

Best Opção alia qualidade e inovação

Apesar de estar apenas há quatro anos em Vila Nova de Gaia, a Best Opção já tem um nome consolidado no sector. Aposta na qualidade do serviço e na base organizativa para garantir ao cliente a melhor opção. O representante legal da empresa conhece-a desde o primeiro dia. E luta pelas melhores condições para as mediadoras. Licínio Gomes reclama a concorrência desleal que enfrenta diariamente e acusa mesmo o Estado de 'tapar os olhos' com os que não cumprem as regras. Se a empresa cumpre todos os requisitos legais, não compreende como a concorrência ilegal se mantém de portas abertas.

O administrador reconhece que com estas leis as mediadoras têm limites bem vinculados no serviço que presta ao cliente. E não entende que o Estado não tenha vontade em alargar a sua área de influência. Reconhece que, ao contrário de muitos países europeus, o cliente usufrui gratuitamente de muitos serviços e, para piorar a situação, não valoriza o trabalho que lhes é prestado.

Não pretendem alargar horizontes para o resto do país, mas está bem atento ao que se passa a Norte. A última paixão é Famalicão. Um mercado completamente diferente do de Gaia, e com potencialidades brutais. Se procura uma casa, seja para arrendar ou para comprar, a sua maior acção é procurar a Best Opção.

Há quantos anos existe a Best Opção?

Existe desde 2007, há quatro anos.

Só tem esta loja de Gaia?

Não. Existem três lojas: Gaia, Rio Tinto e Famalicão.

Por que é que escolheu estes três concelhos? Algum motivo especial?

Gaia porque foi aqui que comecei o meu trabalho. Conheço muito bem este mercado. Rio Tinto é ainda um mercado novo que está ainda por explorar. Famalicão... porque me apaixonei!

E como tem corrido esta 'paixão'?

Tem corrido bem.

E em Gaia? Tem correspondido às suas expectativas?

Em Gaia também.

Qual é o número de pessoas que trabalha na Best Opção?

Na verdade... deixe-me pensar... são 12 funcionários que estão aqui desde o início. É uma das imagens de marca. Manter as pessoas, fidelizar o cliente que acredita e confia nas pessoas que estão aqui desde a primeira hora.

Quais são as principais dificuldades deste sector?

No nosso mercado, actualmente, deparámo-nos com dois problemas: os clientes e a concorrência desleal. Existe muita concorrência.

Que tipo de concorrência desleal é que fala?

Eu explico: quando entrámos no mercado e pensámos ter uma imobiliária temos regras para cumprir. Obrigamos a ter licença, abrir uma loja, contratar funcionários e, claro, pagar impostos. E eu estou plenamente de acordo. Por outro lado, e isto não acho nada normal, é a questão do vizinho da frente que coloca no vidro uma folha A4 que diz 'vende-se casas' e ele pode vender casas, sem obedecer as regras que me são impostas. Então, quem somos nós no mercado? Não somos ninguém, nem sequer temos algum valor. Entende? Estas são empresas desleais. Depois há as imobiliárias de compra e venda, que também são desleais connosco. Os próprios clientes que nos ultrapassam e vendem as casas nas nossas costas... há muita concorrência desleal. Neste momento, para resolver toda esta situação do nosso mercado, seria necessário desenvolver uma lei onde apenas autorizasse que se fizesse mediação imobiliária. Acabava também com os negócios paralelos que agravam ainda mais o problema do sector.

Sente que caiu a procura de casa?

A Best Opção tem uma posição no mercado muito forte. Temos uma carteira de oferta que nos facilita muito a vida. Reconheço que as imobiliárias que comecem agora e que tentem angariar produtos tenham mais dificuldades. Nós temos perto de cinco mil imóveis activos no mercado que nos facilita. Depois também investimos no site. E, muito importante também, é o nosso nome. O nosso trabalho tem muito prestígio.

A qualidade do vosso trabalho é a imagem de marca da Best Opção?

Sim. A qualidade, a formação... somos completamente diferentes. O trabalho tradicional, apesar da Best Opção ter uma imagem franchisada, forte...

apostamos muito na tradição. Esta é uma imobiliária familiar... que transmite muito a ideia de tradição. Estão aqui as mesmas pessoas desde que abriu a empresa. Ao contrário de muitas onde os funcionários entram e saem... e isso não é nada bom para o mercado.

Quais são os vossos objectivos a médio/longo prazo?

Abrir mais agências. Se tivesse mais segurança para tal, gostaria de abrir mais agências, também na área metropolitana do Porto, de modo a dar melhores condições a quem procura este serviço.

A Best Opção não pretende abrir mais lojas mas pelo resto do país?

Não. Isso não faz parte dos nossos planos.

Imagine o seguinte cenário: chega ao Governo e consegue implementar uma medida para potenciar o sector da mediação imobiliária.... Qual seria essa medida?

Obrigava a que houvesse mediação imobiliária em todo o negócio deste tipo. As imobiliárias deixariam de ter medo de ser enganadas no mercado, deixaria de haver vendedores freelancer e poderíamos fazer outros serviços. Não sei se sabe, mas as imobiliárias estão proibidas de fazer outro serviço para além da mediação imobiliária.

Está a falar de que serviços?

Todos os outros que envolvem vendas, construção. Tudo mesmo poderia ser feito pela imobiliária.

E isso traria alguma vantagem para o cliente?

Para o cliente e para nós, naturalmente.



A melhor opção na mediação do seu imóvel

Apartamentos - Armazéns/Lojas
Escritórios - Moradias
Terrenos/Quintas

Bestopção

MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

Licença AMI n.º 7695

Empresa em expansão, implementada em Vila Nova de Gaia, reconhecida pelo seu profissionalismo e vasto conhecimento na área da Mediação Imobiliária.

Cumprimos os objectivos dos clientes, através de um conjunto de profissionais altamente qualificados para a compra, venda e arrendamento de imóveis.

Consulte-nos e faça a sua melhor opção!

www.bestopcao.com

R. 14 de Outubro, n.º 577 R/C | 4430 - 051 VILA NOVA DE GAIA | Tels: 223 753 848/9 - 933 333 848 | Fax: 223 753 850 | Email: sede@bestopcao.com
R. Alameda da Boavista, n.º 85, Loja C | 4435-213 RIO TINTO | Tels: 224 885 375/6 - 933 333 878 | Fax: 224 885 377 | Email: riotinto@bestopcao.com
R. Capitão Manuel Carvalho, n.º 3 | 4760-020 FAMILIÇÃO | Tels 252 103 235/6 - 933 333 490 | Fax: 252 103 237 | Email: famalicao@bestopcao.com