



## 25 anos de paixão pelo mercado imobiliário

De portas abertas há um quarto de século, a MSA é um projeto que nasceu do enorme gosto que Miguel de Souza Araújo nutria pelo universo do ramo imobiliário e da arquitetura.

Encontrando na arte de descobrir, intermediar e comercializar imóveis uma verdadeira vocação, foi passo ante passo que o empresário (primeiro sozinho, atualmente com o apoio de uma sólida equipa, entre os quais dois filhos) entrou no segmento médio-alto do mercado imobiliário lisboeta. Hoje, volvidos 25 anos, a MSA é um nome dotado de um ADN próprio, que alia a “discrição” e a “eficácia” a uma política de “proximidade” junto de clientes e parceiros. Subjacente a todo esse trabalho encontramos outro ingrediente: “a dedicação e a paixão” que permitem superar novos desafios.

Marcando forte presença nas regiões da Grande Lisboa (especialmente no mercado de habitação) e do Alentejo (segunda habitação e grandes propriedades), a MSA proporciona “todos os serviços inerentes à mediação imobiliária”, desde a avaliação da propriedade até à sua consequente venda ou arrendamento, prestando um acompanhamento continuado, transparente e honesto a todos quantos lhe solicitam serviço. “Quem aqui trabalha sente o gosto por esta atividade e pelo contacto com as pessoas, pois essa é a sua função”, explica Miguel de Souza Araújo, antes de acrescentar que “mais do que mediadores, todos aqui são diplomatas”.

Tamanha ética profissional justifica-se pelo facto de este corresponder a um ofício em que “a confiança é essencial”, não apenas para o sucesso de cada negócio, mas – acima de tudo – para a saudável

estabilidade do próprio setor. Por outro lado, e preservando sempre esta valiosa forma de estar no mercado, a MSA prepara-se agora para consolidar a sua atuação na cidade do Porto, numa época em que a curiosidade em torno de Portugal (nomeadamente da parte de clientes franceses, alemães, italianos ou brasileiros), nunca foi tão ampla.

Claro está que o fascínio de tão exigentes públicos (bem como a continuada conquista de prémios turísticos) não surgiu por mero acaso. Se existe, nesse sentido, um aspeto facilmente constatável, tal corresponderá ao facto de ser possível encontrar-se, numa cidade como Lisboa, “casas únicas e absolutamente excecionais”, argumenta o nosso interlocutor. É, efetivamente, sua convicção que “a construção portuguesa tem uma qualidade superior à europeia”, pelo facto de existirem “bons arquitetos, bons engenheiros e boas empresas de construção em Portugal”.

Por fim, e consciente de que o ramo imobiliário atravessa uma conjuntura muito positiva, é desejo do nosso interlocutor que os diferentes profissionais, empresas e agentes políticos mantenham uma postura “racional” e de “bom senso”, por forma a tirar-se o máximo partido daquilo que já se configurou como “uma época única”. De resto, e no que ao seu papel diz respeito, a MSA promete continuar a apostar numa estratégia de sustentabilidade, garantindo que o selo que caracteriza a marca – esse carinho pela arte – jamais se perca.

## 25 years of passion for the real estate market

Operating for a quarter of century, MSA began with the strong affection Miguel de Souza Araújo had for the worlds of architecture and real estate.

Having found in the art of discovering and selling houses his true calling, it was through a step-by-step approach that the businessman (initially alone, now with the support of a solid team, which includes his daughter and son) made his breakthrough in the medium/high-end real estate market of Lisbon. Today, 25 years since its doors were open, MSA is a company with its own DNA, balancing a strong policy of “discretion” and “effectiveness” while striving to develop “close relationships” with clients and partners. Behind this work ethic, there is another important element: the sort of “commitment and passion” that allowed the company to overcome a long set of challenges.

Marking a strong presence in the regions of Great Lisbon (especially in the housing market) and Alentejo (second housing and large properties), MSA offers “every service associated with the real estate industry”, from initial property appraisals through their subsequent sell or lease, while providing a continuous and honest follow-up to every client who requests its services. “Every person who works here loves this business and the opportunity to keep in touch with other people, since this is what they do”, explains Miguel de Souza Araújo, before adding that “more than a real estate agent, everyone here is a diplomat as well”.

Such professional ethic is explained by the fact that “trust is an essential component” in this field, so that every single business can be

completed with success and – most important of all – this industry can maintain its healthy stability. On the other hand, and never neglecting the value of such an attitude towards the market, MSA is strengthening its presence in the city of Porto, in a moment when international interest in Portugal (especially from French, German, Italian or Brazilian clients) has never been so evident.

Naturally, the fascination of such demanding audiences (in addition to the continuous conquest of tourism prizes) did not happen by mere chance. If there is, however, an easily identifiable reason for such success, it would be the strong availability, especially in a city like Lisbon, of a set of “unique and absolutely exceptional houses”, argues our interviewee. Also according to his point of view, “the quality of the Portuguese construction work is better than the European one”, thanks to the input of “good architects, engineers and construction companies in Portugal”.

Acknowledging that the real estate market is undergoing a very positive moment, the businessman wishes that every professional, company and political agent could have a “rational” demeanour, based in “common sense”, so the country can profit the most with what has been described as “a unique age” in the Portuguese reality. Moreover, and as far as its role is concerned, MSA promises to continue working under a sustainable strategy, so the company can maintain its most important asset: the undying love for real estate.

**MSA**  
REAL ESTATE

geral@msarealestate.pt • www.msarealestate.pt