

Metro Quadrado

.....

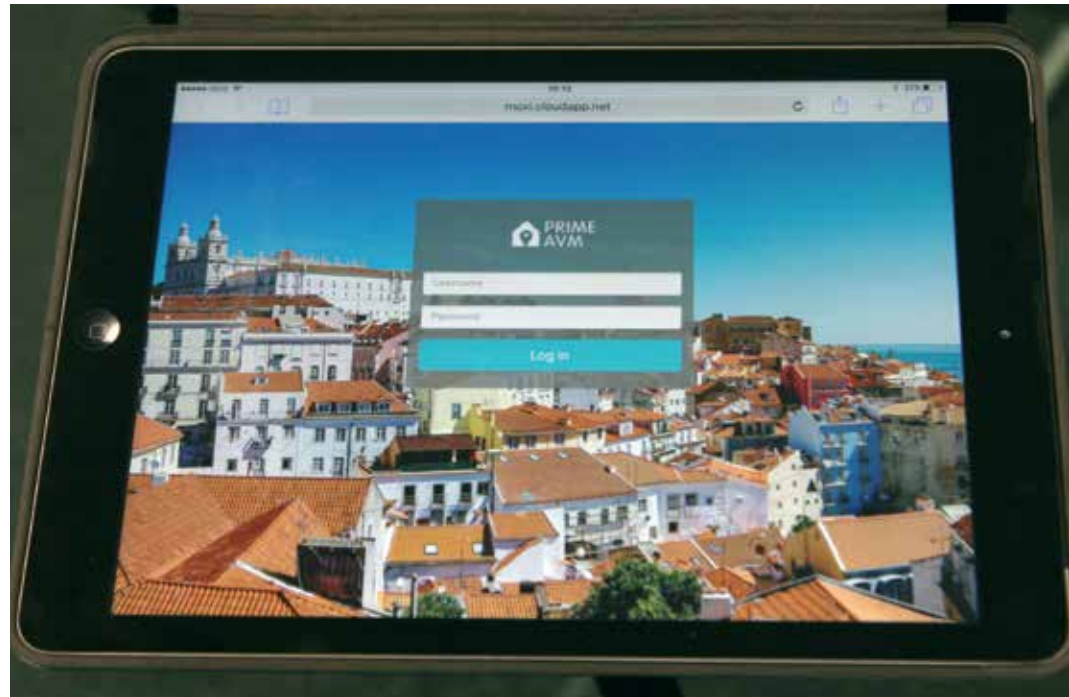
Prime Yield

Avaliações automáticas de confiança

Automatic valuations
you can trust

Em 2015 a Prime Yield celebrou 10 anos de actividade mas em 2016 abriu uma nova página na vida da empresa e lançou um produto que vai 'revolucionar' o sector habitacional ao nível das avaliações de imóveis: o Automated Valuation Model.

In 2015 Prime Yield celebrated its 10th anniversary but in 2016 it turned a whole new page in the company's life by launching a product that will 'revolutionise' the residential housing sector in terms of property valuation: the Automated Valuation Model.



A empresa encontra-se numa nova fase. Esta evolução é fruto da mudança do mercado?

Constatámos que o mercado se alterou muito nos últimos anos, principalmente nos últimos três anos, fruto não só da crise mas também de um novo enquadramento legal que conduziu, de certa forma, a que hoje existam cerca de 1.400 avaliadores registados na entidade de supervisão (CMVM). Actualmente, o mercado é, do ponto de vista da concorrência, muito mais intenso e forte nesta área da avaliação, já que os clientes têm à sua disposição muito mais oferta. A nossa perspectiva é a de que, para se vencer no mercado com este nível de competição, há que ser inovador e ter serviços diferenciadores. E por isso, estamos, neste momento, a reposicionar a nossa empresa no domínio daquilo que sempre foi a nossa actividade central e que continuará a ser, nomeadamente a disponibilização de serviços de avaliação: a avaliação de imóveis, como actividade central no negócio, mas também a avaliação de empresas e avaliação de equipamentos e maquinaria.

Além disso, continuamos a apostar na qualidade, algo pelo qual queremos ser reconhecidos desde o início. Neste contexto, detemos a certificação do RICS, além de sermos a única empresa do sector certificada na medida do ambiente ISO2001, ou seja, temos certificação na área da gestão mas também na área do ambiente, somos autenticados anualmente pela Bureau Veritas. Refira-se ainda que somos uma empresa em que todos os colaboradores são afectos ao quadro da empresa

e temos menos colaboradores em regime de part-time que os nossos concorrentes e isso é algo que também demonstra a nossa presença e a nossa forma de estar no mercado.

Além da vossa área de actuação, têm um novo projecto para o mercado imobiliário, concretamente, em que é que consiste?

Além daquele que é o nosso negócio tradicional, quisemos dar um salto. Nesse sentido, estabelecemos, há cerca de um ano e meio, uma parceria com a Universidade de Aveiro para desenvolvermos o primeiro AVM (Automated Valuation Model) independente em Portugal e que está já plenamente operacional. Trata-se de um algoritmo que nos permite, com a introdução de um conjunto de informações sobre um imóvel, obter o valor de avaliação de um imóvel ou de um portfólio, sendo essa avaliação sempre validada por um técnico independente. Esse algoritmo foi criado através de um conjunto de atributos de um determinado imóvel, sendo composto por 96 dados de uma equação que permitem, de forma automática, realizar a avaliação do imóvel ou conjunto de imóveis. Esses atributos vão desde a distância do imóvel ao centro da cidade, ao número de farmácias que existe na envolvente, os dados do INE relativos ao rendimento médio da população nessa determinada localização, a dimensão média da família, o tempo de absorção dos imóveis, entre outros.

Em termos práticos, o AVM permite ao avaliador escolher a localização do imóvel que quer avaliar,



inserir dados como a respectiva área, a tipologia, a conservação, o tipo de imóvel, a data em que ele foi construído, etc., e depois automaticamente é feita uma estimativa e a partir desse momento, identifica à volta do imóvel quais os imóveis que já foram avaliados ou quais os imóveis sobre os quais detemos informações. Isso saber também qual o preço do imóvel, podendo comparar-se e verificar toda a amostra.

Como se chama esta vossa ferramenta e qual a meta que pretendem alcançar com o AVM?

Criámos a marca Prime AVM para esta nova plataforma, que no fundo será um novo serviço que iremos oferecer no âmbito do nosso negócio central, nomeadamente fornecer soluções de avaliação. Acontece que é um serviço que assenta na disponibilização de uma ferramenta e que se distingue também pela abordagem ao cliente. O nosso público-alvo são fundos de aquisição de carteiras de imóveis ou os próprios bancos detentores dessas carteiras do sector da habitação, já que este sistema nos permite, de forma mais competitiva, realizar uma avaliação muito mais célere dos imóveis, com menos custos e com um elevado grau de confiança. Isso é especialmente vantajoso quer para os clientes desses portfólios quer para os clientes que são compradores naturais desses portfólios. Trata-se de um serviço facilitador e que acrescenta valor. Muito se tem falado do que será o papel

da banca na economia, por causa dos balanços ainda estarem compostos por alguns créditos que não são saudáveis; neste sentido, esta ferramenta permite atribuir de forma rápida e precisa valores de carteiras de forma a serem transaccionadas ou rearranjadas em termos do veículo de quem as detém.

Já têm clientes?

Este é um projecto que tem um tempo de maturação e que nos está agora trazer os primeiros clientes. Estamos, neste momento, a trabalhar com um cliente em versão 'piloto', uma instituição financeira portuguesa, que utiliza a nossa ferramenta para certificar o trabalho desenvolvido por outros peritos avaliadores. Para este tipo de cliente, a filosofia subjacente é simples: quando as avaliações realizadas por um conjunto de avaliadores a nível nacional chegam ao Banco, a nossa ferramenta permite comparar dados e verificar, para cada activo, se a avaliação não está em desconformidade com a envolvente do imóvel. Para dar um exemplo mais concreto: o Banco não vai pretender financiar um T2 por 150 mil euros quando, no mesmo edifício tem outro T2 que vale 75 mil euros. É este tipo de erros grosseiros que a nossa plataforma pretende antecipar, por um lado, na concessão de crédito à habitação e, por outro, na valorização dos activos.



Criámos a marca Prime AVM para esta nova plataforma, que no fundo será um novo serviço que iremos oferecer no âmbito do nosso negócio central, nomeadamente fornecer soluções de avaliação.

We have created the brand Prime AVM for this new platform, which will be a new service that we'll be offering as part of our core business, namely providing valuation solutions.



O nosso público-alvo são fundos de aquisição de carteiras de imóveis ou os próprios bancos detentores dessas carteiras do sector da habitação.

Our target public property portfolio investment funds and the banks themselves that hold these portfolios.

Em que regiões do País estão a aplicar o AVM?

Neste momento já temos como projecto-piloto os concelhos de Lisboa e de Sintra e estamos a alargar aos concelhos do Porto, da Maia, Oeiras, Gondomar e Almada.

Vão também aplicar o AVM em outros países, nomeadamente nos PALOP onde a Prime Yield tem uma forte presença?

Desde a primeira hora que a nossa empresa se pretendeu afirmar como líder no espaço lusófono, sendo que nesses países temos essencialmente informação sobre as capitais. Obviamente quando este protótipo que está a ser desenvolvido em Portugal ganhar escala, poderá ser aplicado em São Paulo, em Maputo, em Luanda e na Cidade da Praia. Posso adiantar que em 2017 já iremos ter o primeiro AVM a funcionar em Angola e em 2018 e seguintes serão os outros países.

Além do AVM, estão também a trabalhar numa outra ferramenta. O que pode adiantar sobre a mesma?

O outro projecto que estamos a desenvolver também com a Universidade de Aveiro, é o MLV - Mortgage Lending Value. Em Portugal ainda não existe uma definição coerente do MLV, pelo que estamos a trabalhar para que essa definição seja materializada numa fórmula de cálculo.

O MLV será, num futuro próximo, a grande referência das instituições financeiras por forma a concederem crédito, de acordo com aquilo que são as indicações da União Europeia, que não será dado pelo valor de mercado mas sim pelo valor do bem hipotecado. Nessa concessão de crédito, e que é o princípio básico do MLV, considera-se o valor do imóvel durante o período de vida útil do crédito, sendo que o valor do bem em hipoteca nunca poderá exceder o seu valor de mercado.

Esta é uma perspectiva mais conservadora e que todos os operadores vão ter em conta, no curto prazo, como um indicador para a concessão de crédito.

The company has entered a new phase. Does this change have to do with market changes?

We've seen the market change a lot in recent years, particularly in the last three years, not just because of the crisis but also because of the new legal framework which has somewhat led to there being 1,400 property assessors registered at the supervisory body the Portuguese Securities Market Commission (CMVM). Currently, the market from the competition point of view of is intenser and stronger in this area of valuation since clients have a lot more supply at their finger tips. Our view is that in order to win in the market with this level of competition you have to be innovative and have

services that stand out from the others. Which is why we're currently repositioning our company in a domain that has always been our core area of activity and will continue to be so, namely providing valuation services: property valuation, as our core concern, but also company and machinery equipment valuation.

Furthermore, we are continuing to focus on quality, something which we wanted to be recognised for from the very start. Within this context, we hold the RICS certificate in addition to being the only company in the sector to have the environmental certificate ISO2001 in the management area but also in the environment area and we are evaluated on an annual basis by Bureau Veritas. It should also be mentioned that we are a company in which most employees are on full-time contracts and we have less part-time staff than our competitors and this is something that shows our presence and the way we operate and sit in the market.

Apart from your main business area, you have a new project for the real estate market. What is this exactly?

Apart from our traditional business area we wanted to take a leap. In this direction around a year and a half ago we set up a partnership with the University of Aveiro to develop the first independent AVM (Automated Valuation Model) in Portugal and which is fully operational. This is an algorithm that enables us, by introducing a bunch of information about the property, to obtain a valuation for this property or for a portfolio and this valuation is always validated by an independent specialist. This algorithm was created using a number of attributes for a specific property, which comprises 96 pieces of data for an equation that automatically allows the property or a number of properties to be valued. These attributes take into account the distance of the property from the town centre, the number of pharmacies around it, data from the INE (National Institute of Statistics) regarding average population income in this particular area, the average family size and the average time it takes to sell a property, among others.

In practical terms, the AVM allows the valuer to select the property location for the property that he wants to value, insert the data with the respective area, typology, the year it was built, etc., and then an estimated valuation is automatically generated from information about the surrounding properties, which properties have already been valued and using any information we already hold. In helping to value the property we can also check and compare the entire sample of properties.



What have you called your instrument and what do you aim to achieve with the AVM?

We have created the brand Prime AVM for this new platform, which will be a new service that we'll be offering as part of our core business, namely providing valuation solutions. As it happens this is a service based on providing an instrument which also stands out in its approach to the client. Our target public property portfolio investment funds and the banks themselves that hold these portfolios and this system enables us in a more competitive way to carry out a much speedier valuation of properties, with less cost and a greater degree of confidence. This is especially advantageous both for clients with these portfolios and the natural buyers of these

portfolios. It represents a facilitating service that adds value. There has been a lot of talk about the banking sector's role in the economy because balances are still made up of some credits that are not healthy; in this sense, this instrument means that the precise values of these portfolios can be attributed speedily so that they can be sold or repackaged as an investment vehicle for those who hold these assets.

Do you already have clients?

This is a project which needs time to mature and we're just now seeing our first clients. At the moment we are working with a client using a 'pilot' version. The client is a Portuguese financial institution which is using our instrument to check it

against the work developed by other expert assessors. The underlying philosophy for this kind of client is simple: when the valuations from a number of assessors nationally arrive at the bank, our instrument enables data to be checked and compared for each asset, and if the valuation isn't in line with the area around the property. To give a more specific example: the Bank isn't going to finance a T2 (2-bed property) for 150,000 euros when in the same building there is another T2 (2-bed) worth 75,000 euros. It's these types of gross errors that our platform aims to foresee on the one hand when awarding mortgages and, on the other, when valuing assets.

In which regions of the Country is the AVM being applied?

At present we've already got pilot-projects in the boroughs of Lisbon and Sintra and we're widening this to the boroughs of Porto, Maia, Oeiras, Gondomar and Almada.

Are you going to apply the AVM in other countries, namely the PALOPs where Prime Yield has a strong presence?

From the word 'go' when our company resolved to be a market leader in the Portuguese-speaking world and given that we essentially have information about capital markets in these countries. Obviously when this prototype being developed in Portugal gains momentum, it can be applied in São Paulo, in Maputo, Luanda and in Cidade da Praia. I should add that in 2017 we'll already have the first AVM up and running in Angola and in 2018 the other countries will follow.

Apart from the AVM are you also working on another instrument. And what can you tell us about it?

The other project we're developing too with the University of Aveiro is MLV-Mortgage Lending Value. In Portugal there still isn't a coherent MLV definition, so that we're working to define one based on a calculation formula.

MLV will be, in the near future, the benchmark for financial institutions when giving credit and in accordance with European Union guidelines and which will not be awarded according to the value of the market but rather on the according to the value of the goods being mortgaged. In credit concession, which is the basic principle of MLV, the property's value over the period of its shelf life will be considered, so that the value of the mortgaged asset can never exceed its market value. This represents a more conservative perspective that all players will have to take into account in the short term as an indicator when granting credit.