



Marcar a diferença no segmento Premium

Através de uma filosofia de trabalho “relacional” e marcada pelo extraordinário “empenho” com que atendem às mais elevadas expectativas do cliente, a Duplex é uma agência imobiliária que se tem afirmado no segmento médio-alto do mercado imobiliário da capital.

De portas abertas há um ano, a Duplex – Lisbon Real Estate é uma marca que surgiu para fazer a diferença num setor cada vez mais competitivo: o mercado médio-alto da região nobre e histórica da cidade de Lisboa. Idealizado por Cláudia Amorim (a operar no ramo imobiliário há 14 anos), este corresponde a um projeto que não só compreende o especial conjunto de necessidades e exigências de um público à procura de um produto premium, como se encontra predisposto a proporcionar um serviço de excelência, temperado ao sabor da confiança, da discrição e – claro está – do desejo de superar expectativas.

Para a concretização de tal objetivo, é com toda a naturalidade que a nossa interlocutora se fez rodear de uma equipa de promotores imobiliários que, à sua imagem, é extremamente qualificada e reúne “muita experiência na área”, bem como “uma carteira de clientes bastante fidelizada” que não hesitou em compreender, desde logo, a mais-valia do serviço assegurado pela Duplex. Elevado ao máximo é, por sua vez, o conceito da “personalização” de todo o contacto com o cliente, ou não estivesse esta marca empenhada em “trabalhar o mercado da relação”, ao invés de operar como uma mera “fábrica de vender casas”.

Eslarecido por outras palavras, este é um projeto a pretexto do qual se desenvolvem “relações para a vida”, um elemento cada vez mais valorizado não apenas junto de investidores ou clientes nacionais, mas também de uma fatia cada vez maior de compradores franceses, italianos ou brasileiros que se deixam maravilhar pelas características únicas de uma cidade como Lisboa (e de todo um país), decidindo aqui estabelecer habitação. Atualmente, “o

nosso cliente tem procurado, essencialmente, imóveis de traça antiga que estejam recuperados ou que venham a ser alvo de recuperação”, elucida a CEO.

Nesse sentido, e numa alusão a um serviço sem igual, tem sido filosofia da Duplex assegurar um acompanhamento constante, que em muito ultrapassa as etapas de prospeção ou negociação, afirmando-se com especial empenho no regime pós-venda. Não deverá, posto isto, constituir surpresa que muitos dos novos clientes que hoje apostam nos serviços desta marca o façam tendo por base recomendações de pessoas que há muito confiam no conhecimento e trabalho de consultoria imobiliária de quem se encontra, de resto, sintonizado com uma grande diversidade de estratégicos portais internacionais.

Difícil por natureza, o mercado imobiliário de Lisboa apresenta-se como pleno de oportunidades e desafios, que não são alheios ao boom turístico sentido nos últimos anos. De facto, e pese embora as localizações centrais da capital tenham sido o grande foco da Duplex, o imperativo de estender o âmbito de atuação a algumas regiões da periferia – ou, inclusivamente, ao município de Cascais – não se encontra descartada. Um aspeto que, por seu turno, não poderia ser mais claro foi o notável sucesso de que esta marca se pode orgulhar, logo no primeiro ano de atividade.

Longe, todavia, de repousar sobre méritos passados, Cláudia Amorim pretende continuar a inovar o seu serviço de excelência. Efetivamente agendada para muito curto prazo, está uma mudança de instalações que permitirá à Duplex aprimorar ainda mais a sua política de relações próximas e de confidencialidade junto de cada cliente.

Making a difference in the Premium segment

Duplex is a real estate agency working in the middle and upper-end segment of the Lisbon market, which has become notable for the “relational” focus and extraordinary “commitment” with which it fulfills the most demanding needs of every single client.

Opened a year ago, Duplex – Lisbon Real Estate is a brand that has emerged to make a difference in an increasingly competitive industry: the middle and upper market located in the noble and historical region of the capital. Idealized by Cláudia Amorim (with 14 years of past experience in the real estate business), not only is such project concerned with understanding the special needs and requirements of a target in search of premium products, but also fully capable of providing a service of true excellence, coloured with the attributes of confidence, low-profile and – naturally – the desire to exceed expectations.

In order to attain such a goal, our interviewee has surrounded herself with a likewise team of extremely qualified real estate promoters with a “strong background in this field” and a “very faithful portfolio of clients” who immediately understood the added-value of the services provided by Duplex. Of utmost importance for the company is the “customized” treatment of each and every client, since this is a brand thoroughly committed to “work the relationship market”, rather than merely operating as a “house-selling machine”.

In other words, this is a project whose work promotes the development of “life-long relationships”, which is becoming more and more valued by not only investors or national clients, but also by a growing number of French, Italian or Brazilian people, who have let themselves fall in love with the unique charm of a city like Lisbon (and of the country as a whole), and have decided to live here. At the moment, “our client has essentially been searching for historic properties that have been recovered or will undergo renewal work”, clarifies the CEO.

As such – and in an attempt to explain the uniqueness of such services – it has been Duplex’s

philosophy to guarantee a constant monitoring of the clients’ needs, which goes beyond the early stages of prospection and negotiation, and is especially evident in this brand’s extraordinary after-sale commitment. It should, therefore, come as no surprise that many of the new clients currently requesting the services of this brand are doing so based on recommendations from people who have always trusted in the expertise and ethic of a real estate company connected to a strategic set of international networks.

Difficult in its essence, the real estate market of Lisbon presents itself as a world full of opportunities and challenges, something deeply connected with the tourism boom felt in recent years. In fact, and even though the central locations of the capital have been the main focus of Duplex, the need to extend the brand’s scope to some of the peripheral areas – or even to the municipality of Cascais – is not excluded in the future. If there is, however, an evident aspect to point out, it would be the remarkable success this brand has been through during its first year in the real estate business.

Even so, and instead of easily relying on past merits, Cláudia Amorim is working in order to improve the innovating elements of her service of excellence. Effectively scheduled for the very near future, is a change of facilities that will allow Duplex to further improve its policy of close relations and confidentiality with every client.

