigências do mercado. A revitalização, remodelação e ampliação de centros comerciais já estabelecidos, mas menos competitivos, são tendências actuais que deverão manter-se no futuro.

Em 2010 são exemplo desta situação, a expansão do LeiriaShopping e a remodelação e *rebranding* do renominado AlbufeiraShopping, ambos resultantes do aproveitamento de galerias de hipermercados desactualizadas. Espera-se para breve, a remodelação, mudança de conceito e total *rebranding* do Odivelas Parque.

Os centros comerciais com abertura prevista para 2011 totalizam 147.500 m² de ABL, o que corresponde a 3 empreendimentos de média e grande dimensão, situados nas regiões do Norte, Grande Lisboa e Algarve.

Foram inaugurados no princípio do segundo semestre de 2011, o Aqua Portimão e o Fórum Sintra, este resultante da expansão do Feira Nova Gallery, os quais foram promovidos pela Bouygues e pela Multi Development, respectivamente.

O Dolce Vita Braga, promovido pela Chamartin, aposta na agregação de um centro comercial e de um *retail park* no mesmo complexo e espera-se a sua abertura para o terceiro trimestre do ano.

Inaugurações Previstas de Centros Comerciais em 2011

Nome	Localização	Promotor	ABL (m ²) ⁽¹⁾
Aqua Portimão	Portimão, Algarve	Bouygues	35.500
Dolce Vita Braga	Braga, Norte	Chamartin Imobiliária	71.000
Fórum Sintra (expansão Feira Nova Gallery)	Sintra, Grande Lisboa	Multi Development	41.200
TOTAL			147.700

(1) Nos centros comerciais em expansão é considerada apenas a área de expansão.

Fonte: CB Richard Ellis

RETAIL PARKS

Pelo terceiro ano consecutivo o conceito de *retail park* registou uma quebra, ainda que ligeira, em termos de novas aberturas. Em 2010, foram concluídos dois empreendimentos deste tipo e foi expandido o Sintra Retail Park, totalizando assim 44.600 m² de área inaugurada.

Entre os complexos inaugurados, encontra-se o Barreiro Retail Planet, promovido pela Miligan e pela Eiffage, o qual aposta na agregação de um retail park e de um centro comercial num mesmo empreendimento. O IN Ermesinde Retail Park, promovido pelo Banif/Grande Solar, também abriu portas em 2010 e contribuiu com um acréscimo de 7.000 m² de ABL ao stock total.

Para 2011 espera-se a inauguração de 2 novos retail parks, o Évora Forum Retail Park, promovido pela Imorendimento e o Espaço Oriente, em Moscavide, um projecto da Obriverca. Os 2 complexos totalizam 19.300 m² de ABL. Refira-se que o Évora Forum Retail Park é o primeiro conjunto comercial da Região do Alentejo.

Esta estimativa vem dar continuidade à redução sucessiva do desenvolvimento de complexo 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 forte 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 actividade semelhantes.

Inaugurações Previstas de Retail Parks em 2011

Nome	Localização	Promotor	ABL (m ²)
Espaço Oriente	Moscavide	Obriverca	13.500
Évora Fórum Retail Park	Évora	Imorendimento	5.800
TOTAL			19.300

Fonte: CB Richard Ellis

COMÉRCIO DE RUA

As localizações prime de comércio de rua de Lisboa são as zonas da Avenida da Liberdade/ Rua Castilho e do Chiado e a Baixa. No Porto a zona *prime* de comércio continua a ser a do Aviz para o comércio de luxo e a Rua de Santa Catarina mais vocacionada para o comércio *mass market*.

O comércio de rua nas zonas *prime* continua a registar bons níveis de procura, nomeadamente pelas marcas internacionais de luxo e de segmento médio-alto. Diversos operadores destes segmentos mostram interesse em abrir um espaço na Avenida de Liberdade ou no Chiado. Contudo a oferta de espaços nestas localizações mantém-se reduzida.

No Chiado, a oferta tem-se expandido para as ruas adjacentes ao eixos principais (Rua Garrett e Rua do Carmo), nomeadamente para a Rua Nova do Almada e para a Rua Ivens.

Refira-se ainda que a reabilitação de diversos prédios nestas zonas tem contribuído de forma positiva para a oferta de espaços de qualidade.

OUTLETS

Após o grande dinamismo no princípio da década do conceito de *outlets* em Portugal, desde 2004 que não se têm verificado novas aberturas. Em 2009 o Parque Nassica foi expandido e redenominado Vila do Conde The Style Outlet.

Existem, assim, actualmente 5 unidades neste formato, totalizando 156.000 m².

A Neinver (promotor do Parque Nassica) anunciou a intenção de construir um *outlet* na periferia de Faro, o qual, apesar de não ter ainda licença comercial atribuída, tem abertura prevista para o final de 2012. Existe também um projecto, aprovado pela Direcção-Geral das Actividades Económicas (DGAE) desde o final de 2008, de um *outlet* em Alcantarilha, também na Região do Algarve, mas nunca foi confirmado o avanço do mesmo.

Prada, Avenida da Liberdade, Lisboa



Fonte: CB Richard Ellis

PROCURA

O contexto económico vivido desde 2008 obrigou diversos retalhistas a reequacionar os seus planos de expansão. De facto, a quebra no consumo privado, a par com o excesso de oferta comercial em algumas áreas menos consolidadas, tem levado a que muitos operadores analisem de forma mais criteriosa o risco do negócio, conduzindo a longos processos de decisão. Ainda assim, o sector de retalho nacional tem registado bons níveis de procura, especialmente para unidades *prime* e para o comércio de rua nas zonas privilegiadas da capital.

Existem diversas insígnias que entraram no mercado nacional em 2010, apesar de em menor número que em 2009, ano de abertura do Dolce Vita Tejo, que deu um grande contributo para esta situação.

A entrada de novas marcas em Portugal foi mais evidente no comércio de rua, até porque, como verificámos, foram pouco os centros comerciais que abriram no ano passado. No Chiado as marcas Muji, Custo Barcelona e Filthy Rich abriram a sua primeira loja em Portugal. Já no eixo Avenida da Liberdade/ Rua Castilho, foi a vez da Prada, da Escada Sport e da marca portuguesa Fly London terem a sua primeira representação. Nos centros comerciais destaque para a Sinéquanone, no Amoreiras Shopping Center, a Lush no Oeiras Parque e já no início de 2011, no Complexo Nassica em Vila do Conde, abriu o hipermercado de bricolage e decoração Bricor, pertencente ao Grupo El Corte Inglés.

A Sonae Distribuição também lançou mais uma insígnia durante 2010, com a abertura do Continente ICE (produtos congelados), em Campo de Ourique, em Lisboa e na zona da Constituição, no Porto.

VALOR DAS RENDAS

O ano de 2010 caracterizou-se pela estabilidade das rendas *prime* em todos os formatos de retalho.

No segmento dos centros comerciais da zona de Lisboa este indicador fixou-se nos 85 €/m²/mês, após uma subida no primeiro trimestre do ano de 5€/m²/mês. Este acréscimo deveu-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 do consumo cada vez maior, dão preferência a complexos de risco reduzido. Nos centros comerciais do Porto a renda *prime* é significativamente inferior, situando-se nos 60€/m²/mês.

A renda *prime* no conceito de *retail park* manteve-se nos 10,5 €/m²/mês, já registados no final do ano de 2009. O comércio de rua manteve este indicador nos 80 €/m²/mês em Lisboa, em resultado de uma boa dinâmica do lado da procura, aliado a uma oferta escassa e de qualidade reduzida. No Porto apresentou um decréscimo de 12,5% face ao ano anterior, fixando-se no 35 €/m²/mês.

No entanto, em consequência do grau de maturidade do segmento de retalho em Portugal e da instabilidade económico-financeira, as rendas médias têm vindo a diminuir nos últimos tempos. Também as condições contratuais têm vindo a ser alteradas nomeadamente em complexos de retalho localizados em zonas secundárias ou com forte concorrência. Nestes imóveis tem-se assistido a um aumento dos contratos com base na renda variável em consequência da diminuição da componente fixa, a qual em muitos casos tem sido inexistente; assim como à dispensa de direitos de ingresso.

Para 2011 é de esperar a manutenção dos mesmos pressupostos, isto é, as rendas em empreendimentos *prime* deverão manter-se estáveis e as rendas médias e de complexos de retalho localizados em zonas secundárias com forte concorrência poderão continuar a descer, em resultado do esforço que os promotores/ proprietários terão que fazer para atrair operadores.

INVESTIMENTO

O mercado de investimento em activos de retalho em 2010 esteve bastante activo. Depois do fraco desempenho em 2009, com apenas 45 milhões de euros transaccionados, em 2010, o volume investido neste segmento atingiu os 437 milhões de euros, representado 62% do montante total investido em Portugal. Os centros comerciais, com uma quota de 70% do total investido em retalho, foram os principais responsáveis por esta dinâmica. No entanto, deste volume, 300 milhões de euros não representam um montante efectivo em circulação; dizem respeito às operações do LeiriaShopping, Espaço Guimarães, Tavira Gran Plaza e 25% do CascaisShopping que foram realizadas fora de mercado, ou seja estes imóveis não estiveram efectivamente à venda.

Apesar do interesse manifestado por imóveis de retalho, as taxas de capitalização *prime* (*prime yields*), mantiveram-se estáveis durante 2010 e no mesmo nível registado durante o ano anterior. Deste modo, as *prime yields* dos diversos formatos de retalho, fixaram-se nos 7% (*yield* líquida) para os centros comerciais, nos 7,5% (*yield* líquida) para os *retail parks* e para o comércio de rua de Lisboa e nos 8,5% para o comércio de rua do Porto.

Para informações adicionais, por favor contacte:

RESEARCH E CONSULTORIA

Cristina Arouca
e: cristina.arouca@cbre.com

Maria Empis
e: maria.empis@cbre.com

INVESTIMENTO

Francisco Horta e Costa
e: francisco.hortacosta@cbre.com

AGÊNCIA DE RETALHO

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

Graça 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