

# Gestão empresarial

EDIÇÃO 26 / FEVEREIRO 2022 - PERIODICIDADE MENSAL

## HOME SWEET HOME

ANDREIA CUNHA INTERIORS  
CASAS RENOVATIO

## MERCADO IMOBILIÁRIO

ANA MORGADO PROPERTIES  
DANIEL ALVES REMAX NEXT  
HELENA GARCIA ZOME  
CARLA MONTEIRO  
CENTURY 21 COLOMBO  
ENGEL & VÖLKERS  
BRAGA-GUIMARÃES  
PAULA FRANÇA REMAX FOCUS

## ESPECIAL INTERMEDIÇÃO DE CRÉDITO

ANICA  
REALIZE PLUS  
APM CRÉDITOS  
DOUTOR FINANÇAS

## SAÚDE E BEM-ESTAR

CLÍNICA DLUX

NA CONQUISTA DO MERCADO GLOBAL

**CELSO LASCASAS**

FUNDADOR LASKASAS

Acesse nosso canal  
no Telegram!

<https://t.me/Brasilrevistas>

@Brasilrevistas

**BRASIL**  
REVISTAS



Confira as principais revistas do Brasil!



HELENA GARCIA  
REAL ESTATE TEAM

Consigo na  
Venda ou  
Compra de  
um Imóvel



96 177 86 71



helenagarcia@zome.pt

**zome**  
REAL ESTATE

AMI 4662



## OS SONHOS DE SEMPRE? REALIZE-OS!

Seja a compra da sua nova casa, do seu novo automóvel ou até mesmo a realização do seu projeto como empreendedor.  
Com a Realize Plus, realize os seus sonhos!

Soluções financeiras com vantagens únicas,  
sem qualquer custo para si!



### Vantagens



Serviço totalmente gratuito



As melhores soluções adequadas aos seus clientes



Equipa qualificada e experiente



Disponibilidade de vários serviços com um único interlocutor



Transparência, informação completa, verdadeira, atual, clara, objetiva



Inovação, na forma de abordagem dos clientes

## NOTA DE BOAS VINDAS

Começamos o novo ano com grande destaque para o mobiliário 'made in Portugal', com uma das empresas mais conceituadas e que está numa fase de franca expansão internacional. Na realidade a nossa edição envolve tudo aquilo que é a "casa, o lar", desde a arquitetura, à decoração, ao mobiliário, à compra e venda de imóveis e ainda o crédito.

O tema do mercado imobiliário merece novamente grande destaque com exemplos do Norte a Sul do país, onde revelamos as tendências para os próximos meses e falamos ainda naquilo que foi o ano de 2021.

De forma inédita, abordamos também a intermediação de crédito, o que é? Como funciona? São algumas das questões para as quais encontramos resposta junto de diversas empresas e também da ANICA - Associação Nacional de Intermediários de Crédito Autorizados.

Saúde e Bem-estar e Indústria da Metalomecânica são também temas em destaque, sem esquecer algumas propostas gastronómicas e hoteleiras.

Até à próxima edição, acompanhe-nos em [www.gestaoempresarial.eu](http://www.gestaoempresarial.eu)

A direção,  
Susana Lopes

## FICHA TÉCNICA

**PROPRIEDADE** SÍLABAS PERTINENTES

UNIPessoal LDA.

**NIF** 513 737 570

**GERÊNCIA DETENTORA DE 100% DO CAPITAL**

**SOCIAL** SUSANA BARBOSA TEIXEIRA LOPES

**EMAIL** GERAL@GESTAOEMPRESARIAL.EU

**SEDE DO EDITOR, REDAÇÃO E**

**PUBLICIDADE** RUA DA ESTAÇÃO, 453 - 4485-486  
MINDELO

**TELEFONE** (+351) 252 671 086

**PERIODICIDADE** MENSAL

**ESTATUTO EDITORIAL** DISPONÍVEL EM WWW.  
GESTAOEMPRESARIAL.EU/ESTATUTOEDITORIAL

**DIRETORA** SUSANA LOPES

**EDITORIA** RITA CARREIRA MATOS

**DESIGN** ANA FARIA

**COLABORADORES** ANDRÉ PINTO, CARLA MARTINS, GONÇALO SILVA, JOANA CARVALHO, RUI BARBOSA, RUI FERNANDES, SARA GOMES, SÍLVIA PINTO CORREIA, VÂNIA BARBOSA

**TIPOGRAFIA E MORADA** LIDERGRAF - ARTES GRÁFICAS, SA | RUA DO GALHANO, 15 | 4480-089  
VILA DO CONDE

**REGISTO ERC** 127097

**DEPÓSITO LEGAL** 440435/18

**ISSN** 2184-2159

INTERDITA A REPRODUÇÃO MESMO PARCIAL, DE TEXTOS, FOTOGRAFIAS, OU ILUSTRAÇÕES SOBRE QUAISQUER MEIOS E PARA QUAISQUER FINS, INCLUSIVE COMERCIAIS

OS CONTEÚDOS/ARTIGOS SÃO DA EXCLUSIVA RESPONSABILIDADE DE SÍLABAS PERTINENTES

OS ANÚNCIOS SÃO DA EXCLUSIVA RESPONSABILIDADE DAS MARCAS ANUNCIANTES

## FEVEREIRO '22



**ANTI KEDA: PROTEJA OS SEUS FILHOS, E PRESERVE O QUE A SUA FAMÍLIA TEM DE MAIS VALIOSO!**

## ANA MORGADO PROPERTIES

# Convite à Apresentação de Candidaturas 2022 Tudo começa aqui.

O Erasmus+ é uma poderosa experiência de aprendizagem que proporciona oportunidades de desenvolvimento para todos, numa Europa mais inclusiva, mais digital e mais verde.

Não perca as oportunidades 2022 nas diversas ações do Programa Erasmus+.

+351 210 101 900  
agencianacional@erasmusmais.pt  
www.erasmusmais.pt



**HOME  
SWEET  
HOME**



LAS KASAS

ANDREIA CUNHA  
INTERIORS

CASAS RENOVATIO

AMS BARROS

ANTI KEDA

ELIANA SOUSA  
ARQUITECTURA





## LASKASAS: ENTRE OS MELHORES DO MUNDO NO SETOR DO MOBILIÁRIO

**Celso Lascasas** é o fundador de uma das mais conhecidas marcas de mobiliário e decoração em Portugal, que continua a crescer ano após ano. Numa entrevista exclusiva à *Gestão Empresarial*, conta que a aposta é, agora, no mercado estrangeiro, onde se destaca cada vez mais nas feiras internacionais, estando entre os melhores dos melhores.

Celso saiu da escola aos 13 anos para se dedicar à marcenaria, que era o caminho natural a seguir na zona onde nasceu: “Aqui na região de Paredes e Paços de Ferreira, a indústria é isto, mobiliário e estofos. Quando somos adolescentes somos quase obrigados a ir por este caminho e eu não fugi à regra. Tinha familiares com empresas e fui trabalhar para lá. Aprendi a arte de marceneiro e sempre tive aquele ‘bichinho’ de ter alguma coisa minha, gostava de, pelo menos, experimentar para ver se tinha capacidades para isso”, confidencia.

Foi em 2004 que o empresário se aventurou e pôs em prática o projeto dos seus sonhos: “Vendi algumas coisas, arranjei algum dinheiro e fiz uma empresa pequenina, eu e mais duas pessoas. Abri uma loja em Ermesinde mas, durante algum tempo, continuei a trabalhar noutra empresa porque tinha receio de que as coisas não corressem bem. Durante ano e meio trabalhava ao fim de semana na minha

empresa e durante a semana na outra. Quando vi que isto poderia ter pernas para andar, dediquei-me a 100% à minha marca, a Lascasas. A designação vem do meu sobrenome, que é Lascasas”, explica o empresário.

Quando começou, os recursos eram limitados e uma grande parte do trabalho da Lascasas era vender produtos de outras marcas. Para produzir, era necessário recorrer à subcontratação de serviços, até haver margem para apostar no fabrico interno. “Na crise de 2010/2011 foi quando começamos a ter alguma produção própria, porque a crise também nos bateu à porta. Tive de alterar alguns procedimentos e aproveitei para comprar duas pequenas máquinas. É importante ter poder de resposta, em vez de subcontratar terceiros, ter produção interna e poder fazer a peça sem depender de ninguém. Comecei pelos estofos, depois veio o mobiliário e, há quatro anos, montei uma serralharia. Neste momento, todo o mobiliário que temos

à venda é feito por nós. Há dois anos montamos uma coleção de iluminação que também é feita internamente. A ideia é termos, nas lojas da Lascasas, produtos 100% exclusivos, com a nossa marca, desde o tapete, à peça de decoração, tudo desenhado e concebido pela marca Lascasas”, revela o fundador da empresa.

Atualmente, a Lascasas conta com três unidades fabris: uma de mobiliário, outra de estofos e uma terceira de metal. “Orgulho-me do que fiz, fui eu que construí tudo do zero. Comecei com 100 metros de área produtiva e, neste momento, tenho 27 mil metros. Nada disto aconteceu de repente, vai acontecendo. Comecei a produzir todas as peças para não depender de ninguém, os parceiros e fornecedores estavam sempre a falhar nos prazos e depois a marca é que fica mal vista pelo cliente, porque falha”, desabafa o empresário.

Sobre os desafios que tem atravessado ao longo de todos estes anos,



Celso conta que nunca achou possível levar a sua marca ao nível em que se encontra atualmente, num processo que se deu passo a passo, assinalando apostas cruciais: “Um momento muito importante foi a abertura da primeira loja em Lisboa. Na altura, Lisboa era Nova Iorque. Era quase exportar. A faturação aumentou substancialmente. A primeira loja no estrangeiro, em Marbella, também foi marcante, assim como a primeira vez que vi a marca na televisão, quando abri a empresa nunca pensei que um dia fosse aparecer na televisão. As coisas foram acontecendo e quis sempre mais. Aos poucos, comecei a pensar em ter uma das melhores marcas mundiais do meu setor”, confidencia.

### ESTAR NO TOP 50 MUNDIAL

Nestes 17 anos, o momento mais difícil foi também um ponto de viragem, que determinou o crescimento da marca além-fronteiras: A crise de 2010/2011, foi a fase mais difícil para a Laskasas, que na altura trabalhava só o mercado interno. O empresário revela que “já estava a investir nas produções, mas era uma empresa 70 ou 80% mais pequena do que é agora. Pensei que ia perder tudo, mas percebi que para dar a volta à situação, tinha de dedicar-me ao mercado estrangeiro e assim foi”,



## Orgulho-me do que fiz, fui eu que construí tudo do zero

esclarece Celso Lascasas.

Hoje em dia, a Laskasas tem como principais mercados países como Dubai, Catar, Arábia Saudita e Bahrein, mas a aposta passa num futuro próximo por diversificar. “O mercado inglês é o nosso próximo investimento, em março vamos abrir um showroom em Londres. Atualmente, a Laskasas tem showrooms em Marbella, Punta Cana e Luanda. “Se tudo correr bem, no último trimestre deste ano queremos abrir em Nova Iorque, mas esse é, ainda, um projeto em análise. Começamos a conquistar o mercado dos Estados Unidos e Canadá. Já vendemos para lá, mas ainda é residual. Se-



ria bom alavancar com uma presença em Nova Iorque, permitindo às pessoas ver as nossas peças. Desde 2018, o foco é cimentar a marca a nível internacional e é o que estamos a fazer”.

Para 2022, uma das prioridades é a participação em duas grandes feiras mundiais: a Maison & Objet, que foi adiada para março, a acontecer em Paris e, em abril, a Isaloni, em Milão. “São as duas grandes feiras mundiais do nosso setor. Representam um grande investimento, mas se queremos ganhar pontos lá fora, temos de estar presentes e com uma boa presença! Tudo muito bem planeado. Tentamos estar ao nível dos melhores, que são os italianos. Eu olho para quem é ainda melhor. Estamos a falar dos melhores do mundo”, clarifica o entrevistado.

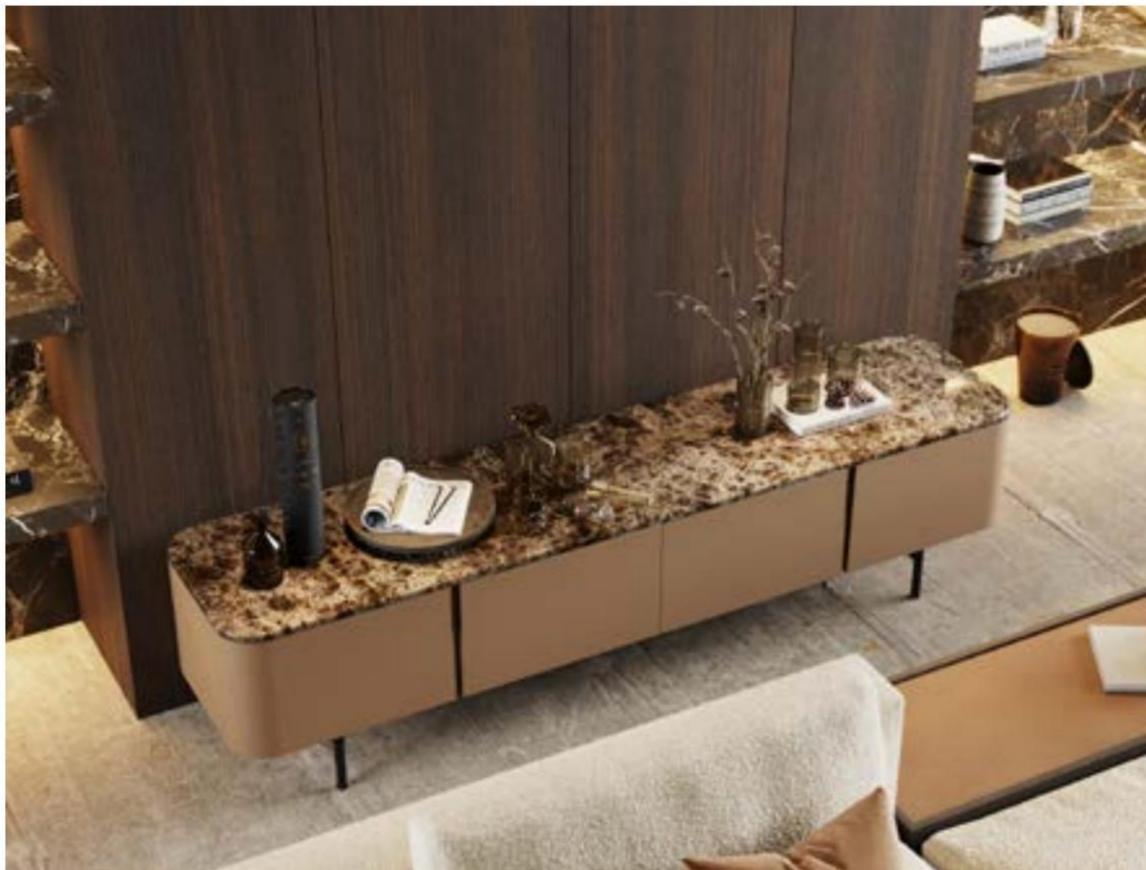
### OS MELHORES RESULTADOS DE SEMPRE

Numa altura em que o mundo se vê a braços com uma pandemia, a marca não regista prejuízo, pelo contrário, tem conseguido aumentar a faturação. O ano 2020 ficou marcado pelo encer-

ramento das nove lojas que fazem parte do grupo, durante “quatro ou cinco semanas”. Celso Lascasas explica o que aconteceu após uma análise do departamento financeiro: “Fizemos um cenário com uma quebra de 30 a 35% ao longo do ano 2020. Efetivamente, no primeiro semestre tivemos uma quebra grande mas terminámos o ano com uma subida de 14%, em relação a 2019. Os anos da pandemia (2020 e 2021) foram os melhores anos, com crescimento na ordem dos dois dígitos”, destaca.

Uma das mais-valias da Lascasas, em plena pandemia, foi a venda online: “O e-commerce já estava em andamento, mas devagar. Era um objetivo, mas não uma prioridade. Quando começou a pandemia, juntamos algumas equipas e investimos nessa área, com mais produtos à venda na internet. Em abril e maio de 2020, o online começou a disparar brutalmente. A pandemia acelerou esse processo que provavelmente só estaria concluído daqui a um ano. O mercado externo, esse, nunca baixou”, esclarece.

Em 2021, mesmo com um novo confinamento que durou dois meses e meio, houve um aumento de cerca de 16% na faturação relativamente a 2020, o que estabelece o melhor ano de sempre da empresa. “Estamos a crescer há cinco anos consecutivos, so-



bretudo na exportação, que é a nossa maior aposta. No mercado nacional já estamos cimentados. O nosso segmento é médio-alto e infelizmente esse poder de compra não é assim tão vasto no mercado nacional, não dá para fazer muito mais do que aquilo que já fizemos”, acrescenta o fundador da marca portuguesa.

### **FOCO NA QUALIDADE E NAS CONDIÇÕES DE TRABALHO**

“Sou um homem eternamente insatisfeito, abro o champanhe hoje por ter atingido um objetivo, mas amanhã já passou”, confessa o empresário. A empresa tem-se focado em investir no crescimento sustentado e a aposta nos departamentos de criação e desenvolvimento de produto e de comunicação revelam-se fundamentais. “Há uns oito anos não lhes dava tanto valor. Cresci focado na produção, nas fábricas, nas melhores técnicas de rentabilização do produto. Mas se não existir um depar-

tamento de criação a desenvolver um bom produto, sem uma boa comunicação do mesmo, a parte comercial não funciona, não se vende”, acrescenta.

A melhoria das políticas empresariais e condições de trabalho são, nesta fase, uma prioridade: “Temos investido em recursos humanos, em reforçar as equipas. A mão de obra está mais cara, é preciso segurar os talentos aqui, o que implica dar-lhes boas condições de trabalho e monetárias. O nosso ordenado mínimo é €750. Com o crescimento da marca, temos cada vez mais margem para pagar salários mais altos e justos, segurando os trabalhadores. Vamos, agora, dar cartões de saúde aos funcionários que, no final do mês, são 20 mil euros a mais nas nossas despesas. Neste momento, somos 440 pessoas, nas nove empresas do grupo”, revela o empresário.

### **“O PRODUTO PORTUGUÊS JÁ É VISTO COMO SENDO BOM”**

São marcas como a Lascasas que têm elevado Portugal a um patamar de destaque no universo do mobiliário e decoração. “Não sai nenhum produto das minhas fábricas sem a marca. No passado, já tivemos pedidos de produtos sem etiqueta e recusei sempre.



Agora essa questão já não acontece. O produto português já é visto como sendo bom. Tento fazer a minha parte para a minha marca e para a marca Portugal, se quero estar ao mais alto nível, indiretamente, estou a ajudar o nosso país também. Nos nossos pavilhões, nas feiras, na publicidade e nas redes sociais realçamos o ‘made in Portugal’ e as pessoas já começam a valorizar”, explica o fundador. Na opinião do empresário, apesar da elevada carga de impostos aplicada pelo Governo, que não favorece a competitividade das empresas, falta ambição aos empresários portugueses. “O país não vai crescer se as empresas não exportarem, têm de focar-se nisso”.

## OS DESAFIOS DO SETOR

A zona conhecida como ‘capital do móvel’, onde Celso cresceu, aprendeu a arte da marcenaria e implementou o seu próprio negócio, está em mudança, numa altura em que os jovens deixam de ver o setor como o caminho natural a seguir. “Nomes como serralheiro, marceneiro e polidor não são tão bem vistos pelos jovens como enfermeiro, designer ou arquiteto”, afirma, acrescentando ainda que, futuramente, pretende poder contribuir para a formação e dignificação de mais trabalhadores deste setor que regista, neste momento, falta de pessoas para trabalhar.

Desafiado a deixar alguns conselhos aos jovens empresários em início de carreira, Celso Lascasas afirma: “Têm que ter em conta o fator ‘risco’, que é muito grande. Não sou mais inteligente do que os outros, mas arrisco e não olho para trás. Também cometi erros, fiz investimentos que não deram certo. Mas é essencial ter em mente os riscos que se corre. Há dias em que nos questionamos se vale a pena mas, para atingir os objetivos, é preciso continuar a trabalhar”.



“Estamos a crescer há cerca de cinco anos consecutivos, sobretudo na exportação, que é a nossa maior aposta”

## NOVAS APOSTAS

O grupo Laskasas está também a dar os primeiros passos no ramo da construção e imobiliário, com o desenvolvimento de um pequeno projeto hoteleiro na cidade Invicta: “Gostava de fazer um pequeno hotel, com cerca de 20 quartos, para que, quando os clientes estrangeiros viessem visitar as fábricas, ficassem hospedados no hotel da Laskasas, equipado com os nossos produtos. Seria, no fundo, também um

pequeno showroom. Já tenho o edifício, no Porto, mas ainda não passa de uma ideia que estou a maturar”.

**LASKASAS®**

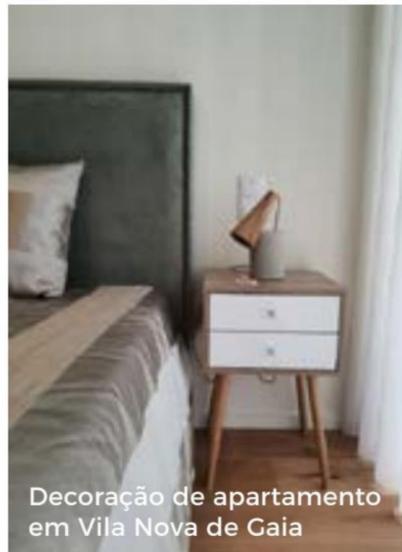
**Sede**  
Rua Alto do Facho  
576, 4585-831 Rebordosa

(+351) 938 235 654  
shop@laskasas.com  
laskasas.com/pt





Andreia Cunha



Decoração de apartamento em Vila Nova de Gaia



## “DAR VIDA AOS DESENHOS NO PAPEL, MATERIALIZAR O SONHO”

**Andreia Cunha Interiors** é um atelier de design de interiores e de decoração no Porto, que ambiciona criar um impacto positivo na vida dos seus clientes, através da transformação dos espaços. “Trabalhar de pessoas para pessoas, como principal fonte de inspiração”, é o lema deste projeto, tal como nos desvenda em entrevista **Andreia Cunha**, a alma criativa do atelier.

**Como forma introdutória, peço que se apresente aos nossos leitores (formação académica, percurso laboral, entre outras características).**

Fiz Mestrado em Arquitetura pela Escola Superior Artística do Porto. Mais tarde, o curso de decoração de interiores e uma especialização em Neuro Feng Shui. O meu percurso laboral é curioso e levou-me para longe da arquitetura, que nunca cheguei a exercer realmente. Após o mestrado, e durante o estágio, desencantei-me pela área. Por um lado, o país atravessava uma grave crise económica, sendo o setor da construção um dos mais afetados. Por outro lado, confesso que as longas horas passadas em frente ao computador fechada num gabinete nada me entusiasmavam. Já para não falar dos processos de licenciamento, extremamente morosos e burocráticos, que tanto atrasam a concretiza-

ção dos sonhos postos em papel, atirando-os tempo demais para o fundo de gavetas. Sou uma pessoa de pessoas e sou muito proativa. Gosto de relações humanas e gosto muito de concretizar. Enquanto procurava clareza, fiz formação em comunicação e marketing empresarial, onde tive contacto com empresas de diversos setores. Iniciei-me como comercial numa empresa da área da saúde e do bem-estar, o que me levou mais tarde a abrir uma clínica de saúde, estética e bem-estar, que mantive durante cinco anos.

Em 2019, da vontade de mudar de casa, surgiu a oportunidade de remodelar totalmente o interior da casa que viria a ser minha até aos dias de hoje. Fiz o projeto, a obra e a decoração. E fui tão feliz neste processo, que percebi que era isto que queria fazer até ao fim dos meus dias - transformar espaços em ambientes com identidade.

Considero que as pessoas devem estar sempre em primeiro lugar e as suas casas devem inspirá-las e fazê-las sentir-se como se estivessem no melhor lugar do mundo. Porque estão. Esta experiência deu-me essa aprendizagem, a influência que todos os detalhes do design e da decoração têm na forma como vivemos a casa e na forma como nos sentimos. Descobri que sou uma solucionadora, não há (aceito) impossíveis. Comecei sozinha, mas aos poucos a equipa cresceu e hoje somos mais.

**O atelier Andreia Cunha Interiors é um projeto que se dedica ao design e decoração de interiores, que surgiu em plena pandemia. Como foi criar uma empresa numa época tão desafiante?**

Foi surpreendentemente positivo. Comecei o marketing da empresa



Decoração de apartamento em Condomar



Tendo em conta que valorizamos o factor sustentabilidade nos projetos, damos preferência a marcas de mobiliário e de design portuguesas (e artesanais) e na execução dos projetos recorremos sempre a fabricantes portugueses



Decoración de moradia em Santa Maria da Feira

com a criação das páginas nas redes sociais em março, dias antes do primeiro confinamento.

A pandemia teve um impacto negativo em muita coisa, mas deu às pessoas a consciência da importância do espaço e do ambiente da casa nas suas vidas, dando-lhes tempo para pensar tudo o que precisavam de melhorar e para colocarem mãos à obra. Os setores da construção, do design de interiores e da decoração cresceram durante a pandemia. No primeiro semestre aproveitei para estudar mais (fiz a especialização), criar a identidade da marca e divulgá-la, e criar a minha rede de contactos – visitei fornecedores, lojas e fabricantes.

Lembro que o primeiro trabalho foi o projeto de uma cozinha, que eu adoro fazer! Porque é dos espaços em casa que mais usamos e onde passamos grande parte do tempo. Seguiram-se o projeto para a sala de um restaurante e o projeto de um café, que me deu a oportunidade de trabalhar espaços comerciais.

No segundo semestre fui convidada a projetar o interior da primeira Earthship a ser construída em Portugal Continental – um trabalho ainda em progresso. Achei muito interessante por ser pioneiro e por se basear numa construção tão sustentável, o que valorizo imenso.

**Que importância atribui a uma marca própria e como define a identidade/dinâmica que a caracteriza?**

Confiança, profissionalismo e em-

patia são os nossos pilares. Criatividade, identidade e sustentabilidade são os nossos valores. Gostamos de transparência em tudo e gostamos de trabalhar em equipa com os clientes. Eles acompanham o processo todo e tomam as decisões. Orientamos e mostramos as soluções, com uma boa dose de criatividade, claro, para tornar tudo mais interessante.

**Quais os serviços que disponibiliza e de que forma se posiciona e diferencia no mercado?**

Transformamos espaços em ambientes humanizados, plenos de identidade, para pessoas reais, com todas as suas histórias, crenças e receios. Não procuramos criar ambientes perfeitos. A perfeição não existe nem tampouco traz felicidade. Queremos que as pessoas sintam que pertencem ali e se deslumbrem todos os dias com aqueles detalhes que só elas conhecem. Essa é a beleza do nosso trabalho.

Fazemos consultoria, projeto de design e projeto chave na mão. Este último é o que mais nos entusiasma porque liberta o cliente de chatices e preocupações e só assim conseguimos garantir a qualidade e autenticidade do resultado final.

Muito importante para nós: conhecer os clientes pessoalmente! E visitar os espaços. Não fazemos projetos exclusivamente online (sabemos que é contrassenso na era em que vivemos).

Estar lado a lado com o cliente é muito importante, porque vamos relacionar-nos durante muito tempo e

tem que funcionar bem.

Nos espaços, precisamos de sentir os cheiros, observar a luz e ouvir os ruídos (ou ausência deles), saber o que se vê quando olhamos pela janela. Tudo importa.

**Enquanto empresária, mulher e empreendedora, quais os principais objetivos a que se propõe cumprir durante o próximo ano e no futuro?**

Enquanto ser humano e para a vida, quero continuar a ser sempre fiel a mim mesma e aos meus princípios e nunca parar de evoluir. Este ano quero aprender a apreciar mais os pequenos prazeres da vida e desfrutar ao máximo.

Enquanto empresária vou focar-me em elevar a marca ao próximo nível. Aumentar a equipa, trabalhar exclusivamente chave na mão e trabalhar além fronteiras estão nos planos.

Como empreendedora, abrir uma loja online de artigos de decoração e dar formação são dois objetivos no meu horizonte.

Trabalhamos com pessoas e o nosso foco são elas. Em última instância, tudo o que queremos é o que o nosso trabalho tenha um impacto verdadeiramente positivo nas suas vidas. Transformar espaços é o meio que usamos para atingir esse fim.



(+351) 910 814 298  
andrea-cunha-interiors.  
negocio.site



Decoración de apartamento na Maia



# REABILITAÇÃO COM MODERNIDADE E AUTENTICIDADE É A MARCA DAS CASAS RENOVATIO

O conceito é o de reabilitar, mas os padrões unem modernidade e respeito pelo património. A autenticidade associada à qualidade são as características que se destacam no trabalho desenvolvido pela **Casas Renovatio**, espaço localizado em Lisboa sob as mãos do engenheiro **Vasco Lopes**.

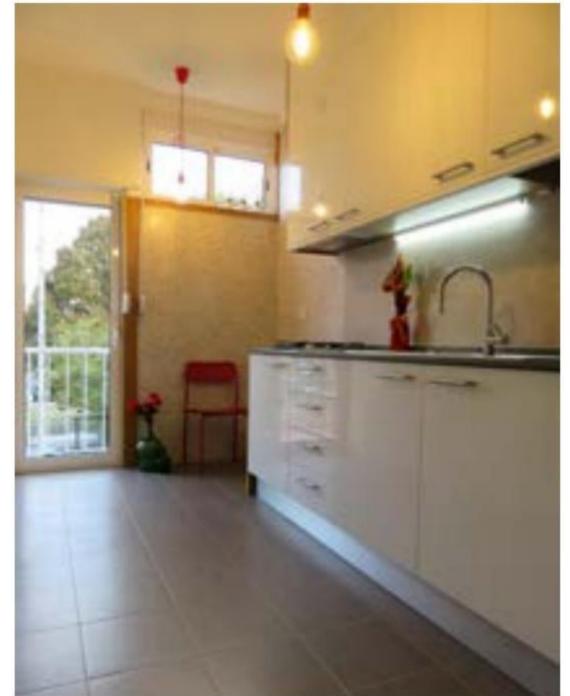
Foi em 2015 que Vasco Lopes, engenheiro civil de profissão, decidiu criar o seu próprio projeto. Depois de 15 anos de trabalho na área, em contacto direto com diferentes profissionais, o desemprego obrigou-o a avançar com outra solução profissional. O momento trouxe a criação de um projeto desafiante: o espaço Casas Renovatio.

Sustentabilidade, autenticidade e garantia são as bases deste projeto. “O nosso conceito consiste, essencialmente, na reabilitação de imóveis antigos, focando os padrões atuais, uma modernização equilibrada dos seus elementos principais, respeitando o

património com integração no conceito original. A escolha do nome Renovatio significa exatamente isso, um renascimento”.

Começou “projeto a projeto”, comprando os próprios imóveis, todos eles apartamentos com alguma idade. “Com imóveis próprios, percebi que consigo trabalhar de outra maneira. Os imóveis que tenho reabilitado têm sempre alguma idade e os trabalhos são sempre feitos de raiz, ou seja, vou praticamente até ao esqueleto do imóvel. Para mim isso é de grande importância e é algo que distingue a marca da Casas Renovatio, a substituição de todas as infraestruturas, que é imprescindível sobretudo em apartamentos dos anos 50 ou 60”, explica.

Com projeto próprio, também os desafios passaram a ser diferentes. “Há várias situações que surgem neste tipo de trabalho e que é necessário contornar. Os empreiteiros tentam muitas vezes fugir às despesas e no trabalho que desenvolvemos temos de garantir que isso não acontece, porque as infraestruturas têm de ser vistas como parte essencial. Outra questão é o cumprimento de prazos, já que existe uma grande dificuldade de nos conseguirmos comprometer com um prazo de entrega com um cliente e conseguir cumpri-lo com este nível de exigência, porque é muito difícil



dispor de empreiteiros responsáveis e que sejam competentes em cumprir esses prazos, já que também eles trabalham para outras empresas”.

Neste contexto, Vasco Lopes apenas coloca os imóveis à venda quando finalizados. “Para além do prazo de entrega que eu estabeleço, também decido tirar algumas fotografias, para depois mostrar não apenas o trabalho final, mas tudo o que foi sendo feito. Não basta dizer ao cliente que se fez, é preciso comprová-lo, dar essa segurança, fazer uma explanação do projeto, do início ao fim. Isso dá uma garantia diferente a quem decide comprar”.

O rigor no trabalho desenvolvido



pauta a reabilitação de cada imóvel. “O que quero mostrar com a Casas Renovatio é que as coisas são efetivamente realizadas e nós primamos pela diferença nesse aspeto. Não estamos imunes a erros, como ninguém está, mas primamos por ser rigorosos. A parte criativa fica muitas vezes condicionada porque é preciso ter noção da estrutura existente em cada casa e nós priorizamos isso. Não se pode, por exemplo, fazer rasgos, criar um open space, sem ter noção dessa obrigatória segurança estrutural”.

A diferença acentua-se também na forma como algumas características patrimoniais são conservadas. “Não chegamos e partimos tudo, fazemos questão de preservar também a identidade do imóvel. Preservar, por exemplo, mosaicos, pavimentos, as madeiras originais, detalhes que possam ser mantidos com qualidade e que integrem a identidade desse espaço. Temos parcerias com empresas que estão preparadas para trabalhar esse tipo de materiais antigos”.



### IMÓVEIS EM SINTRA E NA PONTINHA PRONTOS A SEREM COMERCIALIZADOS

Por enquanto, a Casas Renovatio tem trabalhado em imóveis mais pequenos, sobretudo apartamentos, mas está habilitada a trabalhar com outros tipos de imóveis. O feedback dos projetos tem sido muito positivo. “Fui sempre fazendo projeto a projeto e comecei a perceber que as pessoas gostavam do trabalho que eu produzia. Senti uma quebra neste ciclo com a pandemia, porque antes disso estávamos numa fase muito boa da empresa, tínhamos comercializado dois imóveis no espaço de um mês, mas creio que agora o mercado já está numa possível retoma”.

Vasco Lopes destaca a figura do pai, Rogério Lopes, como principal suporte também nos desafios. “Ele está ligado à área desde jovem e tem-me apoiado bastante. Esta é uma experiência de grande abertura e dinâmica para mim, mas que também conta com as suas surpresas, e ter esse background tem sido muito importante”. A inflação no mercado imobiliário é uma das questões que destaca como desafio. “Os imóveis neste momento estão em preços superiores ao dobro de quando começamos, em 2015. A nossa área de intervenção, se isto continuar assim, ficará muito condicionada”.

Com área de atuação no Distrito de Lisboa, a Casas Renovatio mantém várias parcerias com técnicos, nomeadamente com o Arquiteto Pedro Coelho. “Reabilitamos os imóveis à nossa imagem, mas a pensar sempre no cliente. Os gostos não são fáceis de conciliar, mas tentamos entender e conceber

para cada casa uma ideia que defina uma perfeita harmonia entre o antigo e o moderno, e até agora as pessoas têm dado um excelente feedback”.

O futuro, esse, também se constrói passo a passo. “Trabalhamos com capitais próprios, e é assim que quero continuar. Pessoalmente, foram 15 anos a trabalhar, com fases em que tive três trabalhos simultâneos, de dia e de noite. Foi um grande esforço, mas valeu a pena para assim criar a Casas Renovatio. Neste momento, temos dois novos imóveis, um em Sintra e outro na Pontinha, praticamente prontos para serem comercializados. Essa é a meta para o futuro próximo. Depois, ir vendo o que o mercado dita e partir para outros projetos”.

**CASAS**  
**RENOVATIO**

R. Elina Guimarães Lote 4  
1675-613 Pontinha - Lisboa

facebook.com/casasrenovatio  
casasrenovatio@gmail.com  
www.casasrenovatio.pt





António Barros e Jerusa Barros

# AMS BARROS: MOBILIÁRIO E DECORAÇÃO DE INTERIORES NUM SÓ

**António Barros** é o responsável pela criação da empresa, em 2018, que produz móveis 'made in Portugal', tendo como seu braço direito a sua esposa Jerusa Barros. Recentemente, começaram também a trabalhar na decoração de interiores, de forma a dar resposta aos pedidos dos clientes. Instalada em Paredes, no distrito do Porto, a **AMS Barros** é especialista em cozinhas e roupeiros à medida, mas fabrica todo o tipo de mobiliário.

“Isto tudo começou sem querer. Na altura, estava a trabalhar no estrangeiro, percebi que a família é mais importante do que tudo o resto e quis estar mais próximo, então regressar a Portugal era um objetivo. De repente, surgiu a oportunidade de abrir um negócio próprio e agora estamos na fabricação, mas começámos com a prestação de serviços, fazia montagens na área da carpintaria e dos móveis para várias empresas”, começa por nos revelar António Barros.

A produção de mobiliário iniciou em meados de 2021, após vários incidentes pessoais e profissionais que limitaram o casal. Em dezembro de 2020, numa das idas a França, António foi furtado e perdeu toda a ferramenta que levava. “Antes, fazíamos montagens de mobiliário e carpintaria para outras empresas e compra e venda de móveis para França. Em janeiro, tivemos que começar quase do zero, com a compra de toda a ferramenta nova e aí, surgiu a ideia de adquirir uma máquina mais robusta (esquadrejadora) para poder dar início ao fabrico de algu-

mas peças de mobiliário mais simples, pois muitas vezes eu era obrigado a recusar trabalho por os meus fornecedores não terem capacidade de resposta na entrega de material atempadamente. Com todos os contratemplos que tive nunca deitei a toalha ao chão, muito pelo contrário, ganhei ainda mais força e vontade de fazer mais e melhor”, explica o fundador.

A oportunidade de ter instalações para fabrico interno aconteceu em outubro do ano passado, quando o pai de António, também do setor do mobiliário, decidiu deixar a área e fechar negócio relativamente ao seu espaço de produção. “Peguei na minha empresa e vim para este espaço. Foi aí o grande salto. Foi uma coisa que sempre quis, ter fabricação”, admite. “A especialidade são as cozinhas e os roupeiros mas, fazemos de tudo em termos de mobiliário”.

A AMS Barros atua na zona do Grande Porto, sem limites geográficos definidos: “Os clientes veem-nos na internet e vão-nos procurando, vamos estando um bocadinho por todo o lado. Também trabalhamos muito para França”, explica Jerusa Barros.

Atualmente, a empresa tem um total de seis funcionários e foca-se em “marcar pela diferença, pela qualidade”, afirma Jerusa, exemplo disso mesmo, é o pequeno showroom que criaram dentro da fábrica e que permite aos clientes visualizarem as soluções apresentadas pela AMS Barros, em termos de mobiliário e decoração.

Cumprir prazos é uma das premissas da empresa: “Se há algo que distingue o António desde que começou a trabalhar é o cumprimento de prazos, não se compromete quando sabe que não vai conseguir cumprir. É incapaz de dizer que faz a encomenda e falhar com o cliente. Tal como não gostamos que falhem connosco, não gostamos de falhar com os outros”, acrescenta a empresária.

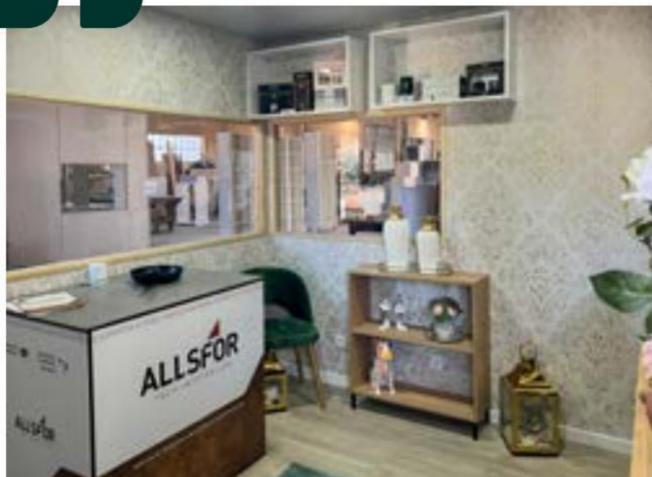
Devido à necessidade de atender aos pedidos dos clientes sobre a decoração de interiores, Jerusa dedicou-se a essa vertente, com a marca Verde Esmeralda. No entanto, a área da carpintaria tem ficado em segundo plano, dada a dificuldade em contratar colaboradores. “Com a falta de pessoal, tive de deixar para trás a carpintaria”, revela António.

O ano de 2022 promete continuar a ser de muita dedicação para manter os bons resultados: “Em toda a minha vida, sempre tive o objetivo de alcançar mais e tenho conseguido aos poucos. Consegui realizar um dos meus sonhos que era ter fabrico próprio. Para dar resposta ao trabalho, o ideal seria ter alguém que conseguisse dar conta das minhas funções e ter mais três pessoas que se deslocassem em trabalhos de carpintaria, a fazer montagens”, confessa António Barros, frisando que “é uma área em que está a faltar muito a mão de obra”.

Para o futuro, a AMS Barros está a preparar a criação de um showroom maior junto à fábrica, juntando num só espaço todas as soluções e serviços que disponibilizam aos clientes.



Gostamos de marcar pela diferença e pela qualidade, por isso só utilizamos materiais da melhor qualidade no processo de fabricação dos nossos móveis. Esperamos que 2022 seja um ano de conquistas.



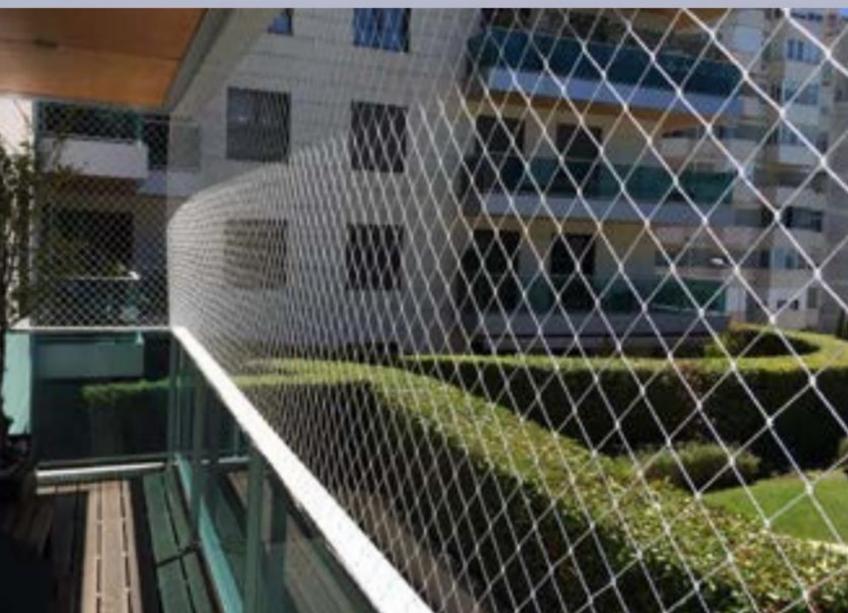
Rua do Penedo n209  
4580-676 Vilela  
Paredes  
(+351) 912 256 062  
(+351) 255 187 617  
geral@amsbarros.com  
www.amsbarros.com

# PROTEJA OS SEUS FILHOS E PRESERVE O QUE A SUA FAMÍLIA TEM DE MAIS VALIOSO

Especialistas em  
**redes de proteção anti-queda**  
de crianças e gatos para janelas,  
varandas, corrimões, piscinas e  
também redes anti-pombos



[WWW.ANTIKEDA.PT](http://WWW.ANTIKEDA.PT)



A segurança dos nossos filhos é o mais importante. Mas pense também nos seus animais de estimação. Para a proteção dos que nos são mais queridos, a empresa Antikeda apresenta diversas soluções eficazes. Alia a vasta experiência ao conhecimento, reunindo diversas soluções em redes de proteção para varandas e janelas e redes de segurança, através das redes de proteção anti-queda em nylon. Numa altura em que devido à pandemia passamos mais tempo em casa, vale a pena pensar nestas soluções e na proteção da sua família recorrendo a uma empresa especializada e com provas dadas no mercado.

Rua das cepas N°37  
2755-162 Cascais  
(+351) 961871370  
[www.antikeda.pt](http://www.antikeda.pt)  
[redes@antikeda.pt](mailto:redes@antikeda.pt)

**ANTIKEDA**  
  
**REDES  
SALVAVIDAS**

# “ENTENDO QUE A ARQUITETURA CONFIGURA O NOSSO QUOTIDIANO”

Com uma vasta experiência profissional partilhada entre Portugal e o Reino Unido, **Eliana Sousa** decidiu, em 2018, que era tempo de abrir o seu espaço próprio na cidade de Espinho, o atelier Eliana Sousa. A arquitetura é aquilo que a move, mas as artes plásticas e a pintura são também uma paixão.

## Gostaríamos de começar por conhecer o seu percurso académico e profissional, tendo em conta a experiência que adquiriu em Londres.

Foi no Porto, na FAUP, que adquiri bases consistentes de formação e de entendimento do que poderia ser como arquiteta. O percurso inicial por alguns escritórios foi orientado pela necessidade de enfrentar desafios maiores, o que me levou a ter o privilégio de integrar equipas de projetos de Siza Vieira.

Com a experiência aqui adquirida, decidi candidatar-me ao INOV-ART, promovido pela DGArtes que apoiava estágios internacionais para jovens. Ao ganhar a bolsa, em 2009, fui para Londres trabalhar num escritório de arquitetura premiado, Henning Stummel Architects, e o que duraria nove meses estendeu-se por nove anos. Foi lá que amadureci e descobri o meu perfil enquanto profissional e desenvolvi mais o meu lado artístico em artes plásticas, com cursos na Slade e Central Saint Martins.

Fui a arquiteta responsável de projetos de habitação premiados pelo RIBA e, também em Londres, formei-me na Bartlett, da UCL, numa pós-graduação/master em ARB/RIBA Part 3, programa para preparação profissional de gestão e legislação. A salientar, também, o curso

de reabilitação de edifícios na Society of Protection of Ancient Buildings.

## Quando e de que forma surgiu o atelier Eliana Sousa?

Regressei a Portugal em 2018 por me querer estabelecer. Sempre pretendi ter o meu espaço, obras da minha autoria, seria esse o momento. Já como mãe, tive uma reintegração gradual na profissão em Portugal, cada vez com mais encomendas, maioritariamente de habitação no Norte do país, algumas em Lisboa e Sesimbra e também um Centro de Dia e Lar no Alentejo. Com o surgimento de projetos, tive a necessidade de fazer crescer o meu escritório, apostando num futuro mais estabelecido.

## Qual o balanço que faz desde a abertura até hoje, nomeadamente do período pandémico?

Todo este tempo em Portugal, tem sido de evolução e de adaptação, porque a arquitetura no Reino Unido e em Portugal são encaradas de modo muito diferente. A pandemia fez prolongar esse ajuste a uma nova realidade, sendo um tempo de reflexão para todos. Apesar da paragem, sinto que o essencial prevaleceu e agrada-me ver que a arquitetura continua fundamental na nossa vida também como utentes. Estamos mais na nossa casa, percebemos melhor as nossas necessidades e o espaço onde vivemos.



Auto Retrato 2010

O investimento na construção, apesar de afetado pela incerteza, continuou durante a pandemia, beneficiando de uma maior consciência da importância de se viver com qualidade.

## O que distingue a arquitetura que desenvolve? Considera ter um conceito próprio?

Tanto o meu percurso profissional em Portugal como a experiência no Reino Unido fazem-me ter uma visão mais informada. Entendo que a arquitetura configura o nosso quotidiano e, caso seja adequada a nós, define-nos. Eu e a minha equipa pretendemos inspirar a vida do cliente, ouvindo-o e respondendo com o que lhe é essencial. Uma ideia e estratégia claras, sem redundâncias, definem para mim a qualidade de espaço, harmonia, qualidade de vida.

## Que futuro prevê, quais os projetos em vista, que objetivos gostaria de alcançar?

Neste momento pretendo voltar à pintura, continuar a trabalhar em projetos de reabilitação e habitação singulares, a minha grande paixão e, ao mesmo tempo, ampliar o portfólio para equipamentos. Sinto cada vez mais e acredito que toda a minha formação e experiência serão postas em prática com a consistência e o rigor que já caracterizam o escritório.



Nova habitação, Gaia



Prédio de apartamentos, Porto



Retrato, foto Rafael Leite

eliana  
sousa

arquitectura pintura desenho

mail@elianasousa.com | 918610908

www.elianasousa.com



Tin House, HSA, Londres,  
foto Luke Caulfield

A hand holding a set of keys with a house-shaped keychain. The background is a solid light orange color. The keychain is red and blue, resembling a small house with a blue roof and a red base. The keys are silver and attached to a ring.

**MERCADO  
IMOBILIÁRIO**

**ANA MORGADO PROPERTIES**

**HELENA GARCIA ZOME**

**DANIEL ALVES REMAX**

**DECISÕES E SOLUÇÕES AVEIRO VERA CRUZ**

**ENGEL & VOLKERS BRAGA GUIMARÃES**

**CARLA MONTEIRO CENTURY 21 COLOMBO**

**PT CASAS**

**PAULA FRANÇA REMAX**

**MAGNA CASA**



## RECOMEÇAR: ANA MORGADO PROPERTIES É O REFLEXO DA RESILIÊNCIA

Após um caminho com bastantes percalços, Ana criou a sua própria agência imobiliária e começou uma nova vida. Hoje, dedica-se ao coaching para poder dar aos outros o apoio de que, um dia, também precisou para não desistir do seu sonho.

### **Como forma introdutória, peço que se apresente aos nossos leitores e como chegou à abertura da sua própria empresa.**

Como costume dizer "por trás de um rosto está sempre uma história". Sou a Ana Morgado e estou na Mediação Imobiliária sem nunca ter imaginado este percurso para mim.

Depois de sete anos a trabalhar numa multinacional ligada ao setor farmacêutico, um despedimento coletivo, em 2008, levou-me ao desemprego. Desempregada, divorciada e com uma criança de um ano ao meu encargo, entrei numa fase francamente difícil da minha vida. Tinha que procurar um outro rumo para mim, mas estávamos em plena crise e não havia opções. Ter um negócio próprio também estava definitivamente fora dos meus planos. Nem eu imaginava o que o destino me reservava.

O desafio de experimentar algo no ramo imobiliário surgiu em 2010 através da minha prima, mas recusei imediatamente. Precisava de um emprego estável. Mas a saturação era muita e dei comigo em casa sem vislumbrar qualquer hipótese de trabalho. Acabei por ceder e foi então que esta aventura começou.

Um ano depois não tinha conseguido fechar qualquer negócio e acabei por ser convidada a sair. Passaram-se dois anos muito complicados em que fui mesmo posta à prova. Iniciei um negócio próprio sem sucesso que me arrastou para as limpezas domésticas. Fiz "das tripas coração" para me conseguir manter à tona, não era ali o meu lugar.

Precisava de encontrar uma alternativa e um dia soube de uma agência que ia abrir em Cascais. Tentei um lugar e fui aceite, inicialmente em part-time como comissionista, mas depois consegui uma remuneração base e passei a dedicar-me a 100%. Estava dado o mote para o que viria a seguir.

Nos dois anos seguintes passei por duas agências e nesse percurso percebi que o que fazia sentido para mim era se-

guir com um negócio próprio, onde eu pudesse trabalhar à minha maneira.

Iniciar uma empresa neste setor é muito duro, mas eu estava determinada a vencer. Ser empreendedor é, muitas vezes, um trabalho solitário. Por isso, senti necessidade de procurar ajuda e aprender mais. Nos últimos quatro anos tenho estado ligada ao Ricardo Teixeira, no programa KIAI ACADEMY Evolution, onde aprendi a dar os primeiros passos no marketing digital. Além do suporte, temos a oportunidade de nos relacionarmos com outros empreendedores, numa comunidade onde nunca nos sentimos sós. Esta tem sido a minha base e é ali que me sinto verdadeiramente desafiada.

Durante a pandemia, abracei um projeto como Coach e estou a fazer a certificação com o Ricardo Mendonza no IBC. Não podemos parar de aprender. Trabalhar como Real Estate Business Coach é algo que me dá um prazer enorme.

### **Que serviços disponibiliza aos seus clientes?**

O leque de serviços que disponibilizamos é vasto e o cliente pode contar, basicamente, com aquilo que precisar. A nossa oferta vai desde um serviço de chave na mão, em que o cliente só precisa de entrar com as malas, até ao serviço básico de compra e venda ou arrendamento do imóvel, onde tratamos de tudo.

Temos parceiros que trabalham conosco em serviços como limpezas, remodelações, pequenas reparações, pinturas, jardins e piscinas, home staging, decoração, desenvolvimento de projetos e construção. A oferta é bastante abrangente.

A nossa preocupação é manter um contacto próximo do cliente e o mais personalizado possível. Exploramos todas as opções do mercado, por isso, estamos abertos a fazer parcerias justas com todos os colegas. Não queremos que o cliente se preocupe com nada.

### **Qual é a área geográfica de atuação da empresa?**

A empresa está sediada na Quinta da Beloura, em Sintra, onde somos, neste momento, uma agência imobiliária de referência.

Já frequento a Quinta da Beloura desde 2000 e também moro aqui há 15 anos. Conheço a Beloura como a palma da minha mão, por isso, é aqui que o nosso negócio tem mais expressão, representando 76% das nossas vendas totais.

Temos, também, um espaço na zona de Salvaterra de Magos para dar resposta a alguns clientes que procuram aquela zona, bem como Benavente, para viver. A 30 minutos de Lisboa, esta zona oferece boas opções de imóveis – dentro do segmento alto e luxo – como a Herdade de Santo Estevão e outras propriedades muito especiais, com valores bastante mais baixos do que aqueles que temos aqui na Beloura. O tempo quente no verão é muito convidativo para disfrutar de uma casa com jardim e piscina durante quase 6 meses por ano. É uma excelente opção para quem pode trocar a vida agitada da cidade e comprar uma casa, possivelmente sem recurso a crédito e fazer um estilo de vida completamente diferente. Foi uma aposta que acreditamos vai correr muito bem.

### **Como descreve a atual situação do setor?**

Neste momento, o setor imobiliário está a passar por uma fase de ajuste. O facto de as regras para acesso ao Golden Visa terem mudado deslocou o interesse dos clientes para as zonas mais interiores do país, onde já se sente bastante a pressão da subida dos preços. No Alentejo e na Comporta, é mesmo muito óbvio.

Outro fator que irá ter impacto é o aumento do custo da construção e a subida prevista da Euribor com a consequente subida no valor das prestações mensais.

As novas regras previstas para o acesso ao crédito bancário, a redução do prazo máximo do empréstimo e o possível

aumento do valor de capitais próprios exigido aos clientes para entrada inicial da compra do imóvel, também não vão ajudar. Sabemos que a pandemia tem penalizado muito as famílias, por isso, acho pouco provável que tenham poupança de valores tão elevados. Para os que precisam de recorrer ao crédito, esta é a altura certa para comprar.

Tudo isto terá, obviamente, impacto nos preços. Terão mesmo que baixar, mas vamos esperar para ver. Acho que a classe média vai ser bastante penalizada, portanto, o mercado vai ter que ceder. O segmento alto e luxo não irá sofrer muito, pois é sempre onde a oscilação dos preços tem menos impacto.

**Em 2020, a pandemia da Covid-19 alterou os métodos de trabalho das empresas e afetou a maioria**

**dos setores empresariais. De que forma foram sentidas as mudanças na estrutura interna da empresa?**

Tudo fazia acreditar que o setor imobiliário iria ser grandemente afetado pelas restrições da pandemia, mas o que é certo é que não foi. As empresas tiveram que adaptar os seus métodos de trabalho, apostando cada vez mais na tecnologia. Hoje, já não seríamos capazes de voltar ao passado. Já não faz qualquer sentido.

Internamente, adaptámo-nos também de acordo com os novos tempos. Trabalhamos quase a 100% a partir de casa e fazemos grande parte das nossas reuniões por Zoom. A minha assistente está em Viana do Castelo e assegura perfeitamente todas as tarefas necessárias. Estamos a trabalhar de uma forma quase 100% digital, pelo que a distância não é obstáculo.

**Que balanço faz desde a abertura até agora e como foi o ano de 2021, sobretudo a nível económico?**

O balanço é extremamente positivo. Comecei muito assustada, mas muito determinada a vencer. Não foi nada fácil recomeçar a minha vida e fazer este percurso, mas tem sido uma aprendizagem fantástica. Consegui coisas que talvez só existissem nos meus sonhos mais impossíveis, mas agora não há impossíveis para nós.

Neste percurso de seis anos da empresa ANA MORGADO Properties, registámos crescimentos anuais sustentados, mas 2020 foi, de facto, um ano atípico e um ano de viragem. A crescente procura de moradias em detrimento dos apartamentos, aqui na Quinta da Beloura, permitiu-nos registar um crescimento de 110% nas vendas.

Isto deve-se, também, ao facto dos nossos clientes serem maioritariamente portugueses e, por isso, não estarmos dependentes de deslocações do estrangeiro para que pudéssemos dar seguimento aos negócios que tínhamos em mãos.

Em 2021 continuámos a trabalhar em força e as vendas cresceram mais 76%. Temos uma responsabilidade grande mas sabemos que com objetivos bem definidos e o foco nas coisas certas, conseguimos chegar lá.

**Que previsão faz para a Ana Morgado Properties em 2022?**

Estamos muito fortes no que diz respeito à nossa estratégia digital, a trabalhar com as ferramentas mais avançadas no mercado e a fazer coisas realmente diferentes, que acreditamos que serão muito atrativas para os clientes que procurem uma propriedade dentro do segmento de imóveis que trabalhamos. Estamos a preparar um pacote de serviços que irá surpreender.

Face aos bons resultados e aos planos que temos para o futuro, 2022 será o ano de apostar em mais tecnologia e fazer crescer a equipa. Queremos que os nossos consultores se sintam apoiados, não só com formação contínua, mas também com acesso a todo o suporte interno para que se possam dedicar maioritariamente a atividades de alto rendimento. Por isso, procuramos consultores que queiram trabalhar neste mercado e ambicionem o sucesso.

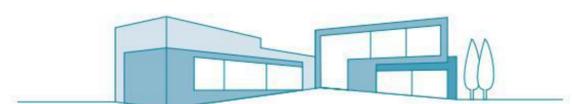


**REAL ESTATE BUSINESS COACH**

A decisão de enveredar pelo coaching, como Real Estate Business Coach faz para mim todo o sentido. Nesta profissão, ser resiliente é absolutamente fundamental. Da minha experiência pessoal e da minha experiência enquanto mediadora imobiliária, reparo que os consultores têm muita dificuldade em enfrentar a pressão dos primeiros meses de trabalho e muitos acabam por desistir.

Orgulho-me de ter feito, e continuar a fazer, a diferença na vida de alguém que também quis desistir e eu não deixei. Desistir não é opção e termos alguém ao nosso lado que nos dá a força para continuar, que nos abre a novas perspetivas e a novas oportunidades, que nos dá aquele bocadinho de confiança que, nem que seja num único momento, nos falta, é absolutamente fundamental. Alguém que é capaz de ver o nosso potencial e o potencial do nosso negócio, que nos desafia a ultrapassar crenças e nos coloca com o mindset certo, que nos permite atingir patamares muito além do que achávamos ser possível.

É isso que me proponho a fazer com todos aqueles que têm vontade de dar uma oportunidade a si próprios para mudar as suas vidas e arriscam fazer algo diferente. Esta é a magia do coaching. Esta é a magia de fazer acontecer, rumo ao sucesso.



**ANA MORGADO Properties**  
Prime & Luxury Investments

AMI: 15258  
Viela da Beloura, 4 - Galerias ALPHA  
MALL - Loja 17 - Quinta da Beloura

(+351) 912 442 287  
comercial@anamorgadoproperties.com  
www.anamorgadoproperties.com

# EQUIPA IMOBILIÁRIA ONDE CADA CLIENTE É ÚNICO, TAL COMO O SEU IMÓVEL

**Helena Garcia** é uma referência no mercado imobiliário na região da Grande Lisboa. Dedicou-se a esta área há quase 15 anos e o percurso tem sido de crescimento, com resultados consolidados a cada ano. Com uma equipa que já deu provas e arrecadou diversos prémios, a equipa Helena Garcia tem feito a diferença na **Zome**®.

## Quais as vantagens de ter uma equipa com base na Zome? Porquê esta marca?

A Zome® é uma empresa 100% portuguesa, com representação a nível nacional e internacional.

Escolhemos a Zome® como a nossa empresa porque nos identificamos com a missão e com os valores desta marca. A preocupação com as pessoas, com o profissionalismo, com a transparência e com a solidez de um negócio ligam-nos, sem dúvida, à Zome®.

Aqui, a nossa equipa é constantemente acompanhada por um business coach e um staff fantástico que nos ajudam a crescer. Temos acesso à melhor formação do mercado imobiliário, o que nos permite solidificar conhecimentos, fazer novas aprendizagens e estarmos sempre atualizados sobre o mercado.

Temos também acesso à tecnologia mais avançada, o que não só facilita a gestão do nosso dia a dia, como nos permite disponibilizar aos nossos clientes as melhores ferramentas imobiliárias, como a plataforma Zome Now®, e que trazem mais segurança, rapidez e simplicidade a cada negócio. Na Zome® somos incentivados a crescer, a fazermos mais e sermos melhores. Isso é muito importante.

## Como caracteriza a evolução do seu trabalho no último ano? Que balanço faz de 2021?

Em 2021, continuamos a crescer e atingimos ótimos resultados, tendo recebido o prémio Mega Star e alcançado novamente o primeiro lugar na nossa loja em angariações e faturação. Estes reconhecimentos são consequência da forma como trabalhamos e das relações de confiança que construímos ao longo destes quase 15 anos com clientes e parceiros de negócio, aos quais somos muito gratos.

Olhar para estes resultados, faz-nos perceber que estamos a conseguir cumprir o nosso objetivo principal: assegurar um serviço profissional e de qualidade a todos os que nos procuram nesta fase importante das suas vidas.

Isso deixa-nos muito felizes e motivados a continuar.

## Como se encontra, atualmente, o mercado imobiliário na zona em que atua? Como poderá ser 2022?

O mercado imobiliário na zona da grande Lisboa continua em franca ascensão, registando-se uma procura de imóveis bastante superior à oferta, o que não faz prever uma queda imediata dos valores de mercado. Enquanto a procura for superior à oferta, e as taxas de juro se mantiverem baixas, os bancos continuam a conceder crédito às famílias, e a dinâmica de mercado mantém-se.

A tendência em 2022 poderá ser de abrandamento gradual, dependendo da evolução da recuperação econó-

mica face à pandemia. São variáveis que poderão influenciar a procura e consequente oferta de imóveis, tendo efeito direto sobre o mercado, fazendo oscilar os preços, e agitar o mercado, que acredito se manterá para já num registo ascendente.

## Que objetivos pretende a Equipa Helena Garcia alcançar neste novo ano?

Neste novo ano, pretendemos continuar a crescer e atingir novos patamares em conjunto, conquistando a confiança de novos clientes que precisem da nossa ajuda e mantendo as boas relações que já temos.

Vamos crescer internamente com a entrada de novos membros que irão permitir atingir uma nova qualidade de trabalho e um melhor acompanhamento a todos os nossos clientes.

Queremos melhorar constantemente o serviço a clientes proprietários e compradores, simplificando ainda mais os processos e permitindo a cada um tenha connosco a melhor experiência imobiliária possível, de acordo com as suas expectativas e objetivos.

Temos também como objetivo continuar a posicionar-nos no mercado como uma equipa profissional e de referência nas localizações em que atuamos, ajudando o maior número de proprietários e compradores, fazendo a diferença nas suas vidas.





HELENA GARCIA

# Gostava de receber um Estudo de Mercado Gratuito?

Garanta que vende a sua  
casa pelo valor certo!

## Contacte-me!



96 177 86 71



helena.garcia@zome.pt

**zome**  
REAL ESTATE AMI 4662



# DANIEL DAS CASAS

A trabalhar como consultor desde 2017, **Daniel Alves** destaca-se no setor imobiliário da Lourinhã, na **Remax Next**. Os últimos anos são de um desenvolvimento sustentado e contínuo do seu trabalho e os resultados falam por si, ano após ano. Com um percurso pautado pelo profissionalismo e dedicação, é já conhecido na Lourinhã como “Daniel das casas”.

## **Como começou esta sua aventura no ramo do imobiliário e na Remax?**

Sempre estive ligado ao mundo do imobiliário na parte da construção mas, desde 2008, que seguia o meu percurso noutros trabalhos. Tudo começou em 2017 como uma brincadeira, fiz uma formação e, a convite de um amigo, fui experimentar o ramo imobiliário e identifiquei-me. Gostei do convívio, de conhecer pessoas novas.

Entretanto, a agência em que estava a trabalhar era um bocado longe da minha terra natal, que é a Lourinhã e para qual resolvi regressar. Comecei a trabalhar na Remax Next no início de 2018, a fazer boas angariações e boas vendas. Como costume dizer, o ramo imobiliário faz-se de relações com as pessoas. Ganhando empatia e fazendo um bom trabalho, os negócios surgem e as pessoas procuram-nos. Os primeiros 18 meses são praticamente a semear para depois começar a colher os frutos, é preciso semear para depois colher. Felizmente tem corrido bem, de ano para ano, tenho melhorado.

## **Como se descreve enquanto consultor imobiliário?**

O meu ponto forte é a simpatia, socializo bem com as pessoas. Neste momento passam por mim na rua e dizem: “Olha o Daniel das casas”.

## **É uma mais-valia conhecer bem esta zona? Como caracteriza a zona da Lourinhã?**

Conhecer a zona é uma vantagem, assim como perceber bem a parte da construção por ter estado ligado a essa área desde os meus 17 anos. Sei avaliar se os imóveis estão a bom preço, se precisam de obras, entre outros aspetos.

As pessoas acham que vendo muito a estrangeiros nesta zona, mas os meus clientes são, sobretudo, emigrantes e pessoas oriundas de Lisboa e arredores. Vendem a casa e vêm procurar um lugar sossegado no campo, com quintal, um bocadinho de terreno. Com a pandemia, as pessoas começaram a valorizar o espaço exterior da casa porque se sentiram fechadas entre quatro paredes.

Aqui, os pontos fortes são o clima, a costa e, principalmente, a distância a que estamos de Lisboa, os acessos à capital são bons. As pessoas vêm porque querem estar a 45 minutos de Lisboa e tem transportes públicos.

## **Dá mais importância à angariação, venda ou outras partes do processo?**

Todas as etapas são importantes mas o meu foco é a angariação, que é a origem de

tudo. É como num supermercado, se eu tiver as prateleiras vazias, os clientes vão embora. Foco-me em angariar com qualidade e apreço. Tenho uma boa carteira de clientes que contacto quando consigo um imóvel.

## **Os clientes têm entendido o regime de exclusividade da Remax?**

É uma questão de explicarmos o que é a exclusividade, que se aplica apenas na angariação, promoção e divulgação, não na venda. Qualquer um pode vender o imóvel. Tenho exclusividade em angariar e divulgar para fazer um trabalho de excelência. Faço o vídeo de drone, uma virtual tour ou um vídeo interior e exterior. Cada produto tem as suas especificidades e foco-me em fazer o melhor trabalho possível.

Sei que faço um trabalho diferenciado e tenho sempre a minha comissão garantida, pelo menos pela angariação. Não



Socializo bem com as pessoas, o meu ponto forte é a simpatia. Neste momento passam por mim na rua e dizem “Olha o Daniel das casas”



me vejo a trabalhar numa agência em aberto, a fazer o investimento inicial sem a garantia de receber uma comissão. Não seria capaz de trabalhar sem exclusividade.

**Que tipo de cliente o procura, sobretudo no último ano?**

Predomina o cliente nacional acima dos 40 anos. Há muita procura de moradias e apartamentos. Há muita procura e pouca oferta, nomeadamente de moradias até 140 mil euros. Neste momento, na Lourinhã, uma boa moradia já custa no mínimo 250 mil euros e nem todos têm essa possibilidade. O imóvel mais caro que já vendi foi no valor de 550 mil euros.

Ultimamente têm surgido muitos casos de crédito. Aí, primeiro, encaminhando para o nosso consultor financeiro para avaliar a capacidade financeira. Este processo é importante antes de ir mostrar casas que correspondem ao que o cliente pediu. Às vezes o cliente diz-me que tem capacidade financeira até um certo valor e, na verdade, tem uma capacidade inferior à que foi dita. Quando isto é verificado, torna-se muito mais fácil fazer o acompanhamento.

**Os prémios ganhos são o reconhecimento de um bom trabalho, que nem sempre foi fácil. O Daniel já tem alguns prémios importantes.**

Todos os prémios que recebi são especiais, são o alcançar de objetivos. Talvez o mais especial tenha sido o primeiro, que representa o culminar do meu primeiro ano de trabalho. Não esperava e deu-me força. Tenho melhorado os meus resultados ano após



ano. Os prémios vão provando que foi uma boa opção dedicar-me ao ramo imobiliário.

**Estamos a iniciar o ano 2022. Podemos esperar que seja o melhor ano do Daniel Alves?**

Estou a perspetivar que este seja o meu melhor ano. Pretendo continuar a superar-me, superar 2021. Há negócios em curso e vão surgindo coisas novas e espero ultrapassar largamente a faturação de 2021, manter as angariações com qualidade e apreço e manter uma forte relação de proximidade com o cliente. Vou continuar a apostar no marketing e a recorrer a meios tecnológicos.

**Que conselho daria a alguém que esteja a pensar enveredar pelo setor imobiliário?**

Isto é um negócio de relações. Para uma pessoa que seja sociável, que goste de conversar, que seja extrovertida... é o ramo certo. É preciso conhecer pessoas novas para começar a angariar imóveis, contactos. É uma profissão de contactos.

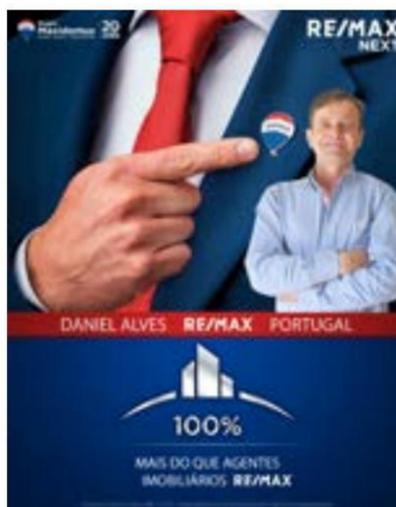
**Que mensagem de esperança quer deixar aos seus clientes, parceiros e amigos?**

Desejo a todos um excelente ano 2022, com uma vida normal, sem confinamentos. Se precisarem dos meus serviços, cá estou eu.



RE/MAX Next - AMI 11310  
Rua Adolfo Bordalo, nº 5 R/C Dtº  
Lourinhã - Lourinhã e Atalaia

(+351) 919 569 466 / (+351) 261 422 400  
dbalves@remax.pt  
www.remax.pt/agente/daniel-alves/124181033



# ACOMPANHAMENTO PERSONALIZADO E HUMANO A NÍVEL NACIONAL

**Cláudio Rama** é diretor-geral da **DS AVEIRO VERA CRUZ**. O empresário, que reúne um vasto currículo na área comercial e de vendas, decidiu em 2017 arriscar e fundar a própria empresa. Atualmente, a DS AVEIRO VERA CRUZ é uma referência no imobiliário e intermediação de crédito, tanto na região de Aveiro, como a nível nacional, operando em todo o país. Cláudio Rama conta-nos a sua trajetória, bem como os planos para o futuro da agência.

## **Quando foi fundada a DS Aveiro Vera Cruz e como foi a evolução da empresa até aos dias de hoje?**

A DS AVEIRO VERA CRUZ abriu em janeiro de 2018. O nosso primeiro ano foi de aprendizagem, conhecimento do mercado e aperfeiçoamento de estratégias. 2021 foi um ano de concretização dos objetivos com que iniciamos. Neste momento, somos uma empresa com um crescimento sustentado e que goza de ótima reputação no mercado.

## **Como foi o seu percurso profissional até ser diretor da agência? Porque decidiu dedicar-se a esta área?**

Iniciei o meu percurso profissional na Rosas Construtores como administrativo, em 1997. Em 1999, iniciei na UNICER com o objetivo de implementar um projeto de vendas e, em 2002, foi-me lançado o desafio de chefiar uma equipa de vendas, função que ocupei até julho de 2007. Em agosto desse mesmo ano entro na SONAE como diretor de loja da SportZone. A área financeira e dos seguros era uma paixão e, por isso, em julho de 2017 decido abraçar este sonho de abrir o meu próprio negócio onde hoje sou o diretor-geral da DS AVEIRO VERA CRUZ.

**Os empresários enfrentam sempre inúmeros desafios. Des-**

## **de que lidera a DS Aveiro Vera Cruz quais foram os principais? A pandemia é um deles?**

O principal e maior desafio foi o arranque e desenvolvimento da empresa, pois era uma área nova para mim e, por isso, foi mais desafiante de início. No entanto, com muito esforço, humildade e resiliência, hoje a DS AVEIRO VERA CRUZ é uma referência, não só na região de Aveiro, mas também a nível nacional porque fazemos negócio em todo o país.

A pandemia levou-nos a ver a vida de uma nova perspetiva. Ao sermos obrigados a fechar as portas e a adaptarmo-nos a uma nova realidade, focamos e investimos nas interações através do online. Através da minha participação no grupo de networking - BNI PRIMUS tive a oportunidade de conhecer profissionais de diferentes áreas e de diferentes culturas, com quem aprendi imenso. As restrições a que fomos sujeitos revelaram-se uma oportunidade de dar visibilidade ao serviço 360 da DS Aveiro Vera Cruz que permite ao cliente obter as melhores soluções, poupando tempo, sem se expor aos riscos desta fase pandémica, com o acompanhamento personalizado e humano que os nossos colaboradores proporcionam.

## **Como podemos verificar na última edição, a DS Aveiro Vera Cruz presta um serviço 360, com intermediação de crédito, imobiliária, seguros, mediação de obras e construção. É esta ampla abordagem que vos distingue? Quais os valores que preconizam?**

O Serviço 360 que a DS AVEIRO VERA

CRUZ presta é um serviço personalizado e de excelência, que desenvolvemos em função das necessidades específicas de cada cliente. Através da nossa experiência e junto das várias entidades intervenientes nos processos (Crédito, Seguros e Mediação Imobiliária) conseguimos as melhores soluções de mercado, com uma poupança efetiva, visto que alguns destes serviços são gratuitos para o cliente. Esta dinâmica está alinhada com os nossos valores que são: entejuda, profissionalismo, ética e transparência. O alinhamento destes fatores resulta numa sinergia que vem facilitar parcerias com diferentes profissionais, de várias áreas complementares, ajudando o cliente a aceder a todos estes serviços num só espaço, tornando o processo mais fácil, mais rápido e com maior garantia da concretização dos seus objetivos.

## **Quais os objetivos e projetos que pretende concretizar ao longo do ano de 2022?**

Um dos principais objetivos em 2022 é manter a DS AVEIRO VERA CRUZ como uma referência nas áreas de Intermediação de Crédito e Mediação Imobiliária, expandindo para clientes investidores estrangeiros e desenvolvendo as restantes áreas de negócio com que trabalhamos. Para concretizar esse objetivo estamos a admitir novos colaboradores para reforçar a ótima equipa que já temos, e trabalhar a par com estes. Procuramos profissionais que comunguem de uma postura dinâmica e honesta, com foco em servir o cliente com ética e profissionalismo, onde o bom negócio só é bom quando todas as partes são respeitadas.





# AVEIRO VERA CRUZ

Mediação Imobiliária | Intermediação de Crédito | Seguros

## UMA EQUIPA EM CRESCIMENTO EM AVEIRO

### QUER JUNTAR-SE A NÓS?

#### 7 Vantagens:

- Apoio inicial e permanente
- Formação gratuita e diferenciada
- Programa de Gestão e CRM imobiliário exclusivos
- Acesso a múltiplas áreas profissionais
- Credibilidade da marca
- Rentabilidade elevada
- Sem limites geográficos



#### MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

Atuamos quer na Angariação, quer na Venda.

Na Angariação de imóveis tratamos de todo o processo, dando suporte ao cliente vendedor, nomeadamente a recolha da documentação necessária e os diversos procedimentos para colocar o imóvel no mercado, cumprindo as regras exigidas pelo IMPIC.

Na Venda de imóveis acompanhamos o cliente comprador a encontrar no mercado o imóvel que vai ao encontro das suas necessidades.

**Pedro Neves**  
Consultor Imobiliário



#### INTERMEDIAÇÃO DE CRÉDITO

Ao cliente que necessita de crédito para concretizar os seus projetos e com base no seu perfil, ajudamo-lo a encontrar a melhor solução do mercado, já que trabalhamos com os 10 principais bancos a operar em Portugal. O nosso serviço assenta na transparência e correção para com o cliente, sendo este serviço totalmente gratuito.

**Rafael Fonseca**  
Gestor de Crédito e  
Consultor Imobiliário



#### MEDIAÇÃO DE SEGUROS

Apesar de alguns dos seguros não serem obrigatórios, fazê-los traz estabilidade e segurança para o seu património.

Dentro da agência, o cliente obtém uma análise abrangente do seu perfil financeiro, o que garante uma evolução mais consistente do seu processo.

Como complemento do crédito imobiliário, acompanhamo-lo a encontrar as melhores soluções de Seguros, pois a maioria dos bancos já permite que sejam contratados dissociados do crédito.

**Mariana Cancela**  
Mediadora de Seguros



#### MEDIAÇÃO DE OBRAS

Trabalhamos a Mediação de obras e Construção de Imóveis, onde em parceria com arquitetos, construtores e demais intervenientes ajudamos o cliente a aceder a todos estes serviços num só espaço, tornando o processo mais fácil, mais rápido e com maior garantia da concretização dos seus objetivos e da sua habitação de sonho.

**Marta Sampaio**  
Diretora Comercial

decisoesesolucoes.com

## O SEU SONHO COMEÇA AQUI

**SOLUÇÕES 360°**  
MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA · INTERMEDIAÇÃO DE CRÉDITO  
MEDIAÇÃO DE OBRAS E CONSTRUÇÃO DE IMÓVEIS  
MEDIAÇÃO DE SEGUROS

# ESPECIALISTAS EM IMÓVEIS PREMIUM DE LUXO

**Susana Sá Diener** e **Christopher Diener** são licenciados e gerentes da **Engel & Völkers Braga – Guimarães**, em funcionamento desde agosto de 2021. Numa entrevista exclusiva, falam daquela que é a maior imobiliária do mundo especializada em imóveis premium e de luxo e dos desafios inerentes à atividade e revelam que nos próximos anos pretendem abrir mais sucursais no distrito de Braga.

## O que distingue esta agência imobiliária das restantes?

A Engel & Völkers é a maior imobiliária do mundo especializada em imóveis premium e de luxo. Estamos no mercado há 40 anos e temos mais de 900 lojas em todo o mundo. Mais de 15 mil agentes trabalham sob a nossa marca e o número cresce a cada dia. Podemos recorrer a vários especialistas da nossa rede, por exemplo, especialistas para a venda de adegas, castelos e palácios, ou o nosso Private Office, especializado na comercialização discreta de propriedades de alto padrão em todo o mundo.

Também é importante referir que “Premium” nem sempre significa que um imóvel tem que ter um preço alto, esta categoria caracteriza-se, por exemplo, ou também, pela ótima localização de um imóvel ou pela sua arquitetura especial. Por esse motivo, imóveis ou propriedades com estas características podem ser incluídos no nosso portfólio.

## Como descrevem a forma de trabalho da empresa?

Os nossos clientes são muito exigentes e esperam de nós o melhor serviço. Temos como objetivo responder a essas expectativas em todos os momentos. Para cada uma das nossas propriedades, criamos um conceito de marketing individual no qual analisamos os grupos-alvo que são depois



Susana Sá Diener e Christopher Diener

abordados através do marketing direto. É importante para nós proceder discretamente se for esse o desejo dos nossos clientes, pois muitos deles estão mais expostos e não desejam nenhuma atenção adicional. Algumas das nossas propriedades são comercializadas diretamente por meio da nossa rede global, sem serem sequer publicadas nos nossos sites.

## Que serviços são disponibilizados ao cliente?

Acompanhamos os nossos clientes em todo o processo de compra e venda dos seus imóveis. Apoiamos com-

pradores e investidores nacionais e estrangeiros para encontrarem o imóvel certo. Somos profissionais no marketing discreto de imóveis de alta qualidade e oferecemos uma rede internacional de especialistas para todas as questões relacionadas com a compra e venda de imóveis premium e de luxo.

Claro, ajudamos também a determinar preços de mercado realistas e, se necessário, podemos ter acesso a vários serviços dentro da nossa rede local, como arquitetos, advogados, empresas de construção, decoradores de interiores, etc. A mediação de crédito também está para um futuro próximo.



### Quantos membros fazem parte da equipa Engel & Völkers Braga - Guimarães?

Para além dos dois gerentes, Susana Sá Diener e Christopher Diener, a nossa equipa é atualmente composta por quatro agentes e uma chefe de equipa. Está prevista a contratação de uma assistente e a ampliação da equipa com mais seis agentes.

### O recrutamento de novos funcionários é um desafio? Porquê?

Como consultor na Engel & Völkers e como o preço médio dos imóveis que vendemos é mais elevado, em comparação com outras agências, o rendimento que pode obter é, também ele, maior. Além disso, os agentes que trabalham para nós não têm custos adicionais, por exemplo, para marketing, espaço de escritório ou formação, pois todos são assumidos por nós e o agente pode manter a comissão que ganhou.

Infelizmente, muitas pessoas e agentes da região ainda não conhecem bem a nossa marca, nem as nossas condições de trabalho e, por isso, muitas vezes não vêm motivos para se candidatarem. Mas isto é uma questão de comunicação que levará o seu tempo.

O nosso objetivo é ser a melhor agência imobiliária do norte de Portugal. É claro que os agentes que trabalham connosco têm que ter também este objetivo em mente. Ter iniciativa, visão empresarial, criatividade, saber identificar as oportunidades e falar pelo menos uma língua estrangeira são condições essenciais. Os nossos valores fundamentais são competência, paixão e exclusividade. Qualquer pessoa que se identifique com eles e esteja disposta a interagir com diferentes personalidades nacionais e internacionais, é muito bem-vinda.

### Qual o perfil, em traços gerais, do vosso cliente e que tipo de imóveis é mais procurado?

Não existe um perfil padrão. Os nossos clientes, proprietários ou compradores são muito diferentes. Desde o empresário que vende a sua casa de luxo, a famílias jovens que procuram a sua primeira casa ou o reformado que procura uma casa confortável para viver uma nova fase da sua vida. E é isto que torna o nosso trabalho tão especial e interessante: todos os dias lidamos com as mais diversas personalidades e histórias de vida. Isto também nos enriquece como pessoas.

### Que balanço fazem dos últimos meses e o que perspetivam para o futuro?

O nosso início em Braga correu muito bem. Desde a remodelação da loja, que foi um sucesso graças ao excelente trabalho prestado pela firma que escolhemos, aos ótimos colaboradores que temos e que já estabeleceram muitos relacionamentos com pessoas e instituições da nossa região. Já conseguimos vender vários imóveis, portanto estamos dentro do que delineamos para o primeiro ano.

Para o futuro queremos estabelecer a marca Engel & Völkers em todo o distrito de Braga e Mondim de Basto como especialista em imobiliário pre-

mium e de luxo e alcançar a liderança de mercado neste exigente segmento. Queremos que as pessoas nos associem a um excelente serviço, confiabilidade e confiança. Se conseguirmos isso, fizemos um bom trabalho.

  
**ENGEL & VÖLKERS**  
Braga - Guimarães

R. Eça de Queirós 38  
4700-315 Braga

(+351) 253 070 478  
[www.engelvoelkers.com/pt-pt/braga-guimaraes](http://www.engelvoelkers.com/pt-pt/braga-guimaraes)



## CARLA BASTO - TEAM LEADER

Desde a sua abertura, em 2021, a Engel & Völkers Braga – Guimarães conta com a colaboração de Carla Basto, chefe de equipa. Após 21 anos de trabalho na área da comunicação, marketing e gestão de eventos, foi a pandemia que a obrigou a desistir da sua própria empresa de organização de eventos e a procurar um novo rumo. Encontrou, assim, uma paixão inesperada: “Ainda não fez um ano e já parece uma década, tal é a intensidade e gosto pelo ramo imobiliário, que nunca imaginei ter”, revela.

A Engel & Völkers surgiu na vida de Carla na altura certa: “Fiz uma breve pesquisa na internet e apercebi-me que a Engel & Völkers iria abrir escritório em Braga para trabalhar a região do Minho. Conhecia bem e identificava-me com a marca e com os seus valores e foi aí que, através do LinkedIn, me propus a fazer parte da equipa”. Descreve o seu trajeto na agência como “desafiante e motivador” e elogia toda a equipa. “Trabalho com uma equipa excepcional, extremamente organizada, rigorosa e ciente do brio profissional”, acrescenta a team leader.

“Na Engel & Völkers ajudamos a construir projetos de vida e a alcançar sonhos. A equipa e cada um de nós tem de ser capaz de olhar para o cliente não como um objetivo de venda, mas como um sonho que nos cabe ajudar a realizar. A perceção do cliente e a leitura que fazemos dele dão-nos indicadores preciosos para conseguirmos o match perfeito, a casa perfeita para o seu projeto de vida”, conclui Carla Basto.



Carla Basto

# “UM CLIENTE FELIZ E SATISFEITO É O MELHOR CARTÃO DE VISITA”

**Carla Monteiro** é consultora na **Century 21 Colombo** onde, diariamente, tem todo o apoio necessário à sua atividade. Os valores da marca foram decisivos na escolha e garante que a satisfação do cliente é a motivação de que necessita para fazer um bom trabalho.

O balanço dos últimos anos é positivo para Carla e, mesmo nesta fase pandémica, 2021 foi um ótimo ano para a consultora: “Foi um ano com vários momentos marcantes, bastante trabalho, dedicação, foco e muita aprendizagem. Consegui concretizar o objetivo a que me propus no início do ano, que era ganhar o Galardão Internacional Diamante (faturação superior a €100.000). Na altura não sabia bem como iria consegui-lo, só pensava que tinha de conseguir”, conta. “Tê-lo conseguido, deixou-me muito feliz e realizada, com um sentimento de dever cumprido”, revela a consultora.

Carla Monteiro desenvolve o seu trabalho na zona de Lisboa e periferia e, enquanto profissional, diz gostar de desafios, de estar em contacto com o público, de conhecer pessoas novas e tem clientes que se tornaram grandes amigos. Prima, todos os dias, por oferecer o melhor serviço possível, sem que o cliente tenha grandes preocupações.

O futuro da consultora passa por manter a satisfação e confiança por parte dos clientes. “Estou muito grata a todos os clientes que confiaram em mim e no meu trabalho e que o referenciam a outras pessoas, grata a todos os que estão comigo e me ajudam



quando necessito, porque nunca conseguimos sozinhos, estar numa loja estruturada com um bom staff nos vários departamentos, sempre prontos a ajudar, é muito importante. Nunca esqueço aqueles que estão a meu lado e simplesmente acreditam, apoiam, motivam e me dizem aquela palavra que preciso de ouvir nesse momento”, enaltece a consultora imobiliária.

Em 2022, o desafio é “dar continuidade à aprendizagem e evolução” do ano anterior, com vista ao crescimento, “nunca esquecendo as bases”, afir-

ma. “Um cliente feliz e satisfeito é o nosso melhor cartão de visita e continua a ser a minha principal fonte de motivação”.

## CENTURY 21.

AMI: 7002  
Rua Professor Reinaldo dos Santos 14  
Loja A | 1500-506 Lisboa

(+351) 914 037 213  
carlamonteiro@century21.pt  
www.century21.pt/consultor-imobiliario/  
carlamonteiro



## TESTEMUNHO DO BROKER



A Carla Monteiro tem sido, pelo seu elevado profissionalismo e competência, uma referência para todos os seus colegas. Considero um privilégio tê-la na nossa equipa pela forma como, tão bem, representa a nossa agência e a nossa marca.

Os resultados de excelência que tem vindo a alcançar espelham toda a sua determinação, resiliência, ambição e prazer de bem fazer.

Qualquer cliente que venha a ser acompanhado pela Carla Monteiro terá certamente uma experiência marcante, pelo que, garantidamente, recomendaria os seus serviços a todos os meus amigos e familiares.

Nuno Almeida

**A NÃO PERDER NA PRÓXIMA EDIÇÃO  
A REPORTAGEM SOBRE A PT CASAS**



**PT.CASAS<sup>®</sup>**  
**a nossa marca é você!**

**MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA**  
t. 261 311 320 | 913 780 018

**Loja Torres Vedras 1**  
Avenida General Humberto Delgado 27B | 2560 272 Torres Vedras

**Loja Torres Vedras Sede**  
Rua Paiva Andrada 5B | 2560 357 Torres Vedras

**Loja Carcavelos**  
Estrada da Rebelva 660A | 2775 370 Carcavelos

# CLAREZA COMO PUNTO-CHAVE NA VENDA DE IMÓVEIS

**Paula França** divide a sua vida profissional por duas grandes paixões: o ensino e o ramo imobiliário. Nos seus negócios, nada menos tem para oferecer do que seriedade, honestidade e clareza aos clientes que procuram a **Remax Focus**, em Vila Nova de Gaia.

Nascida e criada em Vila Nova de Gaia, desde muito cedo que Paula França expressava o seu desejo de ser professora de educação física. “Tirei o curso de Ciências do Desporto e Educação Física na Faculdade de Ciências de Desporto e Educação Física da Universidade do Porto. Comecei a trabalhar nesta área em 1992 e ser professora de educação física é a minha atividade principal”, começa por contar. Confessa, ainda, nunca ter ambicionado outros objetivos profissionais para o futuro mas, em 2017, deu os primeiros passos no setor imobiliário, com a sua entrada na Remax.

“Sempre gostei de ver e observar casas de uma forma leiga e informal. Tenho duas filhas e vivo apenas com elas e então pensei em aliar um gosto pessoal a uma vertente profissional para tentar obter um rendimento extra. Foram esses os motivos que me levaram a entrar na Remax”, elucida Paula França, confidenciando que esta não foi uma adaptação fácil, uma vez que “ser professora de educação física não tem nada a ver com o setor imobiliário. É uma área com vivências completamente diferentes, mas iguais numa característica: lidar com pessoas”, explica.

Uma das maiores dificuldades nes-

ta adaptação passou pela carga burocrática associada aos processos de venda de imóveis, algo que Paula França pensaria ser bem mais simples. “Não tinha a mínima ideia da burocracia existente nos processos imobiliários. Tive de fazer uma formação inicial neste ramo para ser consultora imobiliária. Aprendi bastante e nunca pensei que esta área fosse tão exigente. Existem muitas dificuldades que nos surgem no processo de venda de uma casa. A quantidade de documentação necessária e a necessidade da mesma estar em conformidade, o que por vezes não acontece, pode dar lugar a processos morosos e complexos”, explica. No entanto, a consultora destaca o trabalho de equipa como fundamental: “Conto sempre com o apoio dos diversos departamentos da Remax Focus, que facilitam imenso qualquer processo burocrático, sendo uma mais-valia para qualquer consultor”, afirma com satisfação.

Paula França não hesitou em optar pela Remax no momento em que decidiu investir na sua atividade nesta vertente. “Procurei logo a Remax por ser uma das marcas mais conhecidas a nível nacional e internacional. Nem sequer pensei noutras agências imobiliárias e esta foi a primeira a que concorri e na qual iniciei e permaneci”, orgulha-se a consultora, ressaltando ainda, estar muito satisfeita com o trabalho na Remax Focus, representando uma mais-valia pela dimensão da marca. “Quando falamos em imobiliário, uma das primeiras marcas que surge é esta, sendo mais mediática. Em termos de projeção, mediatismo e resultados, considero que a Remax é a melhor”, remata.

Para Paula França, seriedade e honestidade, bem como a clareza e a abertura com que faz os seus negócios são os pontos-chave do sucesso.



Paula França

“Sou uma pessoa muito transparente, leal e sincera para comigo, colegas e clientes. Ter empatia e saber colocar-se no lugar do outro, é a chave para conseguir bons resultados e chegar ao coração das pessoas; não só no ramo imobiliário, como na minha vida pessoal e profissional”.

Apesar do gosto pelo ramo imobiliário, Paula França não equaciona abandonar o ensino, sendo essa a sua grande paixão profissional. No entanto, pretende continuar a dar cartas no setor imobiliário no ano de 2022, sendo que 2021 foi o seu melhor ano no ramo, uma vez que a pandemia veio estimular a procura de mais moradias. “Para este ano, desejo o mínimo que é alcançar o primeiro prémio a nível Remax. Não defino mais objetivos também, por ter outra atividade profissional que desejo manter sempre como primordial: a escola”, conclui a professora.

**RE/MAX**

Paula França  
(+351) 969 537 216

RE/MAX Focus  
Fachada Colossal, Lda - AMI 15187  
Avenida Infante Dom Henrique, N° 292  
V. N. de Gaia - Mafamude e Vilar do Paraíso

[www.remax.pt/agente/paula-franca/125701035](http://www.remax.pt/agente/paula-franca/125701035)



# UMA EQUIPA DE ÉTICA E RIGOR MILITAR

**José Dias** fez carreira no exército durante 36 anos. Em 2018, criou a **Magna Casa** e os seus colaboradores são militares na reserva e/ou na reforma. Em entrevista fala-nos dos desafios encontrados, frisando “Pretendo uma equipa que se identifique com os meus princípios, ou seja, empenho, competência, transparência”.

José enveredou pelo percurso militar, onde foi, também, especialista em Sistemas de Informação Geográfica. Quando passou à reserva, percebeu que não conseguia estar parado, “queria continuar ativo”. A convite de um amigo, frequentou uma formação na área do imobiliário: “O mercado imobiliário é desafiante e cativou-me, não estava à espera de ligar-me tanto a esta atividade”, garante.

Após alguns prémios na empresa em que trabalhava, sentiu ser hora de criar a sua própria agência. Assim surgiu a JD Imobiliária, em 2016: “Trabalhava a partir de minha casa e a empresa durou dois anos. Com o aumento do número de clientes surgiu, em 2018, a ideia de fazer nascer a Magna Casa, e a necessidade de ter um espaço físico com condições para receber com dignidade os clien-

tes e também para a equipa trabalhar”.

A Magna Casa atua na área geográfica do distrito de Lisboa. Os consultores são especialistas da zona da sua própria residência, como Lisboa, Cascais e Sintra. “A oferta de imóveis é pouca e a procura é grande, não há casas suficientes para satisfazer a procura dos clientes compradores e, nas que há, o preço tem subido imenso”, conta o militar.

A forma de trabalho da Magna Casa passa por priorizar a exclusividade, com serviços imobiliário de qualidade. Fazemos partilhas com qualquer agente ou agência imobiliária: “O nosso lema é “Relações de Confiança” e o nosso foco é sempre no cliente e na defesa do seu interesse, bem como num serviço de proximidade”, esclarece o consultor.

Para José, é importante motivar os seus colaboradores e dar-lhes boas condições de trabalho com formação obrigatória totalmente gratuita.

“Os consultores da Magna Casa não pagam um cêntimo para exercer a atividade, é tudo gratuito para eles, incluindo o marketing pessoal. Se os consultores precisarem de alguma coisa, sabem que

é só pedir”. Eduardo Henriques, Manuel Dias, Eduardo Moreira e Miguel Peixoto são os nomes que dão a cara pela agência, juntamente com o seu fundador, e que trabalham diariamente para o sucesso da mesma.

## BALANÇO DOS TRÊS ANOS DE TRABALHO E PERSPETIVAS PARA O FUTURO

José Dias afirma que a agência tem evoluído, rumo às metas que vão sendo definidas: “Os objetivos da Magna Casa foram crescendo gradualmente, comecei sozinho e fui recrutando mais elementos, em fases distintas. Todos os objetivos delineados foram atingidos, o de 2021 foi ligeiramente ultrapassado, quer em termos de capacidade de captação de clientes, quer em termos financeiros. Dou graças por nos termos instalado no centro comercial das Palmeiras, onde estabelecemos relações de confiança, as pessoas vêm ter connosco para dar e pedir informações do mercado imobiliário aqui à volta”.

O militar conta que, para se atingirem os resultados pretendidos, “tem de haver uma dedicação total, estar disponível para atender o telefone durante a noite se for preciso. Fazemos uma aposta muito grande na formação profissional e no acompanhamento e adaptação a novas tecnologias”.

Com o ano 2022 ainda no início, a previsão é de um progresso ainda mais significativo. “Temos objetivos definidos para este ano, ligeiramente superiores aos do ano anterior, não faria sentido estagnar.

Estou confiante de que os vamos atingir”, conclui José Dias.



Equipa da Magna Casa



José Dias

### O QUE DIZEM SOBRE NÓS?

●● A negociação que fiz através desta imobiliária permitiu-me atingir os resultados que esperava, em grande parte fruto da persistência, dedicação e trabalho dos seus colaboradores (particularmente do Manuel Dias), mas também da seriedade, verdade e honestidade da conduta e do comportamento ético dos mesmos. Por tudo isto recomendo a Magna Casa, porque efetivamente faz justiça ao seu nome: uma imobiliária EXCECIONAL.

Constança Barreira

●● Graças à dedicação e transparência do Sr. José Dias, a minha mãe conseguiu tudo o que procurava numa casa. Não há palavras que façam justiça ao profissionalismo, simpatia e disponibilidade demonstrados na aquisição da casa da minha mãe. Muito obrigado por tudo.

Rómulo Rodrigues

●● A Magna Casa ajudou-nos a encontrar a casa que procurávamos! Quero agradecer todo o profissionalismo, atenção e dedicação com que acompanharam todo o processo e a forma como nos ajudaram para que tudo corresse da melhor forma! O meu muito obrigada, especialmente ao José Dias e ao Eduardo Henriques.

Rita Dinis



C. C. Palmeiras,  
Rua Quinta das Palmeiras  
91C, Loja 156, 1º Piso - Oeiras

(+351) 211 633 461 | 961 226 628  
www.magnacasa.pt



## INTERMEDIACÃO DE CRÉDITO

O que é a intermediação de crédito? O que fazem os intermediários de crédito? É sobretudo a resposta a estas duas questões, que lançou o mote para as páginas que se seguem. Um setor ainda desconhecido de muitos leitores, mas que trabalha na busca e análise das melhores soluções de financiamento para o crédito, seja ele, pessoal, habitação, consolidado, automóvel, entre outros. Um serviço levado a cabo por profissionais regidos pelo Banco de Portugal e que é totalmente gratuito. Fique a saber mais nas próximas páginas.

ANICA

REALIZE PLUS

APM CRÉDITOS

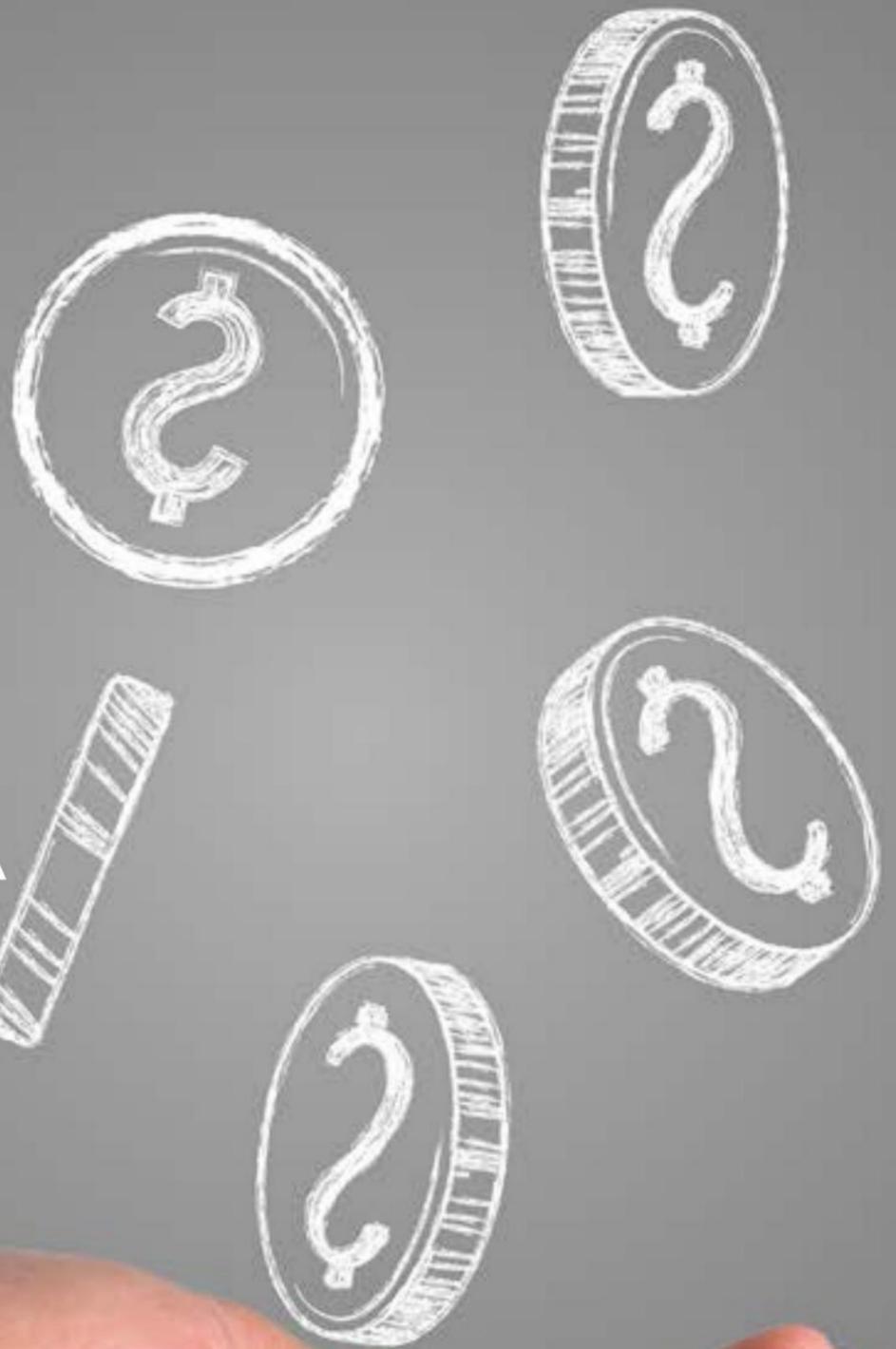
PCOUTO SOLUTIONS

DOUTOR FINANÇAS

PP PARTNERS

DS INTERMEDIÁRIOS DE  
CRÉDITO LEÇA DA PAMEIRA

ALAMEDA CRÉDITOS



# A ÚNICA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA REPRESENTANTE DO SETOR

Na representação dos intermediários de crédito junto do Banco de Portugal (BdP) e bancos mutuantes, a **ANICA – Associação Nacional de Intermediários de Crédito Autorizados** é uma entidade com o foco de apoiar a atividade dos seus associados, bem como promover a aquisição de novas competências profissionais, sendo a única associação representante do setor da intermediação de crédito, em Portugal, com cerca de 6 mil inscritos no BdP.



Tiago Vilaça, presidente da ANICA

A ANICA nasce da necessidade de dar a conhecer à sociedade portuguesa uma nova profissão: o intermediário de crédito. “Toda a gente sabe o que é um médico ou um engenheiro, mas poucos sabem o que é um intermediário de crédito. A associação nasce para dinamizar junto da sociedade civil o que é a função deste profissional”, começa por dizer Tiago Vilaça, presidente da associação.

O representante desta associação, que começou a dar os primeiros passos em 2018, frisa que “se o cliente olhar para nós como o profissional que lhe vai gerir todo o processo de crédito, que o vai aconselhar, mas também retirar o trabalho de procurar no mercado a melhor solução, vai compreender qual a importância e o papel do intermediário de crédito”, ressalva Tiago Vilaça, acrescentando que, “os intermediários de crédito são uma extensão da distribuição de produtos financeiros de crédito dos bancos. A regulamentação da intermediação de crédito incide sobre aquilo que são os particulares, o crédito ao consumo das famílias, regulando o sobre-endividamento das mesmas”. É neste preciso ponto que incide a grande vantagem da intermediação de crédito, sendo para a ANICA uma importante bandeira ter os seus associados como entidades que se revelam mais-valias. “Nós ajudamos o cliente a tomar uma decisão informada e responsável. Os intermediários de crédito têm de acrescentar valor a este processo. No fundo, estão a aportar o conhecimento que têm, saber analisar a capacidade de endividamento do cliente, procurar a melhor solução e fazer um processo chave na

mão de intermediação”, participando numa melhor gestão financeira das famílias portuguesas.

## PORQUÊ SER ASSOCIADO?

No que respeita a vantagens, “todos os intermediários de crédito têm interesse em participar ativamente na regulamentação da sua profissão. Através da ANICA, têm a possibilidade de escrever História nesta profissão, uma vez que muito há a fazer”, garante Tiago Vilaça. “A ANICA engloba os intermediários de crédito registados no Banco de Portugal, quer sejam vinculados, não vinculados ou a título acessório, o que significa que, para fazerem a inscrição junto da associação, têm de ter o registo no Banco de Portugal”, garantido assim o máximo rigor e exigência no setor.

Para o cliente, as vantagens são também garantidas. “Um intermediário de crédito faz o trabalho que o cliente abdica de fazer. Quando se pretende fazer um crédito habitação, o cliente vai a vários bancos obter propostas que se traduzem numa linguagem complexa. Não existe, muitas vezes, por parte do cliente uma literacia financeira técnica”, lamenta o presidente da associação que pretende ver nos associados da ANICA profissionais devidamente qualificados e pedagógicos com o cliente. “Se o processo for bem gerido, vamos ter mais vantagens para o cliente em termos de celeridade dos processos de crédito”, explica.

A ANICA tem vindo a trabalhar na qualificação e formação dos seus associados e acredita que a intermediação de crédito será uma realidade cada vez

mais presente em Portugal, “o que é do interesse dos bancos”, ressalva Tiago Vilaça. “A intermediação de crédito está crescente e vai ter um impacto na sociedade portuguesa, que pode ser mais positivo se tivermos uma qualificação. Para essa qualificação, temos de ter serviço e formação. É nisto que estamos a trabalhar na associação”, ressalva.

Um dos objetivos da ANICA passa por aumentar a força junto dos bancos mutuantes e Banco de Portugal através do aumento do número de associados, bem como continuar a aprimorar todos os serviços de apoio aos mesmos, onde se destacam o apoio jurídico e o acesso aos seguros obrigatórios de responsabilidade civil, para o acesso à profissão. Foi criado, ainda, o selo ANICA para que o consumidor compreenda que um associado ANICA “é um intermediário de crédito com a subscrição obrigatória de um Código de Ética, que é um profissional devidamente informado sobre as alterações normativas da profissão”, conclui o presidente da única associação representante do setor da intermediação de crédito, com cerca de 6 mil profissionais registados no Banco de Portugal.



**ANICA**

Associação Nacional Intermediários Crédito Autorizados

Rua de Cedofeita n° 433,  
4050-181 Porto

(+351) 220 917 305  
geral@anica.org.pt  
www.anica.org.pt

# “A SOLUÇÃO MAIS ADEQUADA, COM PERSONALIZAÇÃO, RAPIDEZ E COMPETÊNCIA”

A **Realize Plus** distingue-se no mercado pela real implementação dos seus valores, aliados à experiência da equipa, de até 30 anos no setor da banca. Constituída por profissionais altamente qualificados e competentes, o diretor-geral **Orlando Teixeira** partilha, em entrevista, o seu exemplo de empreendedorismo, revelando também a importância do trabalho desenvolvido em prol das famílias e empresas nacionais.

**É diretor-geral da empresa e reúne largos anos de experiência comercial e financeira. Fale-nos do seu percurso profissional e das motivações que o levaram a ser empresário.**

Comecei a trabalhar muito cedo, com 18 anos, ao mesmo tempo que estudava. Sempre me empenhei fortemente nos desafios que fui enfrentando ao longo da vida, tentando superá-los. Felizmente, vivi no seio de uma família grande com quatro irmãos mais novos, em que fomos brindados com uma educação de ouro.

Assim, trabalhei como vendedor durante sete anos, enquanto me licenciava em Gestão pelo ISCTE, cumpri o serviço militar, abracei uma carreira no setor automóvel no Grupo Fiat por dez anos. Lá encontrei o meu mentor, o Eng.º Malheiro, o Diretor-Geral na altura, que apostou em mim num cargo de direção comercial da Lancia, tinha eu apenas 30 anos de idade. Ao mesmo tempo, tive uma experiência extraordinária em lecionar no Conservatório Nacional, no curso de Cinema durante 15 anos, que me enriqueceu muito em contacto com várias gerações no meio artístico.

Em 1998, encontrei uma nova paixão, a marca Audi. Passei a ser o diretor comercial desta grande marca, na SIVA (na altura, Grupo SAG). Em 2005, desafiaram-me para liderar, em Portugal, a marca Skoda como diretor geral. Esta foi a minha grande missão, em elevar a marca a outro patamar, melhorar a sua imagem, reestruturar a rede de concessionários e motivá-los.

Como alguns momentos altos, dos quais muito me orgulho, conseguimos um aumento de vendas de 41% em 2005, 59% em 2010, 37% em 2014 e 31% em 2015. Já a gerir concessões, com cerca de 70 pessoas sob a minha responsabilidade, a minha equipa foi eleita pela SIVA/Porsche Holding, o melhor concessionário Skoda 2019.

Com a experiência acumulada ao longo de mais de 30 anos no setor automóvel, desenvolvi competências de gestão estratégica, comercial e financeira. Durante muitos anos, trabalhei diretamente com a área financeira em estreita colaboração com as sociedades financeiras

como a Fiat Crédito, o Interbanco, o Santander Consumer e, mais recentemente, com o VW Bank, quer na conceção de campanhas de suporte à venda de automóveis, quer no desenvolvimento de processos na interligação entre estas empresas financeiras, o importador e a rede de concessionários.

**A Realize Plus é franchisada da MaxFinance, quando surgiu a empresa e porque decidiu integrar esta rede?**

A ideia de desenvolver a atividade de intermediação de crédito surgiu há um ano, após um ano sabático e de estudo do mercado quanto às oportunidades de negócio com potencial de crescimento num futuro próximo.

A parceria com a MaxFinance, surge assim como uma evolução natural da minha carreira, potenciando o meu espírito empreendedor. Encontrei na MaxFinance um excelente acolhimento, pessoas competentes que têm apoiado a Realize Plus a construir os pilares para percorrer um caminho de sucesso. É, de facto, uma boa oportunidade de investimento, para criar postos de trabalho, prestar um serviço de confiança, credível e relevante para a sociedade, suportado num grupo dinâmico, inovador e sólido, como é o Grupo Ganhar/ Everybody Wins. É um grupo com visão, líder na área imobiliária (Remax) e na intermediação de crédito, precisamente com a MaxFinance.

Existe chama, paixão, liderança, motivação, resultados que conduzem ao sucesso. Exatamente aquilo que sempre me fez mover toda a vida.

**São especialistas em intermediação de crédito com soluções à medida. Em que consiste o trabalho desenvolvido? Que serviços disponibilizam ao cliente?**

Os bancos e outras sociedades financeiras apostam cada vez mais nas parcerias com os intermediários de crédito, que neste caso concreto, atuam através de contratos de vinculação em representação daqueles. São os chamados intermediários de crédito vinculados não exclusivos, que não cobram qualquer quantia aos clientes, uma vez que são



Orlando Teixeira



Equipa Realize Plus: Ana Machado, Sérgio Mélice, Rita Almeida, Ana Araújo e Orlando Teixeira

remunerados pelos bancos. Por exemplo, no caso da Realize Plus, através do franchise com a Maxfinance, temos protocolos com nove Bancos (A Banca, Bankinter, BPI, Banco CTT, CGD, EuroBic, Novo Banco, Santander e UCI), o que nos permite oferecer um serviço financeiro bastante alargado, com soluções otimizadas face às necessidades dos clientes. Estamos a falar de soluções para particulares/famílias como o crédito à habitação; transferências de crédito à habitação, crédito automóvel, leasing imobiliário/mobiliário, de crédito pessoal, crédito consolidado e leasing imobiliário.

**Quais são as mais-valias em recorrer à Realize Plus? O que vos distingue?**

Especificamente, a parceria com a MaxFinance permite ainda oferecer soluções como o renting de equipamentos, o renting, o leasing e o crédito automóvel, a assessoria empresarial, seguros ramo vida e não vida. Disponibilizamos ainda imóveis da banca, a certificação energética (EDP), remodelações (Querido Mudei a Casa/Obras), obras e construção (Melom).

Assim, a primeira grande mais-valia consiste na integração da Realize Plus na Rede MaxFinance que é líder na intermediação de crédito, sendo o parceiro

nº 1 da banca em Portugal, associada ao facto de contarmos com as sinergias do Grupo Ganhar/ Everbody Wins Group, o que nos confere uma imensa vantagem competitiva face aos outros intermediários de crédito a operar no mercado.

A Realize Plus distingue-se no mercado pela real implementação dos seus valores, missão e visão.

Os Valores são muito simples, mas muito fortes e devem ser percebidos claramente no contacto com a Realize Plus:

- A Confiança, transmitindo ao mercado e aos clientes a credibilidade, seriedade, transparência e parcerias sólidas com a Maxfinance, a banca e outros parceiros.
- A Proatividade, pois os clientes apercebem-se de que somos dinâmicos e fazemos acontecer, analisamos e apresentamos soluções otimizadas, primamos pela satisfação dos clientes, prestamos um serviço de qualidade e muito personalizado, pois recebemos os clientes nos nossos escritórios no Taguspark e estabelecemos uma relação estreita. Muitas vezes, os clientes não têm capacidade financeira para assumir responsabilidades de crédito, mas nós estabelecemos um Plano de Finanças Pessoais para que um dia mais tarde, em data perfeitamente definida, possamos realizar os seus projetos de vida.
- O Otimismo, que consiste em partilhar uma perspetiva positiva da vida, visando sempre melhorar o bem-estar das pessoas, e em última instância, contribuir para realizar os objetivos e projetos de vida.



Cláudia Silva (Imobiliária MC),  
Luis Cáceres Monteiro (cliente),  
Orlando Teixeira e  
Cristina Alvim (Imobiliária MC)

#### DEPOIMENTO DO CLIENTE

Depositei a minha confiança na Realize Plus para gerir o processo de aquisição de um apartamento na zona do Estoril. Tudo correu de forma muito tranquila. O acompanhamento na organização da documentação, o delinear da melhor estratégia e, em particular, a intermediação do financiamento para a compra do imóvel, tudo aconteceu de forma muito profissional. Com a colaboração desta empresa consegui, ainda, boas propostas para escolher os seguros multi-risco e de Vida'.

Luis Cáceres Monteiro

Temos paixão pelo que fazemos, e a nossa missão é a de apoiar as famílias a realizarem os seus projetos, e a beneficiarem de melhores condições de vida.

Outra componente da nossa atividade é a de promover o empreendedorismo e a inovação, apoiando os projetos empresariais a obterem o desejado sucesso. Esta é uma área que me é muito querida e, com a Business Finance, podemos elaborar estudos de viabilidade económico-financeira, apoiando as PME's, ou simplesmente, quem procura a sua independência através da implementação de uma ideia de negócio.

Em suma, diria que é uma vantagem fantástica recorrer à Realize Plus, pois em pouco tempo analisamos cada caso, apresentamos a solução mais adequada, com personalização, rapidez e competência, com um único interlocutor, surpreendendo o cliente pela qualidade. É assim que tem acontecido, a avaliar pelos comentários e testemunhos dos nossos clientes.

#### Qual a dimensão da equipa e como é que esta se organiza em termos de trabalho?

Contamos com uma equipa de seis profissionais, como referi, muito competentes, qualificados e certificados, com experiência na Banca/Financeiras até 30 anos. Somos uma equipa com um misto de juventude e menos jovens, que vai continuar a crescer. Gerimos os contactos pela via digital e os nossos clientes são os melhores embaixadores da Realize Plus, pois enviam-nos bastantes potenciais clientes. A MaxFinance também nos envia leads/contactos e, pelo facto de estarmos localizados no Taguspark, temos um mercado potencial de 16 mil pessoas a trabalhar em 150 empresas.

#### Que balanço estabelece do trabalho desenvolvido e como classifica a relação com o cliente?

Para uma empresa como a nossa que arrancou há apenas oito meses, o balanço é extremamente positivo, pois já concluímos várias operações com sucesso, com a máxima satisfação dos nossos clientes. Temos vários processos em curso que se vão traduzir em mais negócios mas, sobretudo, em cimentar uma imagem de marca que irá alavancar progressivamente a Realize Plus.

Não posso deixar de agradecer à MaxFinance e aos seus profissionais, o excelente trabalho que têm realizado, no apoio, formação e know how que tem contribuído para um bom arranque da Realize Plus. Agradecemos também o apoio da Banca, têm sido incansáveis para oferecer os seus melhores serviços como parceiros à Realize Plus.



Orlando Teixeira e Manuel Nunes da Silva, Presidente da Associação Portuguesa de Mentoring e a da EMCC Portugal assinam acordo de parceria

#### O que espera dos próximos anos? Algum projeto em vista ou meta a alcançar?

Os próximos anos serão sempre um desafio que terá necessariamente de consolidar o sucesso do mercado da intermediação de crédito, através de parcerias sólidas e duradouras, de profissionais credíveis e competentes.

Para este efeito, teremos de operar com elevado profissionalismo, cabendo ao Banco de Portugal regular com eficácia esta atividade, conferindo uma forte credibilidade ao setor. Será necessário implementar uma formação contínua, pois estamos a falar de um mercado muito dinâmico e com um profundo grau de detalhe de conhecimento.

Na perspetiva da Realize Plus, a nossa Visão consubstanciada no nosso Plano de Negócio e objetivo estratégico, é a de ultrapassar a médio prazo os cem milhões de capital financiado, com mais de mil clientes plenamente satisfeitos.

Por outro lado, estamos a apoiar e a promover o empreendedorismo como fator de desenvolvimento económico de Portugal. Ainda recentemente, estabelecemos uma Parceria com a Associação Portuguesa de Mentoring e com EMCC Portugal (European Mentoring & Coaching Council), precisamente para ir ao encontro deste objetivo.

Julgo que o setor está a percorrer o seu caminho com passos sólidos, a recente constituição da Associação de Intermediários de Crédito Autorizados (ANICA), é prova disso, visto que vem contribuir para apoiar e dar mais credibilidade aos seus associados.

Resta-me endereçar uma calorosa felicitação a todos os nossos Clientes, à Equipa da Realize Plus, à MaxFinance e Parceiros, desejando-vos o maior sucesso.



Espaço nº 282  
Edifício Núcleo Central, 100  
2740-122 Porto Salvo

(+351) 961 616 007  
realizeplus@maxfinance.pt  
www.realizeplus.pt

# MAIS DO QUE UM PARCEIRO, UMA GARANTIA DE SUCESSO E CREDIBILIDADE

Com sede na Trofa e foco na área do crédito automóvel, a **APM Créditos** trabalha desde 2004 com o objetivo de dinamizar e potenciar negócios. Orientada para o êxito dos seus clientes, particulares e agentes, o seu trabalho alicerça-se na confiança dos protocolos estabelecidos com os principais bancos e instituições financeiras, líderes no mercado nacional.

Com uma vasta experiência na área financeira, que incluiu vários anos de trabalho no Banco Credifin (atual Cetelem) e uma rede de contactos distinta, Paulo Monteiro criou, em novembro de 2004, na Póvoa de Varzim, a APM Créditos. Na Trofa desde 2007 e atualmente com instalações num espaço moderno, com mais de 800 metros quadrados, o empresário destaca a evolução “gradual, consciente e consistente” da empresa. “Nunca nada foi feito ao acaso. Tive uma escola fantástica nos sítios onde trabalhei. Após sair da Credifin, aceitei o desafio de ser Diretor Comercial numa empresa de intermediação de crédito, e juntamente com a Ana Monteiro (minha esposa), decidi arrancar com este projeto, que foi um dos primeiros com esta dimensão de resposta de intermediação de crédito na zona Norte”.

Incidindo a sua atividade no crédito ao consumo, é sobretudo na área do crédito automóvel que a APM Créditos disponibiliza soluções com uma maior diversidade de soluções. Mas não só, também na área do crédito pessoal, consolidado e distribuição. “Tratamos do início ao fim todos os trâmites de uma proposta de crédito. O nosso foco é, de facto, o crédito automóvel e nesse sentido estabelecemos protocolos com stands e concessões automóveis que nos direcionam as propostas de crédito. Acompanhamos todo o processo até ao fim e apresentamos a melhor solução ao cliente, dentro dos protocolos e das hipóteses que temos”, explica Paulo Monteiro.

No leque de respostas ao cliente, a APM Créditos garante protocolos com as melhores instituições do mercado, como a Cofidis, Banco Primus, Montepio Crédito, a Abanca que é a mais recente parceria para a área da distribuição. “São parcerias fortes, que temos o privilégio de poder representar e que nos acompanham sempre e sem qualquer tipo de dúvida, afirmo que têm trazido não só o sucesso à APM



Paulo Monteiro e Ana Monteiro, fundadores da APM

como a satisfação dos nossos clientes e protocolados. O que somos hoje deve-se em parte e claramente ao nosso trabalho mas, tudo só foi possível porque existem estas fortes parcerias que têm acreditado em nós desde o início. Esses acordos muito fortes e de grande confiança mútua são a nossa mais-valia, porque nos permitem nestes longos anos criar uma base de confiança sólida que nos permite ter algum privilégio em termos de aprovação de crédito, que é isso que os agentes protocolados e clientes finais pretendem. Celeridade de processos, confiança e crédito descomplicado”.

Estudar a melhor proposta para o cliente, adequada a cada perfil, é uma das prioridades da nossa equipa. “Costumo dizer que da mesma forma que todas as pessoas são diferentes, os créditos também o são, porque cada um tem uma variante diferente. Cada financeira tem a sua forma e o seu perfil para aprovação de um determinado cliente. Nós estudamos e agilizamos todo esse processo fornecendo a melhor solução para o cliente/agente pro-

TOCOLADO. Conseguimos de uma forma quase automática concentrar todas as hipóteses e melhores simulações disponíveis em termos financeiros para o cliente final”, explica Paulo Monteiro.

Com uma grande expressão na zona Norte na sua área de mercado, a APM Créditos assume como target stands e concessionários. Sem ignorar as solicitações do cliente particular que procura diretamente as instalações da APM e que solicita os serviços para aquisição da sua viatura e outras situações de que possa necessitar na sua vida económica e financeira. “É por essas vias que nos chegam os processos e é esse o nosso público-alvo. Ainda assim, as nossas respostas a nível de crédito pessoal ou consolidado têm sido muitas, porque essa procura existe. E, aliás, com toda a experiência acumulada e conhecimento de mercado ao longo destes 18 anos de existência da APM, os clientes querem a nossa opinião e acabamos também por aconselhar o cliente a não cair em situações que podem ser muito complicadas...”, enaltece o empresário.

## NOVA APOSTA NA ÁREA DOS SEGUROS

Com quatro pessoas a trabalhar em backoffice, a empresa conta ainda com uma equipa comercial. O escrutínio e a capacidade de seleção, aliado ao conhecimento, foi permitindo, até hoje, segundo Paulo Monteiro, uma distinção para a empresa neste nicho de mercado. “Acho que somos referência também pelo acompanhamento minucioso que damos aos nossos clientes. Este é um tipo de negócio que deve ser acompanhado muito de perto. Quando se tem equipas comerciais muito grandes, o trabalho acaba por se dispersar e perde-se o controlo direto da atividade”.

Em entrevista, relembra a altura em que a empresa decidiu expandir-se para Lisboa. “Chegamos a estar dois anos na capital mas, além do negócio lá ter uma realidade diferente do norte, por vezes tínhamos que direcionar esforços e acompanhar mais de perto a atividade. Chegávamos a ter de ficar lá quatro ou cinco dias, quando tinha a intenção de estar apenas dois. Isso fazia com que se descursasse um pouco a APM na Trofa e a mesma acusasse a falta da nossa presença. Foi também aí que percebi que podemos expandir-nos, mas não dessa forma. Hoje em dia, prefiro ter uma produção menor com uma estrutura que me permite outro tipo de rentabilidade e uma carteira que ao ser mais acompanhada se torna mais “limpa”. Compreenda-se com menor risco associado”, evidencia o responsável.

Na APM, cada processo é, por isso, tratado como único e pessoal. “Conhecemos cada processo, cada agente, cada cliente diretamente, porque todos os contratos são assinados aqui diretamente nas instalações da APM ou no stand, mas sempre com a presença de um elemento da equipa APM. E assim, ao surgir alguma situação, automaticamente ao consultarmos o processo sabemos na hora como agir, o



Equipa APM

que faz com que seja mais fácil resolver qualquer tipo de anomalia. Estrategicamente procedemos a uma triagem do tipo de agentes/concessões com quem queríamos trabalhar e no mercado não temos guerra com ninguém. A concorrência é saudável e só valoriza, não só o nosso trabalho, como eleva a APM ao existir o fator comparação. Temos um relacionamento saudável com todos”, destaca.

Para 2022, a empresa prepara uma nova aposta, como nos revela o seu fundador: “A nossa ideia é ter uma panóplia de produtos financeiros e outros que nos permita oferecer mais e melhores soluções aos nossos agentes protocolados. É nesse sentido que iremos estabelecer um protocolo na área dos seguros”. Para isso, a APM irá avançar com uma parceria na área, resultante de uma grande procura deste serviço no momento de aquisição de automóveis. “A necessidade surgia e nós não tínhamos resposta, encaminhávamos para terceiros, e neste momento, vamos estabelecer uma parceria direta no sentido de disponibilizar essa opção aos nossos clientes, relativamente a seguros de vida e não vida”.

Para o futuro, Paulo Monteiro tem um desejo simples mas ambicioso:

“Quero ver a APM da forma como está: estabilizada, tranquila. Crescer só de forma sustentada, equilibrada e criteriosa. Continuar a estar numa posição de escolher e não ser escolhido. Não é nada difícil aumentar produção mas se não existir critério e exigência, os custos no final vão ser enormes para quem não seguir estes conceitos. Neste momento, temos um núcleo duro e forte de parcerias, foi com eles que chegamos até aqui, trouxeram-nos até ao que somos hoje, quero privilegiar os que temos que são excelentes, e manter esta coesão vai traduzir-se em credibilidade para o cliente. Quero que os nossos parceiros e clientes sejam isso mesmo, durante muitos e bons anos e que continuem sempre a acreditar em nós. Acho que estamos há alguns anos no caminho certo e é assim que queremos continuar”.



Rua Marquês de Pombal nr. 421 Trofa  
(+351) 252 620 263 | 252 624 346  
geral@apmcreditos.pt  
www.apmcreditos.pt

Intermediário de crédito vinculado.  
Registo Banco de Portugal nr.000838



# DECIDA MELHOR COM A PCOUTO SOLUTIONS

**Paulo Couto** decidiu desconectar-se dos bancos e criar o seu próprio negócio como intermediário de crédito. O empresário desmistifica o papel que desempenha, frisando o essencial: “Ajudamos o cliente a tomar a melhor decisão financeira”.

Paulo Couto passou duas décadas ligado ao setor bancário, mais concretamente no antigo Banco Popular. “Passei por vários postos. Comecei como caixa, depois fui gestor de empresas e particulares até que me fixei como gestor de particulares”, começa por contar. Em 2016, o panorama mudou e Paulo, bem como os seus colegas, perceberam a intenção da empresa em despedir várias pessoas. Apesar do bancário não ter sido diretamente afetado, o trabalho começou a ser cada vez mais para tão poucos trabalhadores. É perante tal cenário que, no final desse ano, decide dar aquilo que apelidou de “salto” e tornar-se empresário na área da intermediação de crédito. “Achava que tinha mais potencial para ajudar as pessoas e na banca isso não estava a acontecer”, explica. Enquanto bancário, Paulo percebeu ainda que, do outro lado, não existiam pessoas suficientemente competentes para prestar este tipo de serviço, “percebia que as imobiliárias, os promotores que intermediavam o financiamento entre o cliente e o banco (basicamente só entregavam documentos), não sabiam analisar os documentos, muito menos qualificá-los em termos financeiros, só queriam que o crédito fosse aprovado” e, na maioria das vezes, esse crédito não era aprovado. Tal como refere o empresário, “tinham que entregar muitos processos, 20 ou 30, para que fosse aprovado um, porque faltava sempre documentação ou estava incompleta, ou não dava porque a pessoa estava desempregada, ou por outro motivo”. Percebendo, então, que existia uma lacuna no mercado, em 2017, Paulo Couto decidiu criar o seu próprio negócio, começando por trabalhar como empresário em nome individual e mais tarde como sociedade, a PCouto Solutions também pode ser encontrada como MaxFinance Direction (franchisado da MaxFinance).



Paulo Couto

## O PROCESSO

A PCouto Solutions trabalha sobretudo com crédito à habitação, crédito automóvel, crédito pessoal e crédito para empresas. O cliente procura o intermediário de crédito, que retira a preocupação e poupa tempo e dinheiro aos clientes. O intermediário de crédito solicita todos os documentos necessários, analisa o processo em termos financeiros e indica qual a melhor opção. “Não estamos a vender nada, estamos sim a aconselhar o cliente a tomar a melhor decisão financeira”, explica. Todo este trabalho árduo e complexo é efetuado gratuitamente. O cliente não paga qualquer valor acrescido por entregar o processo a um intermediário de crédito tal como refere o empresário: “Nós ganhamos uma pequena comissão da banca. Estamos a trabalhar para o cliente, procuramos o banco que melhor se adequa ao mesmo e depois quem nos paga a comissão é o banco”.

## SIGILO E TRANSPARÊNCIA ACIMA DE TUDO

A transparência, a idoneidade e o sigilo são os valores que norteiam a empresa. Paulo, com algum humor, compara a sua profissão à de um padre: “Os clientes confessam-se, dizem-nos o que têm e nós não passamos essa informação a ninguém.” Ainda assim, há clientes que ficam mais desconfiados por ainda não ser um negócio muito conhecido. “Para trabalhar como intermediário de crédito, temos que ser autorizados pelo Banco de Portugal, uma instituição regida pelas mesmas regras. A informação que um cliente nos passa é estritamente confidencial”, reforça.

Relativamente ao momento que o setor atravessa, Paulo Couto considera que existe “um caminho longo a percorrer. A ideia do Banco de Portugal em criar esta área de trabalho foi boa porque, no fundo, também ajuda os bancos a tomar uma decisão mais acertada, no que diz respeito ao crédito a conceder e conseqüentemente não ter tanto crédito mal parado. Atualmente, há muitas pessoas que trabalharam como promotores e estão a trabalhar como intermediários de crédito, não digo que estejam a trabalhar bem ou mal, acho só que deveriam ter mais formação. O nosso modelo foi influenciado pelo francês e lá não coabitam a área imobiliária e a área financeira, em Portugal, infelizmente, parece que isso existe. O Banco de Portugal quis distinguir estas duas áreas mas, pelos vistos, ainda não foi conseguido”, defende o empresário.

Paulo Couto começou a trabalhar sozinho, mas agora conta já com uma equipa de três pessoas e o futuro passa por continuar a crescer, não só na quantidade de trabalhadores, mas também na abrangência territorial, porque a PCouto Solutions trabalha maioritariamente na zona Norte.



Rua 19 n.º 1253, loja 1  
4500-252 Espinho

(+351) 223 248 222 | 919 967 480  
paulocouto@pcoutosolutions.pt  
www.pcoutosolutions.pt

Intermediário de Crédito registado no Banco de Portugal com o n.º 4799  
www.bportugal.pt/intermediariocreditofar/pcouto-solutions-unipessoal-lda

Resolução de Conflitos:  
CACCL - centroarbitragemlisboa.pt  
CAUAL - arbitragem.autonoma.pt



# No Doutor Finanças

## ajudamos a tomar melhores

## decisões financeiras

Um intermediário de crédito com bom balanço em 2021



A Doutor Finanças Unipessoal, Lda., intermediário de crédito registado no Banco de Portugal com o número 0000420, sem exclusividade na categoria de vinculado, não concede crédito sendo a sua atividade de mera intermediação, nos termos legais, para a prestação dos seguintes serviços: apresentação ou proposta de contratos de crédito consumidores, assistência a consumidores, mediante a realização de atos preparatórios ou de trabalhos de gestão pré-contratual relativamente a contratos de crédito que não tenham sido por si apresentados ou propostos e prestação de serviços de consultoria. A Doutor Finanças Unipessoal, Lda. exerce a atividade de intermediário de crédito, mediante contrato de vinculação celebrado com Cofidis; Banco Santander Totta, SA; Abanca Corporación Bancaria, SA - Sucursal em Portugal; Bankinter, SA - Sucursal em Portugal; Banco BPI, SA; Banco CTT, SA; BNI - Banco de Negócios Internacional (europa), SA; Novo Banco, SA; Banco BIC Português, SA; Montepio Crédito - Instituição Financeira de Crédito, SA; Union de Créditos Inmobiliários - Establecimiento Financiero de Crédito (Sociedad Unipersonal) - Sucursal em Portugal; BNP Paribas Personal Finance, SA - Sucursal em Portugal; Unicre - Instituição Financeira de crédito, SA; 321 Crédito - Instituição Financeira de Crédito, SA; Banco Primus, SA; Caixa Geral de Depósitos, SA.



## ESPECIALISTAS EM SAÚDE FINANCEIRA

Tratam as questões financeiras por 'tu', desempenhando um papel preponderante na literacia financeira dos portugueses, através do portal, onde todos os dias procuram informar e descomplicar. Além desta aposta, a vasta equipa do **Doutor Finanças** acompanha também processos de intermediação de crédito e seguros destinados a particulares e empresas. Sempre com o intuito de inovar, foi lançado recentemente o Doutor Finanças Energia. Vamos conhecer melhor todos estes projetos, pelas palavras de **Rui Bairrada**, CEO do Doutor Finanças.

**O Doutor Finanças surge com o intuito de ajudar as famílias a negociar os seus produtos financeiros. Quando surgiu a empresa e como foi a evolução até aos dias de hoje?**

O Doutor Finanças nasceu em 2014 com o objetivo de ajudar as pessoas a tomarem melhores decisões financeiras. Quando nasceu, a empresa era composta por cinco elementos, tendo vindo a crescer de forma sustentada ao longo dos anos. Atualmente somos 169 doutores.

Sete anos volvidos, afinámos ferramentas e soluções que disponibilizamos aos portugueses e melhorámos a capacidade de comunicação com clientes e parceiros. Como intermediários de crédito, fazemos a ponte com os bancos, para que as pessoas tenham acesso às melhores condições de crédito.

Na génese do Doutor Finanças está precisamente ajudar os portugueses na sua vida financeira. E é com essa missão que temos vindo a trabalhar e a melhorar os nossos serviços.

Temos trabalhado afincadamente para ajudar cada vez mais pessoas a

tomarem as melhores decisões financeiras para a sua vida, e de forma cada vez mais transversal.

**Atualmente são responsáveis por diversos serviços destinados a particulares e empresas. Concretamente, podem explicar quais são (esses serviços) e as mais-valias dos mesmos?**

Somos intermediários de crédito e atuamos em dois universos: crédito habitação e crédito consolidado. Nestas áreas procuramos as melhores soluções para cada cliente e ajudamos as pessoas a organizarem melhor as suas finanças.

Nos seguros, fazemos o acompanhamento dos clientes, apresentado condições mais vantajosas (redução de prémios e melhoria das apólices), atuando como um parceiro para responder às necessidades de cada pessoa.

A pensar nos portugueses, lançámos em 2021, o Doutor Finanças Energia, que está a ajudar as pessoas a conseguirem melhorar a eficiência energética das suas casas, de forma a tornarem as suas casas mais confortá-

veis, ao mesmo tempo que reduzem a sua fatura energética.

Ao nível das empresas, temos o Doutor Finanças Empresas, cuja missão é ajudar os empresários a encontrar soluções e caminhos que viabilizem o seu negócio e permitam uma gestão mais eficiente.

Atuamos ainda ao nível da literacia financeira através do portal, onde são publicados artigos, guias, textos de análise e de opinião, simuladores e calculadoras, para munir as pessoas de ferramentas que as ajudam a tomar melhores decisões financeiras.

De realçar que os nossos serviços são gratuitos para os nossos clientes, seja na intermediação de crédito, seja enquanto mediadores de seguros ou enquanto portal de literacia financeira.

**De que forma se distingue o trabalho desenvolvido pelo Doutor Finanças?**

Uma das coisas que nos distingue é a experiência do cliente na contratação de um crédito habitação. O processo é todo digital sendo garantido, ao mesmo tempo, um acompanhamento dedicado.

Os clientes chegam-nos através do nosso portal, preenchem os seus dados e automaticamente o seu processo é iniciado. Tudo graças ao sistema que usamos, a que chamamos Clínica, desenvolvido de raiz pelo nosso braço de inovação. O facto de sermos uma Fintech permite-nos melhorar todo o processo, a experiência de clientes, especialistas e parceiros. Esta estrutura permite-nos ter uma capacidade de resposta e de gestão dos processos única.

A título de exemplo, em 2021, a Clínica permitiu-nos processar mais de um milhão de documentos e trocar mais de 700 mil mensagens (sms e emails) com clientes e parceiros.

E ainda que estes números possam sugerir que a nossa relação com clientes está assente na tecnologia, a proximidade e a comunicação personalizada são dois pilares na nossa estrutura. Prova disso foram as 18 mil horas de acompanhamento telefónico que demos aos nossos clientes ao longo de 2021.

Acredito que um dos fatores que nos diferencia é a experiência que conseguimos proporcionar aos nossos clientes, num processo cada vez mais digital, mas em que a componente humana não é deixada ao acaso.

### **Qual a dimensão da equipa e como é que esta se organiza em termos de trabalho?**

Como referi anteriormente, somos 169 doutores.

As equipas comerciais, que incluem os especialistas de crédito habitação, consolidado e seguros e as equipas que dão apoio, são compostas por mais de 100 pessoas.

No departamento de Comunicação e Marketing temos 21 pessoas; na área de inovação contamos com 13 especialistas. O nosso departamento de Recursos Humanos é composto por cinco pessoas e a área financeira conta com quatro colaboradores.

Além destas equipas, o Doutor Finanças conta ainda com especialistas que trabalham para melhorar a experiência do cliente, ouvindo regularmente quem nos procura para perceber o que pode ser afinado. Temos ainda o departamento de Business Technology, o departamento de Business Intelligence, o de Compliance e o de Novos Projetos.

### **Contribuem fortemente para a literacia financeira, sobretudo através do vosso website. Qual a importân-**



### **cia das funções que disponibilizam online e como classifica a adesão ao site?**

Acredito que o trabalho que desenvolvemos no nosso portal tem um papel fundamental. Portugal está no final do ranking de literacia financeira na Europa, de acordo com os dados publicados em janeiro. Este indicador espelha bem a necessidade de atuarmos neste campo.

Temos trabalhado afincadamente para melhorar o nível de conhecimento dos portugueses. Publicamos diariamente quatro artigos, disponibilizamos vários simuladores, desde o simulador para calcularmos o salário líquido a simuladores de cálculo do IMI ou do IMT, por exemplo. Tivemos mais de 10 milhões de visitas ao nosso portal em 2021 e a nossa intenção é reforçar este papel na literacia financeira.

### **O que esperam dos próximos anos? Algum projeto em vista ou objetivo a alcançar?**

O Doutor Finanças nasceu para ajudar as pessoas a tomarem melhores decisões financeiras. Sete anos volvidos, continuamos focados neste objetivo. Projetos não nos faltam.

Queremos ser o maior intermediário financeiro em Portugal, com quem os portugueses podem contar. E, neste sentido, estamos a trabalhar

ativamente no ecossistema do crédito habitação, avaliando que mais-valias podemos acrescentar à vida das pessoas. Estamos focados em melhorar ainda mais a experiência do cliente, tornando-a cada vez mais abrangente.

Além disso, depois de termos realizado estudos de mercado e de termos avaliado vários cenários e possibilidades, estamos prontos para dar os primeiros passos na internacionalização. Levar para outros mercados a experiência Doutor Finanças. Este é um dos grandes projetos de 2022.

A par do negócio de intermediação, vamos continuar a apostar na literacia financeira, nomeadamente junto de universidades e escolas, existindo já projetos que incluem uma peça de teatro infantil, baseada no livro “Doutor Finanças e a Bata Mágica”.

Queremos continuar a atuar junto das famílias, contribuindo para que possam ter acesso a ferramentas e informação, que lhes permitam tomar as melhores decisões financeiras. Esta é a nossa missão.



Av. José Gomes Ferreira, n.º 11, Edif. Atlas II, Piso 1 - Sala 11, 1495-139 Algés

www.doutorfinancas.pt  
facebook.com/drfinancas  
instagram.com/doutorfinancas.pt

# ESPECIALISTA NA INTERMEDIÇÃO DE PRODUTOS DE CRÉDITO AUTO

Fundada em 2016, com o intuito de ser uma das entidades profissionais de referência no setor, a **PP Partners** é especialista na intermediação de produtos de crédito auto, dirigidos aos consumidores. O diretor-geral, **Paulo Ferreira**, destaca os valores e a missão da PP Partners analisando, ainda, os desafios do setor no momento atual e no futuro.

## **A PP Partners desenvolve a atividade de intermediação de crédito. Como descreve a evolução da empresa até aos dias de hoje?**

A empresa teve a sua fundação no ano de 2016, com a ambição de ser uma das entidades profissionais reconhecidas como tal e de referência no mercado, privilegiando o canal fornecedor como fio condutor para a introdução da nossa empresa ao consumidor final, assumindo maior especialização na intermediação de produtos de crédito auto, dirigidos aos consumidores.

Atuando num segmento de mercado muito competitivo, a PP Partners assumiu, como vetor estratégico de desenvolvimento, a celebração de parcerias com as principais entidades financeiras em cada segmento de atuação e a aposta em elevados níveis de serviço, dimensionando a equipa comercial e de backoffice ao potencial percebido de mercado, contando atualmente no seu elenco com colaboradores experientes, oriundos de diversas instituições financeiras.

A combinação e execução dos dois vetores estratégicos acima referidos revelou-se decisiva para a evolução e concretização dos objetivos da empresa, na medida em que deu maior visibilidade e credibilidade ao nosso projeto, permitiu-nos ser mais competitivos, proporcionar uma oferta di-

versificada aos consumidores, proporcionar níveis de serviço adequados e sermos, hoje, reconhecidos pelos nossos parceiros e clientes como uma verdadeira solução no nosso mercado.

## **A empresa está no TOP 5% Scoring das melhores PME do país. Quais os serviços que prestam e que valores preconizam e colocam em prática no dia a dia?**

Para uma empresa relativamente jovem como a nossa, é muito gratificante e inspirador receber esta distinção, que muito nos honra e que entendemos como um indicador de que trilhamos o caminho certo, que nos motiva e que nos responsabiliza a manter e elevar a nossa dedicação a cada dia.

Somos uma entidade que desenvolve a atividade de intermediação, atuando em nome e sob a responsabilidade das instituições de crédito com quem tenha celebrado contrato de vinculação, intermediando contratos de crédito celebrados entre as instituições de crédito e os consumidores.

No processo de intermediação de crédito ao consumo e crédito habitação, prestamos serviços de assistência aos nossos parceiros e consumidores, procedendo à realização de todos os atos preparatórios e diligências

pré-contratuais a contratos de crédito, nomeadamente:

- Apresentação ou proposta de contratos de crédito a consumidores;
- Assistência a consumidores, mediante a realização de atos preparatórios ou de outros trabalhos de gestão pré-contratual relativamente a contratos de crédito que não tenham sido por si apresentados ou propostos;
- Celebração de contratos de crédito com consumidores em nome dos mutuantes.

Mantemo-nos fiéis aos nossos valores e focados nos objetivos. Baseamo-nos em princípios de compromisso, disponibilidade, profissionalismo e rigor que são seguidos pela nossa equipa nas diversas fases do processo de crédito. Acreditamos serem estas as premissas fundamentais para continuar a merecer a confiança dos nossos clientes, parceiros e colaboradores.



Paulo Ferreira



Baseamo-nos em princípios de compromisso, disponibilidade, profissionalismo e rigor



## É diretor-geral da PP Partners, como foi o seu percurso profissional até fundar a empresa?

Realizei todo o meu percurso profissional na área do crédito. Posso uma experiência acumulada de mais de 30 anos adquirida como colaborador das principais instituições financeiras do mercado.

Tive o privilégio e diria, a honra, de representar instituições financeiras líderes de mercado, especialistas no financiamento auto e crédito pessoal, nomeadamente, a Ténicrédito, a Woodchester/Ge Money, o Interbanco e o Banco Credibom, as duas últimas como Diretor Comercial e Regional Sul e Ilhas.

Foram sem dúvida anos muito enriquecedores para a minha formação e desenvolvimento de competências profissionais, mantendo e aplicando na PP Partners, desde que entrei no capital da empresa, no início de 2019, os mesmos princípios de atuação de acordo com elevados padrões metódicos, éticos e de profissionalismo.

## O papel e a função dos intermediários de crédito são ainda desconhecidos de muitos leitores. Pode falar-nos da importância do trabalho que desenvolvem?

De facto, a função de intermediários de crédito (IC), enquanto atividade regulada e executada de forma independente, ainda é muito recente.

Por isso, a melhor forma de perceber a potencial relevância dos IC para o negócio da concessão de crédito e, especialmente, para os clientes particulares que procuram crédito é extrapolar, para esta nossa atividade, as experiências similares noutros mercados/produtos.

E, a este respeito, a experiência e atual relevância dos mediadores/corretores no mercado dos seguros (mercado onde a intermediação é uma realidade assumida pelos clientes e pelas seguradoras há muito tempo) pode ajudar-nos a explicar o papel decisivo que a intermediação de crédito virá a desempenhar no mercado de crédito a particulares, nomeadamente:

- Na disponibilização aos clientes de múltiplas soluções e propostas de di-

ferentes instituições de crédito num único interlocutor;

- Na procura das soluções mais ajustadas às características e necessidades dos clientes;
- Na orientação do cliente para as soluções viáveis para cada perfil de cliente, ajustando as expectativas do cliente à sua capacidade financeira e assegurando a maximização do sucesso do pedido de crédito;
- Na resolução dos problemas processuais que se colocam ao longo de um pedido de financiamento, garantindo que os clientes com créditos aprovados os consigam concretizar no mínimo tempo e máximo conforto possível.

## A intermediação de crédito é uma área sujeita a regulação por parte do Banco de Portugal, tendo de cumprir regras. Neste seguimento, gostaríamos de saber qual a sua opinião sobre o momento atual do setor.

A regulamentação da atividade de intermediação de crédito, ocorrida nos últimos anos, teve como objetivo principal, por parte do regulador, a profissionalização dos agentes envolvidos nesta atividade e a criação de um conjunto de regras e procedimentos que assegurasse a independência destes agentes relativamente às entidades financiadoras e aos fornecedores de bens e serviços objeto de financiamento, de forma a permitir um aumento da transparência das ofertas e da capacidade de negociação dos clientes finais.

Na nossa opinião, existem três desafios principais para os intermediários de crédito:

- Serem facilitadores de negócio entre as entidades financeiras e os clientes finais, não esquecendo que existem produtos ou serviços subjacentes a qualquer processo de financiamento;
- Garantirem que o cliente final contrata o melhor financiamento possível, tendo em conta as suas necessidades e características;
- Prestarem um serviço que acrescente valor aos clientes e restantes intervenientes.

Naturalmente, sendo uma atividade recente, os operadores ainda estão

numa fase de ajustamento às regras impostas pelo regulador e de definição do seu espaço no mercado, nomeadamente as áreas de especialização de cada um, procurando garantir uma escala mínima sustentável de negócio sem perder as características de especialistas que garantam a sustentabilidade do seu papel neste negócio.

E, independentemente dos formatos em que os IC se venham a organizar no futuro (quer em redes, associados a marcas ou na criação e desenvolvimento de marcas independentes ou nichos de mercado), este é um negócio de especialistas, muito centrado, quer nas capacidades técnicas, quer de gestão de relacionamentos individuais, bem como no rigor do cumprimento de prazos e promessas de serviço.

Como todas as atividades de serviços – e ainda mais de intermediação de produtos comercializados por outros – é expectável que o amadurecimento do setor se torne mais exigente para os IC – especialmente na gestão do dilema entre a escala e a diferenciação – independentemente de sabermos que, tal como em todos os negócios associados ao crédito, a evolução da conjuntura determinará, em cada momento, a dimensão e a rentabilidade da atividade de intermediação de crédito.

## Em relação ao futuro, que objetivos e projetos gostaria de concretizar?

Mantendo a opção estratégica de nos constituirmos como um intermediário de crédito especialista no financiamento auto, temos como objetivo potenciar e consolidar este canal de negócio, mantendo a ambição de ser uma das entidades profissionais reconhecidas como tal, de referência no mercado e sustentável.

Perseguindo as principais linhas estratégicas definidas no ano de 2021, temos ainda como objetivo diversificar e aumentar o portefólio de produtos e serviços da empresa, tendo como projetos já iniciados e parcialmente consumados a dinamização do crédito habitação, a comercialização de seguros ramo vida, a presença ativa nas redes sociais e a formação e desenvolvimento dos colaboradores como projeto contínuo.

Estrada da Portela, N.º 5, 4.º Piso, Escritório 1  
2790-122 Carnaxide

(+351) 215 876 975 | 918 517 292  
info@pppartners.pt

CrediSolução, Unipessoal, Lda - Intermediário de Crédito Vinculado /  
Autorização Banco de Portugal N.º 3466



# UM NOVO PARCEIRO EM LEÇA DA PALMEIRA

**Ricardo Cortês** conta com anos de experiência no mercado imobiliário, como consultor e também como assessor de direção financeira, numa imobiliária de renome na zona Norte do país. Foi esta formação que o levou a abraçar um novo projeto, com a abertura da **DS Intermediários de Crédito** - Leça da Palmeira, a 25 de novembro do ano passado.



## Porque decidiu ser intermediário de crédito por conta própria?

A experiência profissional que fui adquirindo fez com que aos 39 anos parasse e pensasse que realmente é uma atividade profissional de futuro, e cada vez mais, extremamente valorizada. A ajuda na realização dos sonhos das pessoas que pretendem, por exemplo, comprar uma habitação é gratificante. Ter alguém que cuide da solução de um crédito habitação, de forma profissional e à medida do cliente, e ainda por cima, gratuitamente, é uma mais-valia.

Considero que num futuro próximo, as famílias, mesmo antes de começarem a procurar casa, venham ter connosco e peçam uma viabilidade financeira daquilo que podem ou não adquirir. Um futuro em que a maior parte dos clientes exijam um interme-

diário de crédito, para ajudar e acompanhar todo este processo.

## Quais os motivos que o levaram a fazer parte da marca DS Intermediários de Crédito?

A DS Intermediários de Crédito é a marca com mais franca expansão e mais lojas físicas no país, o que oferece garantias de sucesso e apoio reconhecido. A marca conta com a experiência de mais de 18 anos do grupo Decisões e Soluções. Os resultados superam-se ano após ano, muito pelo fruto de profissionais de excelência, que se dedicam diariamente com a finalidade de ajudar as famílias e as concretizações pessoais. A DS Intermediários de Crédito cresceu face ao ano de 2020, 117,77% em escrituração. Um feito fantástico num ano de 2021 marcado pela pandemia que mesmo assim, fez com que ninguém neste grupo baixasse os braços. É um grupo de sucesso, vencedor, e fácil foi tomar a decisão de me juntar aos melhores.

## Quais os valores que defende e valoriza no desempenho das suas funções?

O empenho e a rapidez na solução e concretização dos negócios. A honestidade e humildade serão sempre os valores a enaltecer no nosso caráter e em cada operação.

Compreender as pessoas, saber ouvi-las, ou não fosse este um negócio de interligação pessoal e humana. Não fazer promessas, cada caso é um caso, e a análise financeira é fundamental.

Mas o nosso maior compromisso será sempre lutar pelas realizações das famílias.

O nosso dever é informar os clientes, não fazendo futurismos, mas sempre deixando todos os cenários possíveis.

## Quais os serviços que presta e de que forma representam uma mais-valia para os clientes?

Os principais serviços que prestamos na DS Intermediários de Crédito - Leça da Palmeira, passa muito pela aprovação nos parceiros da banca de crédito para aquisição de habitação própria, crédito para aquisição de terreno e construção, crédito pessoal, crédito consolidado, cartões de crédito e, cada vez mais, a procura de transferência de crédito habitação.

Nesta última vertente, obedecendo a algumas condições, existem instituições bancárias que suportam todos os custos de transferência de crédito, notando-se posteriormente uma poupança anual de centenas ou milhares de euros para as famílias portuguesas. Nós regemo-nos pelas diretrizes do Banco de Portugal e esta área é muito rigorosa.

## O que pretende concretizar neste novo projeto?

Tenho o objetivo de ser uma referência dentro da DS Intermediários de Crédito, e quando isso acontecer, será o reconhecimento de um excelente trabalho realizado em equipa. Brevemente, iremos abrir mais vagas para intermediários de crédito. Crescer, e fazer chegar ajuda a outros pontos do país com a abertura de mais lojas. Esse foi o projeto inicial, agora é fazer com que tudo flua positivamente.

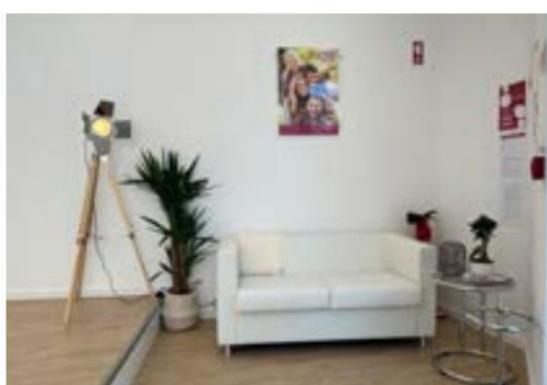
Rua Coronel Sarsfield, 286 Leça da Palmeira | 4450-792 Matosinhos

(+351) 917 015 069  
lecadapalmeira@dsicredito.pt

Plennus Realize, Unipessoal Lda,  
registada no BP como ICV - Registo. N.º  
0006501



O nosso maior compromisso será sempre lutar pelas realizações das famílias





Renato Oliveira

# A MÃO AMIGA NA HORA DE ESCOLHER O CRÉDITO ADEQUADO

A **Alameda Créditos** nasceu em meados de 2021 pela mão de **Renato Oliveira**, no centro de Vila do Conde. O objetivo é ajudar o cliente a encontrar a melhor solução de financiamento possível para a sua compra ou projeto, num serviço de intermediação de crédito cujo funcionamento é ainda desconhecido por uma grande parte da sociedade. Sabia que este acompanhamento é totalmente gratuito?

Licenciado em Gestão de Empresas e após 16 anos de trabalho numa instituição bancária, Renato Oliveira lançou-se num negócio próprio: “Comecei a ver alguns artigos sobre intermediação de crédito e a perceber que, de facto, é uma área de que gosto e que pode ajudar as famílias portuguesas. A empresa nasce em maio de 2021, o espaço físico abre em agosto. Foi um ano interessante, de empreendedorismo, algo novo, criado de raiz, uma marca própria”.

Com sede em Vila do Conde, a empresa atua sobretudo nessa mesma cidade e na Póvoa de Varzim, e também acompanha os clientes noutras zonas do Grande Porto. Além do Renato, trabalha na agência a Sónia Rocha: “A Sónia já trabalhava também com intermediação de crédito, numa imobiliária, tratava dos processos dos imóveis na área do crédito. Fazia-me falta tê-la a ajudar-me na parte processual e de atendimento a clientes. O meu dia-a-dia é mais no exterior no contacto com os clientes, bancos, a procurar a recomendação e a efetuar a prospeção dos nossos serviços, acompanhamento

das avaliações aos imóveis e respetivas escrituras, regressando à agência para em conjunto com a Sónia analisarmos a necessidade do cliente e encontrarmos a melhor solução. A Sónia é a minha retaguarda dando seguimento e acompanhamento aos processos”, explica o fundador.

O empresário garante que o principal motivo que o levou à abertura da Alameda Créditos, foi a necessidade de fazer chegar este serviço às pessoas que realmente precisam de acompanhamento na área financeira: “Senti que havia uma lacuna nas famílias em termos de conhecimento para tratarem do processo, por vezes acham que é muito complicado, sobretudo o crédito habitação, mas com a minha experiência o processo fica simplificado. As pessoas não têm tempo, nem disponibilidade para procurar a melhor solução. Com isto, sendo eu da área financeira e conhecido na praça em que atuo diariamente, senti que poderia ser bastante interessante dar continuidade ao meu percurso profissional encontrando soluções para as famílias. No fundo é isso que faço, encontrar uma solução para a necessidade que a pessoa tem no momento. Às vezes é muito mais do que comprar casa ou carro ou fazer umas obras, é consolidar uma situação financeira, é reanalisar um orçamento familiar no qual, em Portugal, as prestações têm um grande impacto”.

Depois de um arranque bastante positivo, a Alameda Créditos pretende manter-se num crescimento sustentado e gradual: “O objetivo para este ano é dar a conhecer mais este serviço e a agência e, obviamente, captar clientes, fazer com que a empresa tenha a possibilidade de ir crescendo, degrau a degrau. Quero aumentar o que for possível, desde a estrutura ao número de funcionários, mas nunca descurando o que é fundamental: atender bem o cliente, ter uma resposta assertiva, rápida e com conhecimento. É uma área que requer muita credibilidade

e idoneidade, é preciso transmitir segurança às pessoas, são valores de que não abdicó”, conta Renato Oliveira.

O empreendedor explica a importância da sua atual profissão: “Sou representante de várias instituições financeiras e do cliente, sou a pessoa mais imparcial a que podem recorrer. A grande vantagem do intermediário de crédito é exatamente essa, ser imparcial porque é indiferente a instituição financeira para que se encaminha o cliente. O importante é ser a melhor solução para a necessidade daquela família, seja para a compra da casa ou do carro, até mesmo para renegociar o crédito habitação, quando o cliente quer verificar se não está a pagar demasiados juros, faço essa reanálise do crédito, foi um sucesso o número de famílias que melhoraram as condições do seu crédito habitação em 2021”.

É de salientar, ainda, que o serviço de acompanhamento feito pela agência de intermediação de crédito é totalmente gratuito, sendo a empresa remunerada pelas parcerias e negócios realizados com as instituições bancárias. “Este é um setor que tem, ainda, muito a dar às famílias portuguesas”, enaltece o empresário.



Este é um setor que tem, ainda, muito a dar às famílias portuguesas



**Alameda  
Créditos**

Habitação | Pessoal | Automóvel  
Intermediário de Crédito

Alameda dos Descobrimentos, n.º 56  
Centro Comercial Alameda, Loja 8  
4480-872 Vila do Conde

(+351) 252 182 623 | 912 298 846  
alameda@alamedacreditos.pt  
www.alamedacreditos.pt

Intermediário de crédito autorizado  
pelo Banco de Portugal com o  
número de registo 0006350

**GESTÃO EMPRESARIAL  
SUGERE:**

**VERDE MAR HOTEL**

**ÉLEBÊ RESTAURANTE**

**TD HOTELS**

**PALÁCIO ESTORIL HOTEL**



**SAÚDE E BEM-ESTAR**

**CLÍNICA DLUX**



Vítor Câmara

# “APOSTAR NA ILHA ONDE NASCI FAZ TODO O SENTIDO”

O **Grupo Açorsonho Hotéis**, composto por quatro unidades hoteleiras, localizadas em São Miguel, tem sido um dos grandes impulsionadores do turismo nos Açores. Foi fundado por **Vítor Câmara**, um empresário experiente e conhecedor da realidade económico-turística do país, que em entrevista nos fala do seu percurso, da evolução do grupo e dos planos futuros.

## Como tem sido a evolução do grupo Açorsonho até aos dias de hoje?

O grupo Açorsonho Lda. tem uma estratégia de crescimento sustentado, pelo que tem apostado de forma segura na construção de novas unidades hoteleiras de qualidade, nomeadamente o Hotel Verde Mar e Spa e o Pedras do Mar Resort, numa evolução constante e muito positiva.



Pedras do Mar Resort & SPA, Piscina interior



Pedras do Mar Resort & SPA, quarto familiar



Pedras do Mar Resort & SPA, piscina exterior

## A sua veia de empresário empreendedor e dinâmico tem originado prémios e distinções para o grupo. Fale-nos do seu percurso profissional e revele-nos as motivações que o levaram a apostar na ilha.

O trabalho dedicado dos nossos colaboradores tem sido reconhecido ao nível nacional e internacional, facto que nos deixa muito felizes.

Pessoalmente adoro o negócio hoteleiro, talvez por isso acredite de forma entusiasta nas potencialidades que os Açores oferecem nesta área. Assim, apostar na ilha onde nasci, São Miguel, faz todo o sentido.

Quando terminei a licenciatura em Economia fui trabalhar para uma agência de viagens. Depois iniciei o curso de Gestão, após terminar estive no ensino a lecionar a disciplina de contabilidade, até surgir a oportunidade de concretizar o sonho de investir na área da hotelaria, com a Açorsonho Apartamentos turísticos.

## Como tem sido lidar com os constrangimentos causados pela pandemia?

Na verdade a pandemia veio afetar muito negativamente o negócio, mas



Verde Mar & SPA



Verde Mar & SPA, quarto

Esperamos ainda este ano iniciar a construção de mais uma unidade cinco estrelas

quem não está de passagem e acredita de verdade, sabe que será uma fase a ultrapassar, pelo que temos conseguido continuar com confiança e até mesmo a desenvolver novos projetos.

## Considera que as entidades competentes estão a fazer tudo o que têm ao seu alcance para minimizar os efeitos da pandemia? Em caso negativo, que medidas extra deveriam ser tomadas?

As entidades competentes têm feito o possível para mitigar os efeitos nefastos desta pandemia. No entanto, como otimista que sou, acredito sempre que se poderia fazer melhor. Neste momento, ainda temos algumas medidas muito penalizadoras, como o exemplo dos testes que parecem já não fazer muito sentido num país com um grau de vacinação como o nosso.

## Apesar das contrariedades, o grupo Açorsonho tem novos projetos em fase de arranque e execução. O que podemos esperar do grupo futuramente?

O grupo Açorsonho continua com a mesma determinação, seguindo a sua estratégia de crescimento com a oferta de produtos exclusivos e diferenciados. Assim, esperamos ainda este ano iniciar a construção de mais uma unidade cinco estrelas. Continuamos a desenvolver outros projetos com a mesma confiança de sempre.

**Pedras do Mar Resort & SPA**  
(+351) 296 249 300  
reservas@pedrasdomar.com  
www.pedrasdomar.com

**Verde Mar & SPA**  
(+351) 296 247 710  
reservas@verdemarhotel.com  
www.verdemarhotel.com

# MIRACLE DLUX: O MÉTODO PATENTEADO DE SARA BARROS QUE É UM SUCESSO

As clínicas **DLux** são o resultado de muito trabalho e dedicação da empresária **Sara Barros**, na área da estética. Cada vez mais reconhecido dentro e fora do país, o método Miracle DLux está patenteado pela jovem empreendedora, que reúne numa massagem só, várias técnicas, garantindo resultados mais eficazes.

Sara Barros tem 32 anos, é licenciada em Criminologia e chegou a frequentar o curso de Arquitetura, que não concluiu. “Não me senti completamente apaixonada pelas áreas que estudei e a minha mãe disse ‘Filha, já chega, ou optas por algo que gostes ou vens para o cabeleireiro da tua mãe’. Não entrei na área da estética com um sonho, fiz o curso de dois anos na Escola Europeia de Estética e fui trabalhar para o espaço da minha mãe”, conta.

No entanto, o interesse pela área foi ganhando forma: “A estética ainda é muito desvalorizada, as pessoas associam o termo a depilações e unhas. Quis mudar essa ideia, pensar um pouco out of the box e levar as pessoas a olhar para a estética como algo de que necessitam. O início foi complicado, tinha pouco trabalho, tive dias em que queria desistir, porque tinha uma cliente por semana”, explica a empresária.

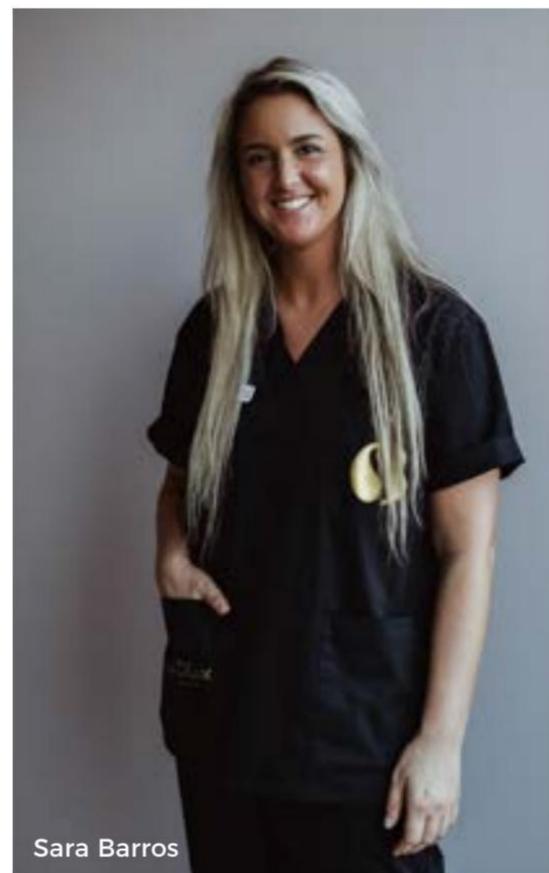
À medida que aprofundava os seus conhecimentos sobre massagens corporais, o gosto pela arte cresceu e acabou por criar e registar o seu próprio método. Nascia assim, o Miracle DLux: “A base é a drenagem linfática manual, depois tem o acréscimo de técnicas de massagem desportiva, deslizamentos de massagem de relaxamento, técnicas de respiração, abdominais hipopressivos e massagem visceral. Ou

seja, aqueles fantásticos ‘antes e depois’ que tenho online são fruto disto. Não só tem resultado imediato como a longo prazo. A junção de métodos acaba por dar resposta aos vários objetivos das clientes, desde a perda de volume à redução da celulite”, esclarece. “O nome DLux surgiu num sonho e significa Drenagem Linfática de Luxo”, confidencia.

## DA PRIMEIRA CLÍNICA EM 2018 ATÉ AO FRANCHISING

A criação do método foi a base para a abertura da primeira clínica, em 2018, na cidade de Gondomar. “Convencer as clientes a fazer algo que não conhecem foi uma luta diária. Quando saí do cabeleireiro e abri a minha primeira clínica, passei de uma cliente por semana a dez por dia. Já era demasiado trabalho e precisei de ajuda. Trabalhava imenso, porque não queria dizer que não a nenhuma cliente”. Contudo, e apesar do sucesso imediato, esta foi uma fase complicada para Sara, devido a uma sobrecarga de trabalho: “Na altura ainda praticava pugilismo e com todo o stress e pressão tive um AVC. Fiquei paralisada do lado esquerdo durante algum tempo, fiz fisioterapia. Tentei deixar a competição, o que só aconteceu quando parti a mão e passei a dedicar-me apenas à clínica”, desabafa a empresária, demonstrando a veia persistente e resiliente que a caracteriza.

As solicitações passaram a ser cada vez mais e Sara Barros sentiu necessidade de abrir um novo espaço com pessoas formadas por si, “percebi que o centro do Porto (Antas) seria uma



Sara Barros

boa aposta para expansão e ao mesmo tempo encontrei o espaço ideal, que representou um grande investimento. Foi um verdadeiro sucesso e nem precisou de muita publicidade. Mais recentemente, abri uma outra clínica, em Matosinhos, em sociedade com uma amiga”, acrescenta.

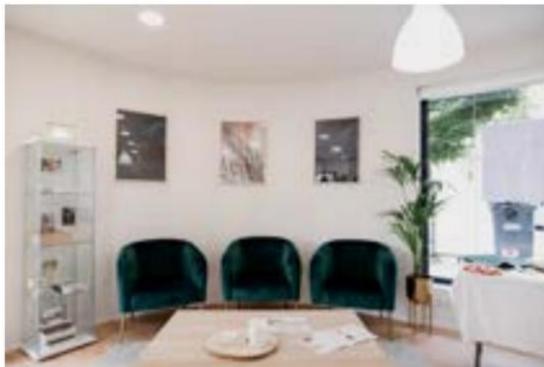
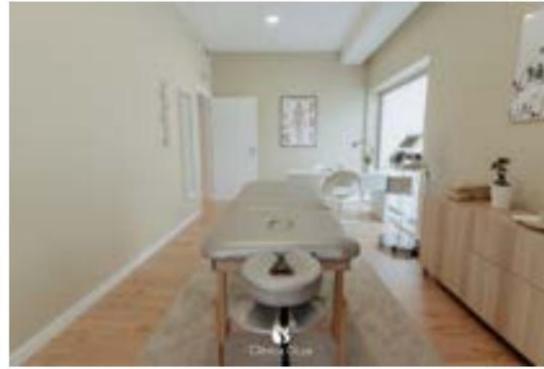
Desde então, a abertura de novos espaços continua a ser uma forte aposta da empresária, agora, em forma de franchising, modelo segundo o qual tem já três clínicas abertas – em Braga, na Maia e no centro de Lisboa.

A vertente empreendedora e dinâmica da empresária faz com que neste momento esteja com diversos projetos em simultâneo, como nos revela, “estou a tirar um curso de Gestão de Empresas e Coordenação de Forma-



Gama Miracle DLux by Sara Barros





ção, que aborda franchising, vendas e marketing, entre outros. Acho que o empreendedorismo é ter sempre fontes rentáveis, o franchising é mesmo isso. Estou aberta a novas propostas para franchising noutros pontos do país”, revela a empresária.

## NOVOS PROJETOS EM VÁRIAS ÁREAS

Nas clínicas DLux há uma grande variedade de tratamentos, dos quais, quatro foram desenvolvidos por Sara Barros. Além do conhecido Miracle DLux, a especialista criou o BB DLux – BumBum DLux, direcionado para os glúteos; o SixPack DLux, para a definição da barriga; e o Mamã DLux, apenas para grávidas.

“O Miracle DLux é muito conhecido, tenho muitas formandas a nível mundial. Na Holanda, França, Suíça, também já fui à Arábia Saudita. Estive ao serviço da família real e foi uma experiência incrível, é outro mundo. Gostaram bastante e voltaram a convidar-me, mas ainda não foi possível regressar, devido à pandemia”, conta a formadora.

Tendo em conta a necessidade de utilizar cosméticos no seu dia a dia,

a jovem empreendedora lançou uma gama de produtos: “Quería vender ao público e usar o meu próprio produto, faz sentido ter a minha própria gama. O anticelulítico, que uso sempre nas massagens, foi o primeiro. O creme hidratante veio logo a seguir por ser muito utilizado. Espero futuramente, fazer um óleo de massagem, para completar a gama. O meu objetivo é vir a ter um posto de venda de produtos”, explica.

2021 foi um ano complicado para Sara, a nível pessoal, o que não impediu que a empresa continuasse a crescer. Em janeiro deste ano, foram já lançados três projetos. Além da nova clínica, em Lisboa, a empresária abriu um novo espaço de estética, na clínica de Gondomar: “O VIP DLux by Sara Barros, um gabinete com excelentes condições, para pessoas que queiram fazer tratamentos específicos. O objetivo é que o cliente tenha um plano individual personalizado com acompanhamento diário, ofereço os cremes e é tudo feito por mim”.

Um dos projetos mais promissores para este ano é a escola de formação: “Senti necessidade de criar uma escola porque aqui estava limitada no espaço. Em vez de fazer várias formações durante a semana, posso fazer uma para

um maior número de pessoas. É em Gondomar e não tem formação apenas dos meus métodos, incluí todo o tipo de técnicas de estética. Tenho formadores preparados para isso. Chama-se Academia DLux by Sara Barros”.

A empresária confessa o orgulho que sente no que tem vindo a realizar: “Tudo isto foi conseguido em três anos, no trabalho, sou muito perfeccionista”, enfatiza. Sara Barros é de facto uma jovem inspiradora, que futuramente, gostaria de “dar grandes palestras. Gosto bastante da parte motivacional, coaching, inteligência emocional... sou muito espiritual e gostava de mostrar às pessoas que conseguem alcançar tudo o que ambicionam, tal como eu tenho conseguido”, destaca a empresária, concluindo: “É ótimo ver algo que criei estar em expansão pelo mundo e o impacto que está a ter na vida das pessoas”.

  
**Clínica DLux**  
SARA BARROS

**VIP DLux**  
By Sara Barros

**Academia DLux**  
by Sara Barros

### Clínica DLux de Gondomar

Avenida General Humberto Delgado 500 | 4420-155 S.Cosme GONDOMAR  
910 300 348 | 221 112 399 | clinicadlux@outlook.pt

### Clínica DLux do Porto

Rua António Borges, 85 | 4200-073 Porto  
910 290 420 | 221 142 966 | clinicadluxporto@outlook.pt

### Clínica DLux de Matosinhos

Rua Tomás Ribeiro, nº 516 | 4450-295 Matosinhos  
911 747 971 | 221 181 204 | clinicadluxmatosinhos@outlook.pt

Encontre-nos também em Maia, Braga e Lisboa; e online:  
[www.clinicadlux.pt](http://www.clinicadlux.pt)  
[facebook.com/sarabarrosclinicadlux](https://facebook.com/sarabarrosclinicadlux)  
[instagram.com/sarabarrosclinicadlux](https://instagram.com/sarabarrosclinicadlux)

# TRADIÇÃO COM UM TOQUE CONTEMPORÂNEO: O SUCESSO DOS RESTAURANTES ÉLeBê

**Carlos e Pedro Torres** pertencem a uma família minhota virada para o ramo da restauração desde 1969. Os irmãos deixaram o grupo Torres, negócio de família, para se lançarem numa cadeia de restaurantes que tem feito sucesso na zona do Porto, os famosos **éLeBê**.

Foi em 2011 que os jovens empreendedores Carlos e Pedro decidiram estar na hora de ter um negócio próprio. Optaram pelo Porto por ser um bom mercado na área da restauração, relativamente perto de Braga, cidade em que cresceram. “Começamos à procura e fomos parar a Leça do Balio, ao centro empresarial Lionesa, daí o nosso nome ser éLeBê, “LB”, de Leça do Balio, os três “E” servem apenas para dar mais um pouco de extensão gráfica ao nome”, explica Carlos Torres.

A primeira casa éLeBê, que já não se encontra em funcionamento atualmente, não trabalhava como um simples restaurante, tendo também serviços de cafetaria e self-service, com uma vasta equipa que servia centenas de refeições por dia. “Como tinha uma área de jardim muito grande e parque privado, fizemos inúmeros eventos como batizados, comunhões, casamentos”, acrescenta o gerente.

Em 2013, surgiu o éLeBê da Baixa, na Rua Santo Ildefonso, em pleno centro do Porto. “Alteramos um bocadinho o nosso conceito sem fugir das nossas origens, fazendo sempre a cozinha típica portuguesa e minhota com um toquezinho contemporâneo. Não somos um restaurante gourmet, apenas fazemos uma apresentação mais moderna, adequada ao que os tempos de hoje nos pedem”.

O sucesso foi notório e, a certa altura, as reservas tinham de ser feitas com quatro semanas de antecedência. Foi assim que, em 2015, nasceu o éLeBê do Centro, na Rua da Conceição, focado no peixe e marisco cozinhados

em forno a carvão, sempre com produtos frescos e de qualidade. “Felizmente, tivemos sucesso e, em 2016, fomos convidados a abrir na Póvoa de Varzim, na Fortaleza, ao lado do casino. Fomos bem sucedidos novamente, apesar das dificuldades iniciais por não conhecermos o mercado da Póvoa. Hoje é uma casa que trabalha muito bem, sobretudo no verão, mesmo com a Covid”, conta Carlos.

Em 2018, os irmãos e sócios abriram o éLeBê Entreparedes, também no Porto. Desta vez, com um conceito luxuoso, com o objetivo de atrair turistas. Com uma carta de pratos típicos portugueses, foi feita uma secção em homenagem aos avós. “A nossa cozinha” é a parte dedicada às receitas originais com que os avós abriram o restaurante Torres, em 1969, com um empratamento mais moderno. “Hoje em dia são mais os portugueses do que os turistas” a visitar o espaço, afirma Carlos Torres.

Segundo o sócio-gerente, a pandemia não teve grande impacto no negócio: “Temos conseguido trabalhar bem. Conseguimos manter as nossas equipas, não despedimos ninguém, pelo contrário, subimos alguns salários, fechamos mais meio dia para dar

mais tempo de folga, vamos continuar a subir salários e vamos aumentar as nossas equipas de trabalho. Estamos no bom caminho, somos uma empresa estruturada”.

O foco dos restaurantes éLeBê é a autenticidade: “Não copiamos receitas de ninguém e até temos louças desenhadas por nós próprios, achamos que são muito iguais em todos os restaurantes”. Todas as ementas pretendem manter um equilíbrio entre a comida tradicional portuguesa – sobretudo a minhota – e a contemporânea. “Tudo o que temos no nosso restaurante é confeccionado por nós, desde o pão às sobremesas, não compramos nada pré-feito. Até já temos uma marca de vinhos próprios, chamada Oupa”, conclui.

“O objetivo é que cada momento, em cada éLeBê, seja diferente e que não se consiga encontrar em mais lado nenhum o que se saboreia nos nossos restaurantes”, explica Carlos Torres. O jovem chef garante que não faz grandes planos para o futuro do negócio: “Passo a passo e dia após dia, o que tiver de acontecer, acontecerá. O nosso ponto forte é mesmo a dedicação e o gosto pela profissão”.

Não somos um restaurante gourmet, apenas fazemos uma apresentação mais moderna, adequada ao que os tempos de hoje nos pedem



**éLeBê Entreparedes**  
(+351) 221 126 603 | 913 659 546  
entreparedes@elebe.pt

**éLeBê Póvoa**  
(+351) 224 942 985 | 967 010 144  
povoa@elebe.pt

**éLeBê Baixa**  
(+351) 222 032 455 | 913 659 546  
baixa@elebe.pt

**éLeBê Centro**  
(+351) 222 011 651 | 913 659 546  
centro@elebe.pt



**TD<sup>®</sup>**  
**HOTELS**  
**30anos**

# Welcome back.

A TD Hotels dá-lhe as boas-vindas para uma experiência única.

Numa viagem de negócios ou num momento de lazer, desfrute de uma estadia atenciosa e personalizada. Dispomos de uma equipa focada na arte de bem receber e de espaços pensados ao pormenor para o seu conforto e bem-estar.

Trabalhe, descontraia ou saboreie bons momentos num dos nossos restaurantes.

Com oito hotéis em localizações privilegiadas de Angola, Moçambique e Portugal, escolha o destino ideal.

**ACEITE O NOSSO CONVITE!**

[www.tdhotels.com](http://www.tdhotels.com)

T: +351 217 912 424

E: [info@tdhotels.com](mailto:info@tdhotels.com)

ANGOLA • MOÇAMBIQUE • PORTUGAL



## LUXO E BEM-ESTAR PARA UMA ESTADIA EM LISBOA

O **Palácio Estoril Hotel, Golf and Wellness** localiza-se na costa lisboeta, é um dos mais emblemáticos hotéis portugueses e oferece serviços de luxo. Perto das cidades de Cascais e Sintra – esta última, Património Mundial da Unesco –, o Palácio Estoril celebrou 90 anos de existência em 2020.

É de salientar que esta unidade hoteleira é membro do prestigiado “Small Luxury Hotels of the World” (pequenos hotéis de luxo no mundo) e foi distinguida com o prémio “Best for Targeted Healing” (o melhor para tratamento direcionado), marca Banyan Tree Spa, na conhecida revista Condé Nast Traveler.

O hotel dispõe de 156 quartos, incluindo 32 Suites onde já pernoitaram vários convidados como alguns membros da realeza europeia. Poderá contar com um serviço de excelência, com a autenticidade e o charme que caracterizam o Palácio Estoril.



Rua Particular  
2769 - 504 Estoril  
(+ 351) 21 464 81 46  
reservations@hotelestorilpalacio.pt



## O TURISMO EM PANDEMIA: COMO ESTÁ PORTUGAL?

O setor turístico começou, nas últimas décadas, a ganhar destaque a nível global, acompanhando o desenvolvimento económico e tecnológico dos países. Viajar é, agora, muito mais fácil e comum do que era há alguns anos. Esta tendência de crescimento foi afetada pela pandemia da Covid-19, desde o início do ano 2020.

Nos primeiros nove meses de 2021, entre janeiro e setembro, o turismo em Portugal atingiu um valor superior ao registado em todo o ano 2020, com 9,8 milhões de hóspedes e 25,8 milhões de dormidas em território nacional. Ainda assim, os números estão muito longe da realidade pré-pandemia, em comparação ao mesmo período em 2019, no qual se contabilizaram 21,3 milhões de hóspedes e 56,2 milhões de dormidas.

A distribuição geográfica dos turistas em Portugal caracteriza-se por uma maior concentração na Área Metropolitana de Lisboa, seguida pela região Norte e Algarve.

O país tem, ainda, muito para oferecer aos seus visitantes!



**INDÚSTRIAS DA  
METALOMECÂNICA,  
MOLDES E MAQUINAÇÃO**

**ZEVIMETAL**

# METALOMECÂNICA NACIONAL DE QUALIDADE

**José e Vítor Rodrigues** são irmãos e criaram a **Zevimetal** em 2018, que junta o nome dos dois à matéria-prima que utilizam diariamente. A produção de peças metálicas tem-se revelado uma boa aposta e, em entrevista exclusiva à Gestão Empresarial, os jovens empreendedores falam sobre este negócio, em ascensão no mercado nacional e internacional.



José e Vítor Rodrigues



O que fazemos questão de frisar, no que nos distingue é, sem dúvida, a qualidade das nossas peças



**Com sede em Santo Tirso, quando e como surgiu a Zevimetal e quais os objetivos iniciais?**

A empresa surgiu no ano de 2018, depois de um regresso do Vítor às suas origens, após alguns anos emigrado. Numa conversa, em casa, dissemos “E porque não?”. Juntando o útil ao agradável, o José na parte técnica e o Vítor na parte financeira e administrativa, decidimos avançar.

Foram muitas coisas novas, muito trabalho a fazer e estávamos bem cientes das dificuldades que estavam para chegar mas, acima de tudo, estávamos confiantes nas nossas capacidades. Tivemos de lidar com algumas burocracias mas, a partir do momento em que as máquinas fizeram o clique do “start”, só dependíamos da nossa motivação para conseguirmos crescer com a Zevimetal.

**Que serviços disponibiliza a Zevimetal e em que fase se encontra a empresa?**

A Zevimetal fornece aos seus clientes serviços de metalomecânica, tendo como principal atividade a execução de peças através das suas máquinas de CNC, dispondo, neste momento, de cinco centros de maquinação CNC e dois tornos de maquinação CNC.

Neste momento, e depois do choque inicial da Covid-19, encontramos-nos numa fase de crescimento com a aquisição de novos equipamentos e com a contratação de novos colaboradores.

**O que distingue a Zevimetal das restantes marcas no setor? Que valores defendem?**

O que fazemos questão de frisar, no que nos distingue é, sem dúvida, a qualidade das nossas peças, assim como

os nossos prazos de entrega. Até se pode comprar muito barato mas, se não se cumprir com os prazos de entrega ou se as peças não estiverem bem executadas, no final, isso vai prejudicar toda a gente. Portanto, queremos, acima de tudo, manter uma postura de confiança com os nossos clientes.

**Que materiais são mais utilizados e que tipo de peças produzem?**

Na nossa indústria trabalhamos com vários tipos de matéria-prima, mas os mais comuns na Zevimetal são os alumínio, os aços e os plásticos onde, dentro de cada um deles, podemos variar conforme as exigências do cliente e a finalidade das peças.

**Por quantos funcionários é composta a equipa?**

Somos uma equipa pequena, mas com vontade de crescer. Num ano, multiplicamos a nossa equipa para seis funcionários e continuamos à procura de novos colaboradores, somos uma equipa jovem, unida e sempre com vontade de fazer mais e melhor. Trabalhamos todos para o mesmo e com o objetivo de todos crescermos, tanto a nível profissional, como a nível pessoal.



**De que forma tentam captar mais clientes?**

Numa fase inicial e, uma vez que estávamos mais direcionados para o mercado interno, a nossa abordagem foi um pouco no sentido de ir à porta de potenciais clientes. Com o avançar do tempo, já conseguimos chegar a alguns clientes externos, através de feiras, algumas visitas e, agora, estamos numa fase em que alguns clientes que temos já nos vêm bater à porta, o que para nós é bom porque, significa que estamos a passar uma boa imagem da nossa empresa.

**Vendem mais para o mercado interno ou externo?**

Visto que somos uma empresa recente, inicialmente o nosso mercado era mais direcionado para o mercado interno, neste momento estamos numa fase de transição em que já temos os nossos clientes diretos e já exportamos para o mercado externo.

**Que balanço fazem desde a criação da empresa, em especial de 2021?**

Neste momento o balanço que fazemos é positivo, numa empresa recém-criada os primeiros anos nunca são fáceis. Tivemos de lutar muito pelos nossos clientes nos primeiros meses e, depois, quando esperávamos começar a crescer apareceu a Covid-19 e a



incerteza instalou-se. Mas fomos à luta e conseguimos um ano de 2021 muito positivo, em que atingimos os objetivos que tínhamos traçado e projetámo-nos para os próximos passos.

maior capacidade de resposta a nível de maquinaria e com melhores prazos de entrega.

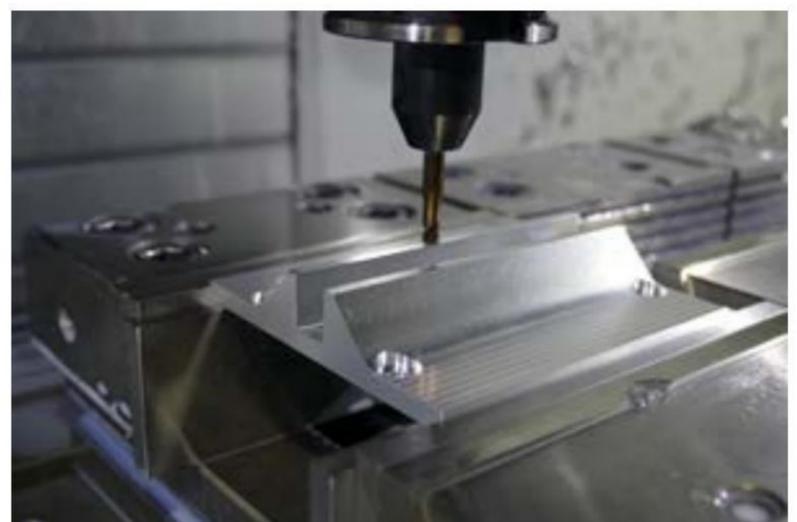
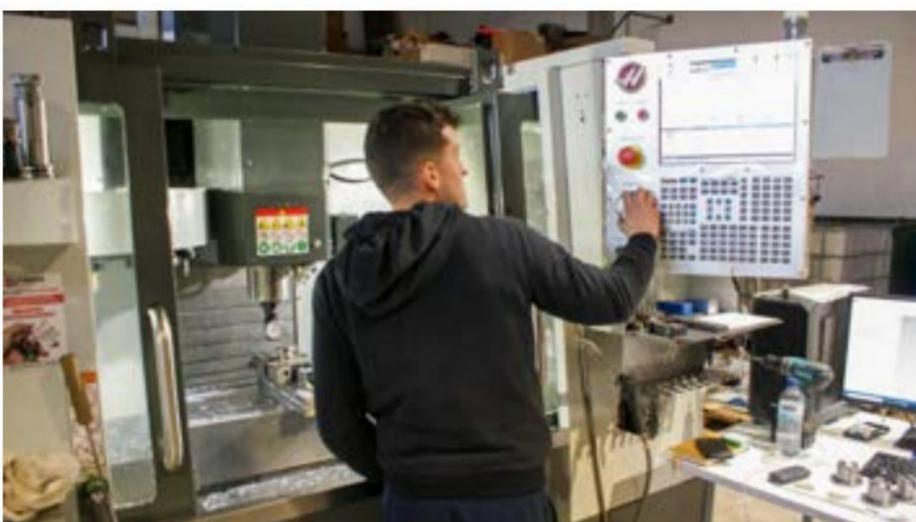
**Que futuro se prevê para a Zevimetal? Como planeiam crescer no setor?**

Uma vez que somos uma microempresa, ainda temos uma margem de progressão bastante elevada, queremos focar-nos cada vez mais na organização e planeamento de trabalho, para depois podermos crescer com



Zona Industrial Alto da Cruz rua B Lt.8  
4780-739 Santo Tirso

(+351) 221 109 779  
geral@zevimetal.pt  
zevimetal.pt





\*\*\*\*\*  
VERDE MAR & SPA

Rua Dr. José Nunes da Ponte | 9600-525 São Miguel, Açores  
(+351) 296 247 710 | reservas@verdemarhotel.com  
www.verdemarhotel.com



Desconto de 15% sobre a tarifa de balcão/reservas com o código promocional: gestãoempresarial



\*\*\*\*\*  
PEDRAS DO MAR  
RESORT & SPA

Rua da Terça, n.º3 Fenais da Luz | 9545-229 São Miguel, Açores  
(+351) 296 249 300 | reservas@pedrasdomar.com  
www.pedrasdomar.com





**APM**  
CRÉDITOS



### **Crédito Automóvel**

Quer comprar um carro e até já o escolheu?  
Fale com a APM Créditos e terá o seu carro em 48h. Após aprovação

### **Crédito Pessoal**

Nada tão pessoal como um crédito ajustado às suas necessidades e aos seus projetos!  
Damos crédito aos seus sonhos!

### **Crédito Consolidado**

Simplifique a sua vida com apenas um crédito, uma prestação fixa e um prazo de pagamento ajustado às suas possibilidades!



📍 Rua Marquês de Pombal nr. 421 Trofa  
☎ 252 620 263  
☎ 252 624 346

🌐 [www.apmcreditos.pt](http://www.apmcreditos.pt)  
✉ [geral@apmcreditos.pt](mailto:geral@apmcreditos.pt)

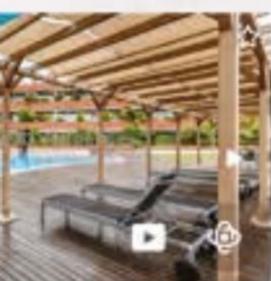
Intermediário de crédito vinculado. Registo Banco de Portugal nr.000838



ANA MORGADO Properties  
Prime & Luxury Investments

# ESTÁ A PENSAR EM COMPRAR OU VENDER UM IMÓVEL?

Está a uma chamada  
de encontrar a casa  
perfeita para si.



Sintra, para venda



Morada T4 - , Sintra, para venda

1 150 000 €

4 5 450 m<sup>2</sup>



Morada T5 - , Benavente, para venda

1 595 000 €

4 2 386 m<sup>2</sup> 20750 m<sup>2</sup>



- , Sintra, para venda

511 m<sup>2</sup> 1190 m<sup>2</sup>



Morada T6 - , Viana do Castelo, para arrendar e vender

Venda: 780 000 € | Arrendamento: 1200 €

6 5 450 m<sup>2</sup> 1000 m<sup>2</sup>

O meu nome é Ana Morgado e sou mediadora imobiliária. Trabalhamos imóveis de luxo na Quinta de Beloura (Sintra), Salvaterra de Magos e Benavente (Santarém).

Já ajudei muitas famílias a concretizar os seus sonhos e objetivos. **Quero ajudá-lo/a a si também!**

**REFERÊNCIA NO MERCADO**  
imobiliário da QUINTA DA BELOURA

Até 2021, AMP fechou mais de  
**25.5 MILHÕES DE EUROS EM VENDAS**

**76% DAS VENDAS** são de imóveis  
referentes à **QUINTA DA BELOURA**

**8 ANOS DE EXPERIÊNCIA**

SAIBA O QUE PODEMOS  
FAZER POR SI, AQUI >>



[ANAMORGADOPROPERTIES.COM](https://www.anamorgadoproperties.com)

+351 914 595 654

[/anamorgadoproperties](https://www.facebook.com/anamorgadoproperties)

[/ana.morgado\\_properties](https://www.instagram.com/ana.morgado_properties)