



Acrescentar valor em todos os negócios

Mais do que uma empresa de consultoria imobiliária, a Roquette Leitão & Associados vem sendo, desde há três anos, o parceiro ideal para todos aqueles que procuram a excelência. Fomos ao encontro dos administradores, Pedro Roquette e Marta Leitão Roquette, que nos apresentaram a essência deste projeto.

A Roquette Leitão & Associados surgiu com o objetivo de aproveitar algumas oportunidades no mercado português, com a preocupação de manter constantemente o foco no tratamento personalizado a cada cliente. Aliando a paixão à experiência, os nossos interlocutores afastam-se do cariz intermediário que “pouco acrescenta”, aproximando-se, por sua vez, à “representação ativa dos seus clientes”, diz o empresário. Com incidência em imóveis residenciais do segmento médio/alto, e especial impacto no mercado imobiliário da Foz do Douro, esta agência não se cinge apenas às suas angariações. Assim, com uma rede de parcerias estratégicas com todas as imobiliárias, pretende apresentar uma total amplitude de oferta, acompanhando e tratando integralmente todo o processo desde a compra do imóvel até à contractualização de serviços para a habitação.

Para Marta Leitão Roquette “mudar de casa” é uma decisão muito importante na vida das famílias. Por esta razão, é necessário transmitir conforto e segurança e ter disponibilidade para o cliente, para compreender o que pretende e o que o deixa feliz. No crescimento e desenvolvimento da empresa, tem sido fundamental a sua equipa, que não só funciona como uma família como

traduz os valores da Roquette Leitão e Associados. A dedicação e entrega da Joana Jervell, Rita Olazabal e agora da Marta Brito e Cunha são os pilares deste projeto e a imagem do mesmo junto dos seus clientes.

Relativamente ao mercado imobiliário, e tendo em linha de conta que 2017 e 2018 apresentaram um crescimento significativo, Pedro Roquette considera que “a ideia geral é que o mercado vai manter a dinâmica de transações, estando previsto um crescimento embora menos acentuado do que os registados nos anos anteriores. Paralelamente, com a perspectiva de mais oferta, o preço dos imóveis irá ter uma tendência de estabilização”. Com efeito, na Roquette Leitão & Associados o intuito é manter a estratégia de atendimento personalizado, centrado em cada cliente, mantendo a sua equipa, na sua dimensão, dinâmica e eficiência, tendo para tal que contrariar a pressão de crescimento fruto da conjuntura de mercado dos últimos dois anos. “A nossa opção é manter a dimensão para assegurar aos clientes um tratamento de excelência e cada vez mais sermos capazes de suscitar a confiança total por parte do cliente, com uma abordagem profissional, transparente e séria”, concluem.

Adding value to all businesses

More than a real estate consulting company, Roquette Leitão & Associados has been, for three years, the ideal partner for all those who seek excellence. We met the administrators, Pedro Roquette and Marta Leitão Roquette, who introduced us to the essence of this project.

Roquette Leitão & Associados was created with the objective of taking advantage of some opportunities in the Porto market, with the concern of keeping a constant focus on the personalized treatment towards each client. Combining passion with experience, our interlocutors move away from the intermediate aspect that “adds little”, approaching, in turn, the “active representation of their customers,” says the businessman. Focusing on residential properties in the middle / high segment, and special impact on the real estate market of Foz do Douro, this agency is not confined to its fundraising. Thus, with a network of strategic partnerships with all real estate, it intends to present a full range of offerings, following and fully addressing the entire process from the purchase of the property to the arrangement of services for the house.

For Marta Leitão Roquette, “switching houses” is a very important decision in the lives of families. For this reason, it is necessary to convey comfort and security and show availability for the client, to understand what he desires and what makes him happy. In the growth and development of the company, its team has been fundamental, which not only functions as a family but also translates the values of Roquette Leitão and Associados. The dedication

and commitment of Joana Jervell, Rita Olazabal and now Marta Brito e Cunha are the pillars of this project and its image towards its clients.

Regarding the real estate market, and taking into account that 2017 and 2018 showed significant growth, Pedro Roquette believes that “the general idea is that the market will maintain this level of transactions, with growth being expected, although less pronounced than registered in previous years. At the same time, with the prospect of more supply, real estate prices will tend to stabilize.” In Roquette Leitão & Associados, the aim is to maintain a strategy that is based on personalized strategy, focused on each customer, maintaining its team, in its dimension, dynamics and efficiency, having to counter the pressure for growth that comes due to the market scenario of the last two years. “Our choice is to maintain the dimension to ensure that our clients are treated with excellence and increasingly be able to build total trust from the client with a professional, transparent and serious approach,” they conclude.