EXEMPLO · DADOS FICTÍCIOS · NÃO CORRESPONDE A NENHUMA CLÍNICA REAL

ec · **entre clínicas**

RELATÓRIO DE AVALIAÇÃO INDICATIVA

Clínica Exemplo

Trespasse · 3 gabinetes · Região Centro (fictícia)

Referência do pedido	**av-exemplo**
Data do relatório	19/10/2026
Dados fornecidos por	Vendedor (fictício), formulário de 17/10/2026
Preço pretendido pelo vendedor	220 000 €

INTERVALO DE VALOR INDICATIVO (SEM IMÓVEL)

135 000 € – 190 000 €

Valor central: **165 000 €** · Valor mínimo de referência (equipamento): **70 700 €**

Resumo

- Combinámos dois métodos de rendimento (resultado e faturação) e usámos o equipamento como valor mínimo.
- O preço pretendido de **220 000 €** fica **30 000 € acima** do limite superior do intervalo. Um comprador vai pedir justificação para essa diferença.
- A clínica tem faturação a crescer, renda baixa e equipamento recente em parte. Pesam contra a dependência do dono (40 % da faturação) e o contrato de arrendamento com 2 anos por cumprir.
- Se o vendedor sair sem período de transição, o intervalo desce para **110 000 € – 165 000 €**.
- A medida com mais impacto antes de vender: renovar o arrendamento por 5 ou mais anos.

Caráter indicativo. É uma avaliação indicativa e não vinculativa para terceiros, como bancos, compradores ou outras entidades. Não verificámos contas, licenças nem contratos. Baseia-se nos dados enviados pelo vendedor e em múltiplos de mercado publicados noutros países europeus, ajustados a Portugal por pressuposto nosso. O preço final depende do que um comprador aceitar pagar.

É uma avaliação indicativa e não vinculativa para terceiros, como bancos, compradores ou outras entidades.

EXEMPLO · DADOS FICTÍCIOS

1. Dados da clínica (fornecidos pelo vendedor)

Item	Valor
Modalidade	Trespasse
Espaço	Arrendado, 1 400 €/mês
Fim do arrendamento	10/2028
Gabinetes / cadeiras	3 / 3
Área	140 m²
Equipa (além do dono)	2 dentistas colab., 1 higienista, 3 assistentes, 1 admin.
Pacientes ativos (24 meses)	≈ 1 650
Dono fica na transição	6 meses

Faturação e resultado	€
Faturação 2023	268 000
Faturação 2024	281 000
Faturação 2025	295 000
Média de 3 anos	**281 333**
EBITDA declarado 2025	74 000
Custos com pessoal 2025	96 000
Renda anual (5,7 % da faturação)	16 800

Mix: geral 45 %, implantologia 25 %, ortodontia 15 %, higiene 15 %. Particulares 70 %, seguradoras 30 %.

2. Método A · Múltiplo do resultado (EBITDA normalizado)

Normalizámos o resultado para refletir o que um comprador vai realmente herdar. O dono faz cerca de 40 % da faturação e recebe um salário abaixo do custo de um colega que o substitua.

Normalização	€
EBITDA declarado 2025	74 000
− Custo de mercado do trabalho clínico do dono (37,5 % × 118 000 € produzidos) menos o salário que já recebe (18 000 €)	− 26 250
+ Obras pontuais em 2025 (não se repetem)	+ 6 000
EBITDA normalizado (margem 18,2 %)	**53 750**

Múltiplo	Inferior	Superior
Intervalo de partida, Portugal, faturação 200–500 mil €	2,5x	3,8x
+ Scanner intraoral recente	+0,1x	+0,1x
+ Mais de 1 500 pacientes ativos	+0,1x	+0,1x
Dependência do dono 40 % (abaixo do limiar de 70 %) · renda 5,7 %	0	0
Múltiplo aplicado	**2,7x**	**4,0x**
Valor pelo método A	**145 125 €**	**215 000 €**

3. Método B · Múltiplo da faturação

Aplicámos à faturação média de 3 anos (281 333 €) o intervalo de 30 % a 55 %. Como o dono fica 6 meses, usámos a metade superior: 42,5 % a 55 %.

	Inferior	Superior
% da faturação média	42,5 %	55 %
Valor pelo método B	**119 567 €**	**154 733 €**

É uma avaliação indicativa e não vinculativa para terceiros, como bancos, compradores ou outras entidades.

4. Método C · Valor do equipamento (valor mínimo)

Custo de substituição atual × (1 − idade / vida útil), com um mínimo de 10 % para equipamento em funcionamento. Custos de substituição indicados pelo vendedor.

Equipamento	Idade	Vida útil	Substituição	Valor atual
Cadeira 1 e 2	7 anos	10	64 000 €	19 200 €
Cadeira 3	3 anos	10	32 000 €	22 400 €
Ortopantomógrafo	9 anos	8	30 000 €	3 000 €
Scanner intraoral	2 anos	8	22 000 €	16 500 €
Autoclave e compressor	4 anos	10	12 000 €	7 200 €
Informática	3 anos	5	6 000 €	2 400 €
Total			**166 000 €**	**70 700 €**

5. Combinação dos métodos

Método	Peso	Inferior	Superior
A · Resultado	60 %	145 125 €	215 000 €
B · Faturação	40 %	119 567 €	154 733 €
C · Equipamento (mínimo)	—		70 700 €
Intervalo final (arredondado a 5 000 €)		**135 000 €**	**190 000 €**



Cenários

Cenário	Intervalo
Base (dono fica 6 meses)	135 000 € – 190 000 €
Dono sai sem transição (método B no limite inferior, −0,3x no método A)	110 000 € – 165 000 €
Arrendamento renovado por 5+ anos e transição de 12 meses	150 000 € – 205 000 €

6. Comparação com clínicas à venda em Portugal

Preços **pedidos** no catálogo Entre Clínicas a 19/10/2026 (números agregados reais; não são vendas concluídas e não identificam clínicas).

Grupo comparável	n	P25	Mediana	P75
Trespasse, 3 ou mais gabinetes	7	97 500 €	150 000 €	337 500 €
Trespasse, todos (sem imóvel)	36	53 750 €	82 500 €	170 000 €

O intervalo calculado fica à volta da mediana das clínicas comparáveis. O preço pretendido (220 000 €) fica entre a mediana e o quartil superior. Com poucas fichas comparáveis e sem faturação publicada na maioria, esta comparação serve de contexto, não de prova.

É uma avaliação indicativa e não vinculativa para terceiros, como bancos, compradores ou outras entidades.

7. Pontos fortes e pontos fracos

O que um comprador vai valorizar

- Faturação a crescer cerca de 5 % por ano em 3 anos.
- Renda baixa: 5,7 % da faturação.
- Equipa completa, com higienista e dois colaboradores.
- Cerca de 1 650 pacientes ativos.
- Scanner intraoral e uma cadeira com 3 anos.
- Dono disponível 6 meses para apresentar os pacientes.

O que um comprador vai usar para negociar

- O dono faz 40 % da faturação: risco de perda de pacientes.
- Arrendamento termina em 10/2028, com 2 anos por cumprir.
- Ortopantomógrafo com 9 anos: substituição próxima (≈ 30 000 €).
- 30 % da faturação via seguradoras, com margem mais baixa.

8. O que valoriza a clínica antes de vender

#	Medida	Impacto provável
1	Renovar o arrendamento por 5 ou mais anos, com cláusula de transmissão.	Alto: elimina a principal objeção.
2	Oferecer uma transição de 12 meses em vez de 6.	Alto: sobe o método B para o topo do intervalo.
3	Passar parte dos pacientes do dono para os colaboradores nos próximos meses.	Médio: reduz a dependência do dono.
4	Organizar 3 anos de contas, a lista de equipamento com faturas e a contagem de pacientes ativos.	Médio: estreita o intervalo e acelera a decisão do comprador.
5	Não comprar já um ortopantomógrafo novo; indicar a idade com transparência.	Baixo: evita investir sem retorno no preço.

9. Leitura do preço pretendido

A 220 000 €, o preço fica 16 % acima do limite superior. Para o defender, o vendedor precisa de mostrar uma das medidas 1 ou 2 já concluída. Sem isso, um preço pedido entre 175 000 € e 190 000 € fica dentro do intervalo e acima da mediana do mercado comparável.

10. Próximo passo (opcional)

Pode pôr a clínica no nosso catálogo com uma **ficha gratuita** e confidencial, ou escolher a **publicação direta**, com fotografias e destaque, por **149 € IVA incluído** (90 dias, pagamento único, sem renovação automática). Não cobramos comissão sobre a venda. Mais informação em entreclinicas.pt/publicar/.

Metodologia e limites

Método A: múltiplos de EBITDA publicados para Espanha (Ascensium Value 2026; López Advisory 2026), Reino Unido (Christie & Co 2025), Suíça (Val Index) e Benelux (Upswitch, Q1 2026), ajustados a Portugal pela metade inferior. Método B: preço/faturação em França (Interfimo, 350 transações 2021–2022: média 47 %, 60 % entre 27 % e 65 %), ajustado a Portugal. Método C: custo de substituição e vida útil por pressuposto nosso. Não há fontes públicas de transações de clínicas dentárias em Portugal; o ajuste a Portugal é um pressuposto nosso. Comparação: preços pedidos no catálogo Entre Clínicas.

Caráter indicativo. Avaliação indicativa preparada pela Entre Clínicas com base nos dados fornecidos pelo vendedor. É uma avaliação indicativa e não vinculativa para terceiros, como bancos, compradores ou outras entidades. Não verificámos contas, licenças, contratos nem a titularidade do equipamento. Não constitui uma oferta nem uma garantia de preço de venda. **Este documento é um EXEMPLO com dados fictícios.**

Miguel Francisco / Entre Clínicas
contacto@entreclinicas.pt · entreclinicas.pt