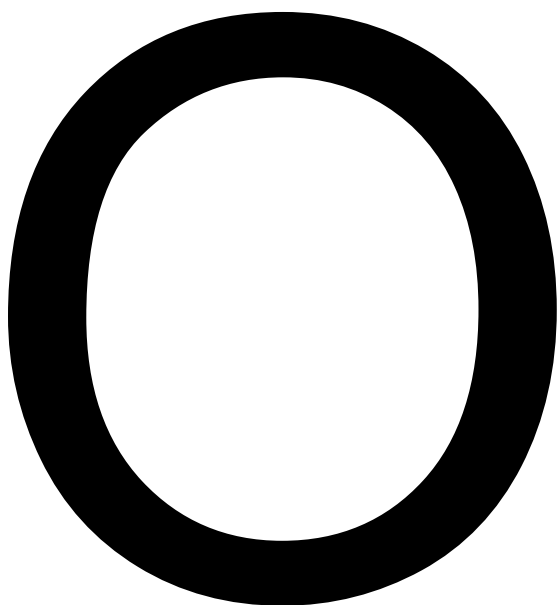


Proximidade e personalização



A La Maison é uma agência de mediação imobiliária e financeira sediada em Loures, que desde 2010 (altura da sua fundação) tem vindo a ocupar uma posição de destaque no mercado da região. Estivemos à conversa com o seu fundador e proprietário, o Dr. Nuno Santos.



nosso entrevistado contava já com uma ampla experiência nos setores imobiliário e financeiro quando decidiu avançar com o seu próprio projeto. Daí para cá, e mesmo no contexto da crise que afetou o país e o ramo, a agência conseguiu crescer de forma sólida e sustentada.

Apresentando-nos a La Maison, o Dr. Nuno Santos diz-nos que esta “é uma empresa de mediação imobiliária e de mediação financeira, que trata quer da transação comercial de imóveis, quer de tudo o que tenha a ver com o crédito à habitação e não só, trabalhando também outros produtos como o leasing imobiliário”.

Continuando, explica que a La Maison mantém “parcerias e acordos com todos os bancos que trabalham fortemente com o crédito à habitação e também com fundos de investimento imobiliário, os quais representam cerca de 30% da nossa faturação anual”. Acerca desta componente, sublinha que a sua agência “tem acesso a imóveis e até a algum tipo de produto financeiro que não está ao acesso do consumidor comum”.

Este vasto conjunto de protocolos são algo que “marca muito a diferença” entre a La Maison e outros, advindo “da



“desde que o cliente entra até que assina a escritura, é tudo tratado por nós. Temos uma equipa preparada para isso, sendo que a parte financeira é tratada por mim em todos os processos”

minha área de formação, que é Gestão Financeira, assim como da experiência que tive na Banca, onde entrei em 1994. Daí para cá desenvolvi uma série de contactos tanto nos bancos como nos fundos de investimentos e já estamos, inclusive, a trabalhar com dois fundos internacionais”.

Simultaneamente, este know-how relativo à finança assegura que, aqui, “desde que o cliente entra até que assina a escritura, é tudo tratado por nós. Temos uma equipa preparada para isso, sendo que a parte financeira é tratada por mim em todos os processos”.

O âmbito geográfico em que a La Maison atua consiste, essencialmente, nos concelhos de Loures, Odivelas e Mafra. Para além disso, nos últimos dois anos, tem havido alguma expansão para as zonas da Grande Lisboa e da Linha de Sintra. Já os clientes vêm das mais diversas proveniências, tanto a nível nacional como, inclusive, estrangeiros e Portugueses emigrantes.

Questionado acerca do ano de 2017, o Dr. Nuno Santos diz-nos que, “mais uma vez, foi um ano em crescendo”. Sobre 2018, já está previsto aquele que será o grande destaque para os próximos tempos na La Maison. Conforme apresenta: “Que eu conheça, vamos começar a fazer algo que é inédito na nossa área. Estamos a elaborar protocolos com grandes empresas (exemplificando, a GALP, a

TAP ou o Grupo Santogal) no sentido de que, para todos os funcionários das mesmas – quer pretendam vender, comprar ou tratar de algo que tenha a ver com os nossos serviços – tenham não só descontos, como outras vantagens inerentes à utilização desse protocolo. Por exemplo, a oferta da escritura para quem vai comprar ou, no caso da venda, uma percentagem de 1% de desconto no nosso comissionamento”.

A partir de meados do próximo ano, o projeto vai ter o seu arranque formal, com o Dr. Nuno Santos a reiterar que “é inédito e que vem trazer vantagens tanto aos empresários – que proporcionam um serviço aos seus funcionários –, como aos colaboradores, que passam a ter um parceiro com o qual poderão tranquilamente fazer os seus negócios”.

Abordando outros aspetos do futuro da La Maison, o nosso entrevistado diz-nos que, em termos gerais, o plano da empresa “é continuar num crescimento sustentado”. Reforçando: “Falar verdade às pessoas, manter a postura correta que temos tido até aqui e dar a cara por todos os nossos clientes. Cada pessoa que aqui chega tem um nome, tem um sobrenome, tem um rosto e tem uma importância. Na La Maison, o cliente nunca será mais um e, aliás, nós somos filhos da terra, conhecemos muita gente daqui e a relação de proximidade e de personalização com todos os clientes tem sido a chave do nosso sucesso”.

Sobre a eventualidade de alargar o espaço de manobra da empresa, diz-nos que “a La Maison não quer chegar a todo o lado nem quer fazer todos os negócios. Queremos, sim, que os negócios que façamos sejam corretos, com lisura e que sejam vantajosos para todas as partes”. O Dr. Nuno Santos partilha que já foram “vários os convites para um franchising mas é, precisamente, por defendermos a personalização no nosso trabalho que não temos isso nos nossos horizontes. O que nos tem distinguido das redes que existem no setor é o facto de conhecermos cada pessoa que atendemos aqui”.



La Maison

www.la-maison.com.pt