

*Entrevista com Veigas & Veigas*

*Paulo Jorge Veigas*

*Director*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - Como está o mercado imobiliário em Portugal?*

R. - O mercado imobiliário está numa fase de saturação. Era um mercado de retalho, tudo muito individual. Na actividade da mediação também é um mercado de retalho, ainda é um mercado que trabalha muito com os particulares, ou seja não passa pela mediadora. Comparando com Espanha não está muito diferentes, mas também as mediadoras não dão o crédito muito favorável ao consumidor. O mercado imobiliário é um mercado competitivo, sabemos que no mercado há sempre uma ideia e primeiro que essa ideias fixa muda de opinião tem que se provar muito no terreno. Eu penso que em qualquer um dos países para mudar sem duvida tem que mudar toda a dinâmica da mediação, as redes tem de ter mais peso na qualidade de serviço, de imagem, tem que criar condições para que o cliente sinta que pode confiar e vender o seu imóvel com toda a confiança. Portugal tem mais redes de competitividade enquanto que Espanha tem três.

*Q. - Que trouxe Veigas & Veigas de inovador para o mercado português?*

R. - A Veigas & Veigas em Portugal tem 7 anos mas na sua actividade de franchising tem 2 anos e meio, o que mais afirma o crescimento vulcânico que tem levado. Quando nós criamos o nosso próprio conceito e só depois fomos comparando. Há certos sectores em que os conceitos são muito bons para os EUA mas que noutros locais não funcionam. O nosso conceito é muito europeu, muito virado para o serviço. Nós sabemos que para atingir aquelas vendas temos que ter determinado serviços caso contrario não as vamos atingir.

*Q. - Há alguma dificuldade em passar a vossa filosofia há novas lojas Veiga & Veiga?*

R. - Nós criamos algumas particularidades, que começa logo pela formação, há um período bastante longo de formação para que a nossa filosofia seja entendida. Depois há uma imagem que é transmitida de igual forma em todas as loja. Também temos um software próprio, que as outras redes não investem nessa área. Nós fazemos angariações de qualidade e não em

quantidade, a quantidade de angariações faz perder qualidade no serviço. Quando angariamos um imóvel assumimos uma responsabilidade perante o proprietário.

*Q. - A rede de Veigas & Veigas conta com quantas loja em Portugal?*

R. - Neste momento temos 45 lojas.

*Q. - Qual o objectivo para o final de 2006?*

R. - Para 2006 em Portugal queremos abrir mais 10 agencias e em Espanha entre 5 e 7 agencias.

*Q. - Em Espanha tem alguma prioridade geográfica?*

R. - Iniciamos em Madrid. Já temos tido algumas reuniões com algumas regiões de Espanha, estamos a tentar expandir de uma forma rápida mas eficaz.

*Q. - O modelo que vão utilizar em Espanha vai ser o mesmo de Portugal?*

R. - Nós já temos um escritório em Espanha há 1 anos, com uma equipa a trabalhar e claro a estudar a concorrência. O nosso projecto para Espanha é praticamente todo igual ao de Portugal.

*Q. - Qual o vosso objectivo de crescimento para os próximos 5 anos?*

R. - Não faz sentido ir para qualquer parte do mundo sem primeiro estarmos na península ibérica. Temos tido algumas reuniões com o Brasil para algumas parcerias, mas o objectivo principal da Veigas é a península ibérica. O que nós planeamos para a península ibérica, não posso dizer qual o tempo para a sua concretização porque está dependente de vários acordos, se temos bons ou maus parceiros, do ritmo de aceleração, mas são 1200 agências para a península ibérica.

*Q. - O mercado imobiliário é muito diferente entre Portugal e Espanha. De futuro poderemos falar de um mercado ibérico?*

R. - Em relação ao mercado ibérico dentro da Veigas não faz sentido. Em relação às leis e comportamento comercial da empresa promotora, Portugal tem uma expressão muito pequena. Temos que ter consciência da realidade de Portugal e temos certamente a consciência da dimensão do mercado espanhol. Se Portugal e Espanha souberem trabalhar de forma unificada, dinâmica, tirarem partido dos seus mercados eu penso que não há país no mundo que tenha melhor estratégia que nós. Nós sentimos cada vez mais a entrada de promotores espanhóis, é bom porque trás competitividade e dinamismo, também se verificam fusões entre Portugal e Espanha. É lógico que os dois mercados juntos tem muita coisa a aprender e a ensinar um ao outro.

*Q. - Tem alguma mensagem que queira deixar aos nossos leitores?*

R. - Quero salientar que a Veigas & Veigas tem uma maneira de comunicar e de trabalhar muito interessante e quando apanhar a dimensão necessária a um projecto de grande dimensão é uma empresa que ainda vai dar que falar pelos seus serviços. Hoje em dia as empresas não tem de inventar muita coisa, tem é de inovar.