

EMPRESAS

Philippe Wojazer/Reuters



A escolha da Apax França pela Altice, grupo fundado por Patrick Drahi, surpreendeu o mercado.

TELECOMUNICAÇÕES

Bruxelas está a avaliar aptidão da Apax França

O regulador europeu está a avaliar a adequação da Apax França enquanto comprador da Cabovisão e da Oni. As relações históricas entre o fundo francês e a Altice levantam dúvidas aos analistas.

SARA RIBEIRO

sararibeiro@negocios.pt

A Altice escolheu a Apax França como a vencedora da corrida pela Cabovisão e a Oni no último dia do prazo dado por Bruxelas para a alienação dos activos. Uma escolha que surpreendeu o mercado, tendo em conta que a Vodafone era considerada a candidata mais provável, e gerou alguma desconfiança junto de analistas devido às relações antigas do fundo francês com a Altice.

A operação necessita ainda de “luz verde” do regulador europeu e da Autoridade da Concorrência portuguesa. Um dossiê que já está a ser analisado por Bruxelas.

Ricardo Cardoso, porta-voz do regulador europeu, sublinha que “a Altice escolheu a Apax como comprador da Cabovisão e da Oni”. Agora, “de acordo com a decisão de concentração que aprova a aquisição da PT Portugal pela Altice, a Comissão está a avaliar a adequação da Apax como comprador”, adian-

tou ao Negócios.

Já a AdC, comentou apenas que “não se pode pronunciar em concreto sobre operações que ainda não analisou”. Para o regulador português, “o que conta na apreciação de uma operação de concentração é a verificação se, da alteração de controlo em apreço, resultam entraves à concorrência no mercado relevante analisado”.

A Vodafone desiste da Cabovisão... e agora?

Esta foi a questão lançada pelos analistas do BBVA como reac-

ção ao desfecho do negócio da venda da Cabovisão e da Oni. E não foram os únicos analistas que seguem o sector a mostrarem-se surpreendidos, tendo em conta que a Vodafone era a candidata mais provável. Como foi o caso dos analistas do BPI e da Fidentis.

Para o BBVA “os desafios da integração das suas 700 mil casas cabladas com fibra óptica na infra-estrutura da rede de cabo da Cabovisão pode ter levado a Vodafone a adoptar uma abordagem mais conservadora no processo de licitação”.

Os analistas do BBVA questionam ainda se este processo estará mesmo concluído e se não terá sido uma forma de a Altice ganhar tempo. “A relação historicamente próxima entre a Altice e a Apax França (foram as duas accionistas da Cabovisão até 2013) sugerem que este acordo pode ter sido uma maneira de ganhar tempo nas negociações com a Vodafone e cumprir o prazo imposto pela Comissão Europeia para vender os activos”, lê-se no mesmo “research”.

O Negócios contactou a Vodafone, mas a operadora não fez comentários sobre o actual ou o futuro interesse na Cabovisão. ■

O BBVA considera que acordo com Apax foi para ganhar tempo para continuar negociações com Vodafone.

HABITAÇÃO

Imobiliário pede medidas fiscais para subir arrendamento

Quando o financiamento para a compra de casa abrandou, o arrendamento reforçou posição. Agora que a torneira da banca volta a pingar, o sector não quer ver este mercado perder terreno.

“Queremos que haja mais mercado de arrendamento.” A frase é de Romão Lavadinho, presidente da Associação de Inquilinos Lisbonenses, mas a posição foi partilhada pelos oradores presentes na conferência “Observatório: O Imobiliário em Portugal”, organizada pelo Negócios esta quarta-feira, 16 de Setembro.

Apesar de um reforço do arrendamento, a opção de compra-venda continua a ser a preferida dos portugueses. No país, cerca de 70% tem casa própria. Ricardo Sousa, CEO da Century 21 Iberia, recorda que há mais gente a arrendar como uma “alternativa possível” às barreiras no financiamento bancário. Entre os seus clientes, “a primeira opção sempre foi a compra”, posiciona.

Agora que a torneira do financiamento volta a pingar, é preciso arranjar soluções para que o arrendamento se consolide. “Se houver mais mercado de arrendamento, os preços podem baixar. A fiscalidade é que tem de ser revista”, reage Lavadinho. Evitar duplas tributações ou permitir a dedução do IMI da casa arrendada no IRS são sugestões que deixa.

Também o presidente da APEMIP, Luís Lima, mostra-se um “adepto fervoroso” desta modalidade, embora reconheça que a rentabi-



Se queremos sobreviver, temos de trabalhar o mercado de arrendamento.

LUÍS LIMA

Presidente da APEMIP

lidade que dela se retira é menor. “Se queremos sobreviver, temos de trabalhar o mercado de arrendamento”, remata.

Com a redução que se assiste novamente nesta opção, Lima defende que é preciso “criar condições” para os arrendatários, tendo em conta a própria realidade dos baixos rendimentos em Portugal. Um estudo da APEMIP mostra que mais de metade das pessoas que arrendaram casa fê-lo com valores acima das suas possibilidades.

A vontade da nova geração em regressar aos centros das cidades deve ser encarada como uma oportunidade para este mercado, mas a oferta actualmente disponível está longe de se adaptar à procura, consideram os especialistas. ■ WL

Bruno Simão



A conferência organizada pelo Negócios debruçou-se sobre o imobiliário nacional.