

Uma



diferenciadora no mercado imobiliário

Saiu do Porto para Lisboa para poder mudar o seu rumo e após 5 anos de experiência na capital portuguesa, José Henrique Silva, conhecedor do mercado do imobiliário e empreendedor por natureza, decide em 2017 criar a sua própria marca. Na grande metrópole, numa loja remodelada e decorada pelo próprio, e com recursos limitados, iniciou atividade. "Não esquecendo e agradecendo às pessoas que me apoiaram desde a concessão da ideia até aos dias de hoje", relembra José Henrique Silva.

A experiência, a necessidade de mudança, a perspetiva de melhoria, de crescimento, e a profissionalização deste setor e a qualidade de serviço são a base e o motivo pelo qual nasceu esta marca.

Concretamente em Março de 2017, o sonho de

ComVista® é uma empresa sediada em Benfica, que se diferencia pela relação humana que preza em manter com os seus clientes, garantindo sempre um atendimento personalizado e de excelência conseguindo assim transportar para o modelo de negócio a essência relacional da magia do Imobiliário. "O mais importante para nós é criar uma marca que acompanhe os clientes no dia a dia", conta-nos José Henrique Silva.

abrir o seu próprio estabelecimento começa a dar os primeiros passos. A verdadeira realidade inicia-se uns meses depois, no dia 9 de Outubro e, como a data não poderia ser esquecida, a Portugal Inovador marcou presença neste primeiro aniversário.

O nome ComVista® surge em forma de complemento de ideias e de projetos, tendo a capacidade de ser adaptado a outras áreas de negócio: “ComVista® abre portas para várias vertentes de negócio que eu quero abraçar, para além da mediação imobiliária”, explica-nos o diretor.

Neste momento, conta com 6 colaboradores e divide-se em vários departamentos: comercial, financeiro, marketing, recursos humanos e o processual, que conta com uma sociedade de advogados que presta apoio diário a nível jurídico.

A formação dos seus colaboradores é um fator essencial e, como tal, a empresa proporciona “formações internas, com componentes teóricas e práticas e depois formações externas coordenadas pela APEMIP ou outras entidades na qual a formação seja certificada”, afirma.

Atualmente, a mediação imobiliária é a chave deste negócio, apostando assim em planos de marketing personalizados para cada imóvel, desde

marketing digital, foto-reportagem profissional a vídeos promocionais, o que são posteriormente divulgados junto do mercado imobiliário nacional e internacional.

Apesar do crescimento e investimento turístico que se têm vindo a sentir na capital, após a crise financeira que o mercado imobiliário atravessou, a atenção da empresa continua a centrar-se primeiramente no público nacional. Porém, neste momento, a falta de informação credível são algumas das dificuldades com as quais se deparam no primeiro contato que estabelecem com o cliente. “Há clientes que não foram devidamente informados, nem esclarecidos”, comenta José Henrique Silva.

De momento, a consolidação e a expansão da empresa são os objetivos principais. Estamos focados na consultoria imobiliária e na consultoria financeira e de seguros, nomeadamente como intermediários de crédito, temos como aposta para 2019 uma nova vertente de remodelação e decoração de interiores. Está prevista a abertura de novas lojas em Lisboa, Porto e Algarve, “para estarmos mais próximos dos clientes e criando assim uma marca de referência e de proximidade”. ComVista® ao crescimento e desenvolvimento da marca já está a ser desenvolvido um novo projeto para o investimento na construção civil, uma vez que “atualmente é o setor imobiliário que impulsiona o setor da construção civil”.



Morada: Rua República da Bolívia, 75 A
1500-545 Lisboa
Telefone: 211 330 083
E-mail: geral@comvista.pt
www.comvista.pt
NESPOVEDER – UNIPESSOAL, LDA
Lic AMI 14209