

Edição n.º 50 MARÇO 2018

EMPRESAS



Mensal - Distribuição gratuita com o jornal "Público" Encarte comercial da responsabilidade de Págnautica - Publicações, Lda e não pode ser vendido separadamente

ESPECIAL ALGARVE
ARQUITETURA E CONSTRUÇÃO

Lima & Rocha e CJ Decor

O sucesso da complementaridade



CORE

ARCHITECTS

Construção da nova geração - sofisticada e sustentável

Revoluciona com ideias inovadoras
Transformação e integração da natureza em refúgios únicos
energeticamente eficientes, orgânicos e saudáveis

CORE-ARCHITECTS.COM

+351 289 147 361

GERAL@CORE-ARCHITECTS.COM

ATELIER DA CONSTRUÇÃO**QUALIDADE E BOM ATENDIMENTO
NUM ATELIER DE EXCELÊNCIA**

O Atelier da Construção nasceu em 2015, mais concretamente em Almancil, no concelho de Loulé. Especializados na comercialização de materiais de construção, nomeadamente pavimentos e revestimentos, esta empresa procura afirmar-se no mercado, investindo sobretudo na qualidade dos produtos e serviços. A sua filosofia é simples e objetiva: a plena satisfação dos clientes é a principal meta a atingir.

► Raul Beja, Tânia Silva e José Marum são os fundadores do Atelier da Construção. O que os uniu no início mantém-se, e o sonho de criar uma empresa independente, estabilizada e conhecida no mercado, esta cada vez mais próximo de ser atingido. Em 2015, entenderam que aliando o *know-how* de cada um, assim como a carteira de clientes e as suas economias, conseguiriam avançar no projeto, e criar o Atelier da Construção. Atualmente, afirmam-se no mercado ao nível dos revestimentos e pavimentos, na comercialização de banheiras, duches, jacuzzis, sanitários e móveis e acessórios de casa de banho. Com o intuito claro de se destacarem pela proximidade ao cliente, este *atelier* pri-

ma pela relação cordial que mantêm com os mesmos. Sendo o serviço de atendimento personalizado e moldado a cada cliente, a sócia do projeto, Tânia Silva, esclarece que “os trabalhadores do Atelier da Construção, estão disponíveis para estar duas ou cinco horas com um cliente, o essencial é conseguir esclarecer todas as dúvidas e apresentar as nossas soluções”. O auxílio e acompanhamento que fornecem ao longo de todo o processo incentivam o cliente a colaborar com a equipa. Pretendendo destacar-se pela qualidade, o Atelier da Construção encontra-se a traçar um caminho diferenciador, apostando na vitalidade e resistência dos produtos.

VOLUME DE NEGÓCIOS

Com a procura a aumentar, o *atelier* opta por agilizar a importação de materiais, de países como Itália e Espanha, contudo não descaram os produtos nacionais. “Temos um parceiro comercial espanhol (Keraben Grupo - Cerâmicos) que nos fornece material com a maior celeridade, só assim é que nos é possível dar resposta à



Tânia Silva

crescente procura e mantermos o selo de garantia quanto à total satisfação dos clientes”, completa Tânia Silva.

O Atelier da Construção tem a sua exportação de produtos voltada para a Europa, desta forma, vê no estrangeiro uma percentagem de 80% de clientes de outras nacionalidades. “Os nossos principais clientes são ingleses, chegam fascinados com o nosso país e querem construir casas com materiais de qualidade”, completa Raul Beja. “A sazonalidade no Algarve também está a diminuir, cada vez se faz notar menos os meses de verão em detrimento das outras épocas do ano, isto ajuda-nos na comercialização e aumento das vendas”, remata.

A concorrência que mantêm com os restantes *ateliers* é bastante saudável, assumindo que alguns deles são parceiros

comerciais e há até um intercâmbio de produtos, gerando a compra e venda dos mesmos.

PERSPETIVAS PARA O FUTURO

O Atelier da Construção, perspetiva o futuro sobre um ponto de vista estável e com crescimento crescente. “Neste percurso empresarial de dois anos, podemos fazer um balanço extremamente positivo. As nossas expectativas iniciais foram cumpridas e conseguimos até ultrapassá-las em certa parte”, conclui Raul Beja. Com vista a dar continuidade ao trabalho desenvolvido até então, os três sócios estão cientes dos desafios que se avizinham e assumem o compromisso de manterem-se firmes, garantindo a mesma qualidade de atendimento que já habituaram todos os seus clientes. ✦



**O que precisa para a sua obra,
encontra aqui!**

Sítio das Escanxinas, CP 338
8135-016 ALMANCIL
tel: 289 391 319
tlm: 910 730 300 / 919 700 806 / 916 892 131
atelierdaconstrucaolda@gmail.com

PRODUTOS

Revestimentos e Pavimentos
Banheiras · Duches · Turco · Jacuzis
Proteções de Banheiras e Duches
Sanitários · Torneiras
Móveis e acessórios casa de banho

CORE ARCHITECTS

ARQUITETURA EM SINTONIA COM O AMBIENTE

Após uma carreira prestigiada em Berlim, Alemanha, Anabela Macieira está a dar um *twist* à arquitetura do Algarve, com o seu estilo tradicional-contemporâneo, que como ela explica é a conjugação do desenho minimalista, materiais ecológicos e uma alma tradicional. Pretende dar uma nova vida à memória dos materiais, sem nunca comprometer a sua função ideal. O *atelier* Core Architects, situado em Almancil, é o centro de ação que Anabela escolheu para exercer a sua atividade profissional, que se traduz também no seu projeto de vida. Com obras executadas em Portugal e no estrangeiro, a Core Architects dedica-se ao desenvolvimento de projetos de arquitetura que primam pela personalização e se diferenciam tendo por base a aplicação de elementos que considera fundamentais para o conforto e bem-estar do cliente como o *Feng Shui*, bio-arquitetura e materiais sustentáveis.

► Em Portugal desde 2007, depois de vários anos de criatividade na Alemanha, Anabela Macieira abriu em 2012 o seu *atelier* de arquitetura em Almancil, implementando assim a este mercado a sua visão de arquitetura com alma. “O nosso trabalho é feito do umbigo, com rigor e extrema atenção aos pormenores. Os nossos projetos não saem da gaveta, criamos peças únicas”, reflete. Em entrevista ao Empresas+®, a arquiteta conta que a Core Architects teve um crescimento muito acelerado desde a sua fundação. Inicialmente situado na Quinta do Lago viu-se obrigado a transitar de instalações pouco tempo depois porque o espaço “já não era suficiente para acolher tantos projetos e os novos colaboradores que entretanto tivemos necessidade de contratar”. Atualmente a equipa da Core Architects é composta por oito pessoas, entre elas arquitetos, um responsável pelo marketing e um colaborador administrativo. “Somos compostos por uma equipa com características variadas, mas com os mesmos valores, procuramos sempre mentes que pensam fora da caixa. A diversidade de cada um é muito importante, somos uma equipa que trabalha com muita intuição e criatividade, mas tam-

bém com muita disciplina”, acrescenta Anabela Macieira.

A Core Architects dedica-se inteiramente ao desenvolvimento de projetos de arquitetura, atuando com grande foco na região do Algarve. Um dos grandes projetos do *atelier* foi concebido para a Índia e consistiu na criação de um bloco de apartamentos composto por 182 habitações. Em 2014 a arquiteta Anabela desenvolveu a “Casa Caveta”, um projeto que foi premiado com o “WIDER Innovation Price”, um prémio da comunidade Europeia para projetos sustentáveis e inovadores. Apesar do sucesso no estrangeiro Anabela Macieira revela que “trabalhar em projetos em território nacional é mais satisfatório, porque adoro os pormenores de Portugal. A cultura inspira-me e fico fascinada pela diversidade do nosso país. Esse fascínio transmite-se e é notório na nossa arquitetura. O nosso foco está muito voltado para o mercado nacional, até porque ele aqui cresce visivelmente de ano para ano. Em 2007, quando a crise se começou a fazer sentir em Portugal, justificava-se ter o *atelier* em Berlim, mas desde 2012 que temos tido muita procura, e escolhemos os nossos projetos com muita prudência. Antes de me comprometer com o cliente, gosto



Anabela Macieira



de ir ao local interagir com o ambiente, sentir a vibração do mesmo, de forma, a ser possível observar a pureza existente em cada projeto.

ARQUITETURA PERSONALIZADA

Muitos *ateliers* de arquitetura seguem uma tendência artística própria, definida pelo gosto do cliente e do próprio arquiteto. No caso da Core Architects, a arquitetura não é definida por um tipo ou por um género. Anabela Macieira assume um estilo que para além de ter por base o perfil do

cliente, rege-se por um conjunto de fatores, tais como, o estudo do local, a análise bioclimática, as influências baseadas no *Feng Shui*, matéria-prima sustentável, e ecologia. “Somos um *atelier* personalizado. Estes parâmetros refletem-se no trabalho final e vão fazer com que cada projeto seja único e original. Cada cliente, individualmente, desenvolve-se de forma diferente e gosta de se sentir num ambiente próprio, com personagem (carácter e individualidade). Daí desenvolvermos uma arquitetura com um traço muito personaliza-



do. O nosso cliente é sempre sujeito a um estudo aprofundado que eu própria faço implementando todos os princípios que estudei nos últimos 20 anos e não consigo e desligar-me deles porque, constatei que através da sua aplicação o resultado de espaços com privilégio e conforto, qualidade e aconchego são atingidos da melhor forma. Mais do que uma filosofia, é uma ciência. O mesmo acontece com o cliente investidor que nos procura por exemplo, para a execução de um projeto de um hotel. Desta forma temos de nos preocupar com o bem-estar geral, e naquilo que é melhor para uma maioria e isso obriga-nos a um estudo bem mais abrangente.”, explica Anabela Macieira.

A questão ambiental assume também uma grande importância por questões de princípios do *atelier*. A Core Architects procura executar projetos de arquitetura sustentáveis, privilegiando a utilização de materiais ecológicos, que tornam os projetos favoráveis ao nível da sustentabilidade e do bioclima. “Utilizamos muito a madeira, é um dos nossos materiais favoritos, precisamente pela nossa preocupação ambiental. Privilegiamos as coberturas ajardinadas, revestimentos tradicionais de taipa e acabamentos luxuosos de *tadelakt*. Os cálculos e a implementação dos métodos de energias renováveis são de importância semelhante à da escolha dos materiais ecológicos”.

CONCEITO PASSIVE HOUSE

O termo *Passive House* refere-se a um modelo construtivo que é eficiente do ponto de vista energético. Esta fórmula construtiva garante um ambiente interior mais confortável, seja durante o inverno ou durante o verão, com uma temperatura com-

preendida entre os 16 e os 24 graus celsius, sem recurso a qualquer tipo de sistema térmico ou de aquecimento. Através da utilização do conceito *Passive House*, os métodos de construção aplicados pelo *atelier*, possibilitam a execução de projetos NZEB, *Near-Zero Energy Buildings*, que garantem que a habitação consome o mínimo de energia não natural.

“O nosso estudo bioclimático do terreno permite perceber onde é que a casa se deve posicionar, quais as dimensões dos vãos e a respetiva orientação da casa. Temos também de perceber o sentido dos ventos, o tipo de vegetação presente por-




que são elementos que vão influenciar o comportamento energético da casa. Para fazer essa análise precisamos de recorrer a um levantamento topográfico do terreno e ao *Feng Shui*, permitindo assim estar de acordo com o conceito da *Passive House*”, reforça Anabela Macieira.

ARQUITETURA DE INTERIORES E BOUTIQUE HOTELS

O *atelier* executa o projeto de arquitetura em parceria com os engenheiros das especialidades e para Anabela Macieira, é fundamental estar presente em todas as fases da obra e fazer a sua coordenação.



“Vamos à obra pelo menos uma vez por semana, ver como foram aplicados os materiais e se o construtor está a cumprir com o que foi delineado. Esse trabalho compete ao fiscal de obra, mas nós fazemos questão de estar presentes. Quando ela está concluída temos a opção de desenvolver e desenhar os interiores. Projetos de grande dimensão o conceito é desenvolvido em conjunto com outros gabinetes de design de interiores, mas para projetos residenciais e de menor escala, gostamos de desenhar peças com expressão que acentuam a nossa linguagem arquitetónica e o charme pretendido para o espaço”, relewa a arquiteta.

Desde 2012 que a Core Architects tem conseguido um crescimento de cerca de 30% a cada ano e 2017 foi *garantidamente* o melhor da história do *atelier*. Com mais de 20 projetos atualmente em carteira, prevê-se que o ano de 2018 seja ainda mais positivo. Questionada sobre o futuro, Anabela Macieira destaca a concretização de um projeto em perspetiva na área dos *Boutique Hotels*. “Tenho como objetivo desenvolver projetos para hotéis com uma específica individualidade, criando cenários quase de família. Espaços grandiosos de encanto e intemporalidade destinados a um certo público, que no fundo é um cliente mais consciente, que pratica um estilo de vida saudável e tem uma grande preocupação pela questão ambiental do planeta. Este é o meu estilo de vida. Gosto de apostar mais nesta área e passar esta minha preocupação ambiental ao maior número de pessoas possível. Felizmente quando os clientes ‘batem’ à nossa porta já estão familiarizados com o meu trabalho de serenidade e com as minhas ideologias”, finaliza a arquiteta. 

LAGOPÓRTICO**QUALIDADE E RIGOR
NUMA EMPRESA DE PROXIMIDADE**

No concelho de Lagos, encontramos a Lagopórtico, uma empresa com uma vasta experiência no setor da construção civil, que prima pela qualidade e pelo rigor. Estas características acompanham-na em todos os processos de uma obra e garantem uma maior proximidade junto do cliente. Presente no mercado há cerca de 15 anos, a Lagopórtico é atualmente uma referência no Algarve no que se refere a este setor de atividade.

► Constituída em novembro de 2002, a Lagopórtico surgiu pela mão de dois sócios e amigos, Sérgio Duarte e António Nunes, que desde cedo se dedicam à atividade da construção civil. Com percursos distintos, ambos tiveram experiências anteriores neste setor e juntos decidiram aproveitar a oportunidade do mercado algarvio e formar aquela que é hoje uma empresa de sucesso e em expansão. Sérgio Duarte abandonou os estudos para começar a trabalhar como ajudante de carpinteiro, contudo rapidamente percebeu que esse não era o caminho que pretendia seguir e enquanto trabalhava durante o dia, à noite prosseguia os seus estudos. Este período estendeu-se durante dez anos, a um ritmo que o próprio admite que foi complicado de gerir, mas que certamente o fez crescer a pulso e ganhar um vasto conhecimento e experiência na área da construção. Todavia, a iniciativa de fundar uma empresa do setor da construção civil partiu de António Nunes. Natural da Covilhã, era ainda muito jovem quando se mudou para o Algarve juntamente com um tio e com ele começou o seu percurso profissional na construção. Durante este período, foi acumulando vários conhecimentos que o motivaram há cerca de 15 anos a desafiar



António Nunes e Sérgio Duarte



Sérgio Duarte a começar uma nova experiência, fundando assim a Lagopórtico. Desde a sua constituição, a Lagopórtico teve um percurso ascendente. Contudo, ambos os sócios não esquecem os anos difíceis que tiveram de ultrapassar aquando o surgimento da crise no país. “Entre 2009 e 2012 tivemos um período difícil mas felizmente soubemos contornar a situação. Com mais ou menos dificuldades, soubemos adaptar-nos às circunstâncias”, nota Sérgio Duarte.

“O NOSSO PRINCIPAL PROBLEMA É A FALTA DE MÃO DE OBRA”

A constante evolução do mercado imobiliário tem feito com que a Lagopórtico não tenha mãos a medir, sendo os investidores estrangeiros os principais clientes da empresa na atualidade. Destaca-se sobretudo o mercado inglês, norueguês, francês e irlandês que procura investir em obras de grande envergadura, através da indústria hoteleira, moradias e empreendimentos turísticos. Ainda as-

sim, o mercado nacional começa a expressar-se cada vez mais. Sérgio Duarte reconhece que “a economia está a melhorar e as pessoas começam a ter uma disponibilidade um pouco diferente, com algum cuidado, mas nota-se que as pessoas querem investir sobretudo a nível da habitação própria”.

A Lagopórtico conta atualmente com uma equipa de 25 colaboradores, um número que os empresários não consideram suficiente face à crescente procura

que têm recebido. Esta é, aliás, uma das suas principais dificuldades. “O nosso principal problema é a falta de mão de obra com que nos estamos a debater todos os dias, estamos numa constante procura de mão de obra especializada”, nota Sérgio Duarte acrescentando que a solução pode passar por um maior investimento no ensino e numa maior aposta no ensino profissional, uma vez que os cursos profissionais permitem aos jovens ter duas opções no futuro: por um lado podem continuar a estudar e progredir para a faculdade, por outro lado, se não for essa a sua intenção, podem ingressar no mercado trabalho já com conhecimentos teórico e práticos sobre determinada área. Os empresários afirmam que é preciso desmitificar cada vez mais a ideia negativa da sociedade perante o ramo da construção civil, porque “a construção civil já não é o que era há vinte ou trinta anos atrás. O trabalhador já não tem necessidade de despender de tanto esforço físico. Perspetiva-se que daqui a uns anos um bom pedreiro possa ganhar tanto como um bom advogado, por exemplo,



“A QUANTIDADE NEM SEMPRE ANDA A PAR COM A QUALIDADE, PORQUE SE QUEREMOS QUALIDADE TEMOS DE ANDAR SEMPRE EM CIMA DO ACONTECIMENTO”

porque haverá tanta dificuldade em encontrar técnicos especializados que estes vão ter de ser pagos a preço de ouro”.

GARANTIAS DE QUALIDADE E PROXIMIDADE


O que os move no dia a dia é a garantia de que um produto final possa corresponder às necessidades dos clientes. A trabalhar essencialmente no concelho

de Lagos, a Lagopórtico afirma-se pela qualidade e proximidade, optando por ter entre mãos apenas as obras que sabem que vão conseguir assegurar o seu selo de garantia e qualidade. “A quantidade nem sempre anda a par com a qualidade, porque se queremos qualidade temos de andar sempre em cima do acontecimento”, explica António Nunes. Ambos acreditam que esta é a receita

para continuarem a crescer sustentadamente.

Quem opta por trabalhar com a Lagopórtico tem garantias de que os procedimentos burocráticos serão simplificados, o acompanhamento será personalizado e permanente e a construção é realizada com os equipamentos adequados, com respeito pelas normas de segurança e com recurso às soluções mais ajustadas a cada caso.

Entre as obras mais sonantes em que já estiveram envolvidos, relembram a construção de algumas moradias unifamiliares de qualidade superior, assim como, de um restaurante, que é atualmente um ponto de referência em Lagos. Esta infraestrutura em particular requereu uma atenção redobrada, uma vez que se encontra localizada numa área protegida e muito sensível, no topo de uma arribas.

Sempre com preocupação nos investimentos que vão sendo efetuados, a Lagopórtico fechou o ano de 2017 com um crescimento cerca de 30%, e estima-se que o ano de 2018 seja ainda mais positivo. 



LAGÓPORTICO

Rua Francisco Moreira Pacheco, Lote 127, Loja C2 - Ameijeira Verde - 8600-592 Lagos
Tel. 282 782 217 · info@lagoportico.pt · www.lagoportico.pt



SERVIÇOS

Estruturas e Elementos de betão armado · Alvenarias, Rebocos e Assentamento de cantarias · Carpintarias · Canalizações
Pavimentos cerâmicos ou madeira · Revestimentos em paredes (pedra, cerâmico e outros) · Tetos Falsos · Demolições
Execução de todos os trabalhos em Gesso Cartonado · Serralharia (alumínios) · Sistemas de Aquecimento Central · Limpeza de obras



DIVERSTEEL

EXPERIÊNCIA E PROFISSIONALISMO PARA A CONSTRUÇÃO METÁLICA

Desde 2004 que o Algarve passou a contar com uma aposta distinta no mercado das construções metálicas. A Diversteel assume-se como uma empresa pioneira na região e disponibiliza serviços de construção de estruturas, coberturas e revestimentos metálicos sobretudo para o setor empresarial. Sob a gestão de Herlander Silva e Filipe Trovão, a empresa acompanha um projeto desde o início, conciliando as necessidades dos seus clientes, com a técnica e conhecimento da sua equipa de profissionais.

► Herlander Silva e Filipe Trovão são os dois sócios fundadores da Diversteel, uma empresa especializada na área da construção de estruturas metálicas de edifícios para as mais variadas finalidades. O percurso de ambos é bastante semelhante, chegando mesmo a cruzar-se num outro contexto profissional antes de fundarem a Diversteel. Terminaram o ensino escolar ainda jovens para se dedicarem ao trabalho e ao longo dos anos foram aprendendo de uma forma generalizada a arte das construções metálicas, desenvolvendo um gosto particular pela área. A trabalhar no mesmo setor, embora em empresas diferentes, os sócios decidiram reunir forças e entrar nesta aventura conjunta. Quando começaram, há precisamente 14 anos, consideravam ter as condições

ideais para criarem uma empresa de sucesso. “Não havia nada semelhante na região do Algarve e um cliente que ligasse para a zona centro a pedir apoio não obtinha resposta ou teria que ficar no mínimo duas semanas à espera”, conta Filipe Trovão. Neste seguimento, aliaram a carência da região à vontade própria de vencer e fundaram a Diversteel. Localizados numa das vias mais movimentadas do concelho de Albufeira, a empresa tem como principal área de atuação a região do Baixo Alentejo e o Algarve, não colocando, ainda assim, de parte a possibilidade de trabalhar para qualquer zona do país ou estrangeiro, desde que daí resultem bons negócios. “O cliente que chega até nós, já nos conhece, conhece o nosso trabalho porque



Filipe Trovão e Herlander Silva

lhe transmitimos confiança”, explicam. Esta confiança é transmitida não só por ambos os sócios, que conhecem este mercado melhor do que ninguém, mas também por uma equipa de profissionais qualificados que auxilia o cliente em todas as fases do investimento, desde o desenho do projeto até ao conceito chave na mão.

Para isso, estabelece também parcerias com várias empresas do setor, de modo a poder dar resposta a qualquer projeto com a máxima credibilidade e profissionalismo. “É essencial respeitar os prazos e tempos de entrega acordados para que nada falhe porque um cliente satisfeito volta e vai atrair novos clientes”.



ESPECIALISTAS EM ESTRUTURAS METÁLICAS PESADAS

A Diversteel aposta na qualidade, competência e inovação, sendo as estruturas metálicas a sua matéria-prima de eleição. “Temos a nossa estrutura voltada para a construção industrial e comercial, e assim queremos continuar”, nota Herlander Silva. A utilização de materiais de grande fiabilidade é outro ponto característico desta empresa, uma vez que consideram essencial garantir estruturas resistentes e seguras. Entre mãos, estão a desenvolver projetos para clientes particulares e para clientes profissionais. A trabalhar internamente com uma equipa de 12 colaboradores, os empresários consideram ainda assim que este número não é totalmente suficiente para dar

resposta à quantidade de pedidos que têm e por isso recorrem a equipas e empresas subcontratadas que trabalham para eles todo o ano. “Aqui no Algarve há carência mão de obra para este setor de atividade, as pessoas preferem trabalhar na área hoteleira mesmo este sendo um trabalho sazonal”, nota Filipe Trovão.

Uma das grandes apostas da Diversteel tem sido na formação dos seus profissionais e no investimento em equipamento, de modo a garantir meios de trabalho e a intervenção com rapidez e profissionalismo, na execução de obras mesmo de maior dimensão ou com maior complexidade.

UMA EMPRESA QUE GARANTE A QUALIDADE DOS SEUS SERVIÇOS

“O Algarve, assim como todo o país, atravessou um período de crise, e a nossa empresa em concreto sentiu isso. Contudo, acabámos por criar uma relação maior com os clientes durante esta fase”, garante Herlander Silva acrescentando que “foi a relação de confiança que criámos com os nossos clientes que garantiu




a continuidade da empresa sem ter de recorrer a mercados externos”. Assim a satisfação dos seus clientes é uma prioridade para a Diversteel, procurando cumprir com todos os prazos e garantir um trabalho de excelência. A empresa continua a ser a única a explorar este setor de ativi-

dade na região algarvia. “Somos a única empresa aqui no Algarve, embora haja sempre concorrência pois existem empresas de outras zonas do país a prestar cá o mesmo serviço”. Assumindo os clientes como primeiro elemento a ter em conta, os sócios garantem que o facto de

estarem perto lhes confere outra credibilidade pois “é mais fácil o cliente esclarecer qualquer dúvida que surja connosco que estamos sediados no Algarve”.

Depois de fazerem um balanço do ano de 2017, consideram que este foi um ano forte para o desenvolvimento da empresa e consagraram-se PME Líder, um estatuto que permitiu o aumento da procura e do volume de negócios. “Este sucesso da empresa deve-se ao esforço e empenho de toda uma equipa de profissionais qualificados que vão desde o departamento de engenharia civil, passando pela secção de preparação e desenho e finalizando com as equipas especializadas em montagens das estruturas. Alguns destes colaboradores estão connosco desde o início da empresa” refere Filipe Trovão.

Confiantes para 2018, afirmam que este ano está a começar bem. “Estamos envolvidos em alguns projetos e por isso tem tudo para ser um bom ano. A recente atribuição pelo IAPMEI do estatuto de PME Excelencia vem dar-nos uma motivação extra para continuarmos neste caminho de sucesso”. 

Diversteel
SERVIÇOS METÁLICOS

ESTRUTURAS · COBERTURAS · REVESTIMENTOS METÁLICOS

www.diversteel.pt

 289 422 688

 geral@diversteel.pt

Estrada Nacional 125 - Km 70 · Parque Empresarial Ataboeira, Armazém C
8200-554 Ferreiras - Albufeira



STATUSESBOÇO

SERVIÇO INTEGRADO NA BASE DO SUCESSO

A atuar no Algarve, a StatusEsboço é um grupo empresarial que engloba várias marcas a trabalhar no setor da construção e mediação imobiliária. Filipe Valente é o diretor desta empresa que em 2018 assume o objetivo de alcançar o estatuto de PME Líder. Para conseguir esse nível de negócio e faturação, a qualidade, um serviço de excelência e um produto chave na mão são a solução.

► Filipe Valente assumiu a StatusEsboço com o objetivo de preencher uma lacuna de mercado no Algarve, um vez que na região existia uma escassez de empresas de construção, manutenção e mediação imobiliária que conseguissem englobar um conjunto de serviços e, ao mesmo tempo evitassem que um cliente tivesse de se deslocar a várias empresas para conseguir executar um projeto. Nesse âmbito, os planos sempre foram os de criar uma organização que planificasse e executasse um projeto desde a fase

inicial, até à entrega da chave. FIXit.pt foi o primeiro nome a surgir associado à StatusEsboço, há seis anos. Em entrevista ao Empresas+® Filipe Valente explica que “a FIXit.pt surgiu com um corpo técnico que conseguia dar resposta nos mais diversos segmentos, nomeadamente a parte da construção, com técnicos qualificados, como técnico elétrico, canalizador, técnico de climatização e serviços gerais entre outros que garantiam ao cliente ter todos os serviços numa só empresa”.

FIXIT.PT, IMOFIXIT.PT E QUERIDO

Importa salientar que a FIXit.pt surgiu orientada para o cliente profissional, que veio garantir logo à partida um elevado volume de trabalho e uma boa visibilidade de mercado numa altura bastante difícil no segmento da construção, obras e serviços, sendo que ao fim de algum tempo, denotava-se alguma procura por parte dos clientes particulares. Foi no sentido de dar resposta a esse leque de clientes que surgiu a FIXit.pt Obras, onde começaram a ser efetuados orçamentos para o cliente final. A FIXit.pt Obras acabou por ser reorganizada quando foi celebrado um contrato com o Querido Mudei a Casa Obras, através de uma parceria com a Melom, como explica Filipe Valente: “Com o crescimento do nosso volume de trabalho, fomos obrigados a aumentar a equipa, mas sempre com receio que um dia a situação se invertesse e começássemos a ter menos trabalho, para tantos colaboradores. Aí comecei a perceber que os *franchisings* eram uma grande oportunidade de negócio e quando apa-



“A FIXIT.PT SURTIU COM UM CORPO TÉCNICO QUE CONSEGUIA DAR RESPOSTA NOS MAIS DIVERSOS SEGMENTOS, NOMEADAMENTE A PARTE DA CONSTRUÇÃO, COM TÉCNICOS QUALIFICADOS, COMO TÉCNICO ELETRICISTA, CANALIZADOR, TÉCNICO DE CLIMATIZAÇÃO E SERVIÇOS GERAIS ENTRE OUTROS QUE GARANTIAM AO CLIENTE TER TODOS OS SERVIÇOS NUMA SÓ EMPRESA”

receu a Melom e o Querido Mudei a Casa Obras, reunimos. Verificámos que ambas as partes tinham como princípio executar um serviço de excelência e a vontade de fazer a diferença no mercado, justificando-se assim a celebração deste contrato. Desta forma ficámos com o FIXit.pt dedicada ao cliente profissional e o Querido dedicado ao particular, o que nos levou a um *boom* em termos de serviço”.

Com estes dois segmentos, a StatusEsboço continuou a crescer gradualmente e a imoFIXit.pt surgiu no mercado para finalmente garantir que todos os serviços estavam completos, uma vez que segundo Filipe Valente “imoFIXit.pt nasce no mercado, não como uma imobiliária, mas como uma empresa de serviços integrados, como a mediação imobiliária, o pro-

jeto de arquitetura, as certificações, as reparações, as instalações, a decoração e *design*, presencial e a 3D, incluindo as burocracias e licenciamentos”. Atualmente, a StatusEsboço conta com 24 funcionários, alguns deles das especialidades de engenharia, arquitetura, *design* e decoração de interiores.

CONSTRUÇÃO DE RAIZ E REABILITAÇÃO

Dentro do setor da construção, a reabilitação aparece muito em voga em Portugal, sobretudo nas grandes cidades. Até 2017, a reabilitação foi o grande foco da empresa e em 2018 prevê-se que surjam projetos de reabilitação com valores e ambições mais elevadas do que até ao momento. Por sua vez, a construção nova era evitável



para a StatusEsboço, estando a empresa dedicada à reabilitação, no entanto a crescente procura deste segmento dentro da organização, permitiu que a empresa lançasse um serviço de chave na mão para essa área. Até então este tipo de trabalho era evitável e o foco da StatusEsboço era a reabilitação, com este novo serviço, os pedidos de orçamento e as adjudicações permitem alavancar o ritmo de negócio da StatusEsboço. Sobre a percentagem de trabalhos desenvolvidos para clientes particulares e profissionais, Filipe Valente esclarece que “o cliente particular garante 60% do nosso trabalho. Os outros 40% são do setor profissional, divididos entre a vertente de serviços, manutenção, reabilitação e obras”.

Na construção, a StatusEsboço trabalha não só com as técnicas tradicionais, mas também com o capoto e o *Light Steel Framing*, embora o empresário garanta que “a tendência dos clientes é optar pelo estilo mais tradicional. Os nossos parceiros arquitetos incluem o aço leve e depois pedem-nos a opinião. A maior dificuldade prende-se ainda com os licenciamentos e os clien-



tes normalmente voltam a optar pela construção tradicional. Ainda assim tenho vindo a notar que o capoto está a crescer cada vez mais. Diziam que o capoto era mais indicado para o frio e por isso muito utilizado no norte, no entanto agora vê-se também a sul como uma solução térmica eficaz. É uma aposta de futuro”. Filipe Valente fala ainda da preocupação ecológica e ambien-

tal que as construtoras inserem nos seus projetos, reforçando que “no Algarve temos cerca de 300 dias de sol e devemos tirar proveito dessa mais-valia. As energias limpas estão a evoluir cada vez mais e faz todo o sentido que pensemos também de forma mais ecológica. Considero inclusivamente que devam ser facultados mais apoios e obrigadoriedades nesse sentido”.

VOLUME DE NEGÓCIO

2017 foi um ano francamente positivo para a StatusEsboço, com uma faturação a rondar os 700 mil euros, sem qualquer financiamento ou recurso à banca. Ao mesmo tempo que aumentam o seu volume de vendas, também o investimento é cada vez maior. Com objetivo de chegar a PME Líder em 2018, com um milhão de euros de faturação, a empresa dirigida por Filipe Valente investiu num reforço da frota comercial, com a angariação de novas viaturas. Igualmente importante foi a criação de uma nova função nos quadros da empresa, o gestor de projeto. Este gestor faz a ligação entre o cliente e a empresa acompanhando e aconselhando o cliente de uma forma profissional e personalizada. “Com esta meta que traçamos, estão medidos os esforços para conseguir o nosso objetivo e já temos as bases preparadas nesse sentido. Curiosamente em janeiro de 2018 já tínhamos um décimo do objetivo anual cumprido, com a perspetiva que será o melhor ano da história da empresa”, termina.



CONSTRUINDO OS ALICERCES DO SEU FUTURO

Um conjunto de serviços para a sua habitação, comércio ou escritório

www.statusgroup.pt

 <p>A sua marca profissional no segmento de pequenas reparações, construção chave na mão, obras e remodelações, manutenção técnica, piquete 24h.</p> <p>WWW.FIXIT.PT</p> <p>Rua da Comporta, Edf. Luz, Lote 6, Loja A 8500-454 Caldeira do Moinho, Portimão Tel: 282 416 385 · Tlm: 911 58 22 48 mail@fixit.pt</p>	 <p>Uma loja, todos os serviços para imóveis: mediação, construção, administração e manutenção, gestão de condomínios e serviços técnicos especializados.</p> <p>WWW.IMOFIXIT.PT</p> <p>Rua Alfredo Keil, Lote F, Bloco B, Loja G 8500-791 Portimão Tel: 282 417 539 · Tlm: 917 438 888 mail@imofixit.pt</p>	 <p>Oferecemos um serviço global de arquitetura e design, totalmente focado em cada projeto e adaptando-se às necessidades dos nossos clientes. Venha conhecer-nos.</p> <p>WWW.ARQUIFIXIT.PT</p> <p>Rua Alfredo Keil, Lote F, Bloco B, Loja G 8500-791 Portimão Telefone: 282 417 539 · Telemóvel: 917 438 888 mail@arquifixit.pt</p>	 <p>Dispensa apresentações, os grandes profissionais das pequenas obras com o carinho já habitual. Visita e orçamento grátis.</p> <p>WWW.QUERIDOFILIPEVALENTE.PT</p> <p>Rua Alfredo Keil, Lote F, Bloco B, Loja G 8500-791 Portimão Tel: 210 332 448 filipe.valente@queridoobras.pt</p>
--	--	---	---

LIMA & ROCHA E CJ DECOR

O SUCESSO DA COMPLEMENTARIDADE

As empresas Lima & Rocha e CJ Decor são dois exemplos de sucesso e prosperidade no Algarve. Apesar de distintas, ambas são geridas pelo casal José Lima, dedicado à Lima & Rocha, e Jacinta Carvalho, administradora da CJ Decor. O filho mais velho, André Lima, mestre em Engenharia Civil, é o responsável pela parte comercial e pela comunicação das empresas, enquanto o filho mais novo, Frederico Lima, estuda Economia. Referências na construção e na decoração de interiores, estas empresas estão direcionadas para um mercado de qualidade.

► As histórias da Lima & Rocha e da CJ Decor, apesar de estarem interligadas, separam-se no tempo e no espaço, assumindo cada uma delas um segmento diferente: uma no ramo da construção, e outra na vertente da decoração de interiores. A empresa mãe, fundada em 1987 por José Lima, dedicou-se inicialmente à construção de moradias para terceiros, evoluindo no seu conceito e na oferta de serviços ao longo do seu crescimento. Associado ao crescimento e face à evolução do mercado do Algarve, em 2000, surgiu a CJ Decor com o intuito de complementar os serviços da Lima & Rocha, focando-se num nicho de mercado especializado, o design de interiores. A CJ Decor é então criada para complementar as ativi-

dades do grupo, consolidando a sua marca na região do Algarve, possibilitando a apresentação de soluções aos clientes nos vários segmentos.

LIMA & ROCHA

A construtora Lima & Rocha trabalha no segmento da construção, com um grande foco no cliente estrangeiro que corresponde à maioria do histórico de clientes da empresa. Inicialmente, o posicionamento da construtora era outro e à medida que se foi cimentando no mercado, foi conquistando, cada vez mais, clientes exigentes contribuindo para a evolução constante da empresa de forma a corresponder aos seus pedidos. “Trabalhamos para clientes exigentes e de uma classe acima da média que reconhecem a nossa qualidade não pondo em equação a escolha de outro parceiro. Isso obriga a um outro nível de dedicação e exigência para com a nossa equipa”, explica José Lima.

Com um crescimento regular durante todos estes anos, atualmente a Lima & Rocha é um conhecido nome no setor da construção civil um pouco por toda a região do barlavento Algarvio, mas é sobretudo em Lagos que a sua presença mais se faz notar. É reconhecida essencialmente pela competência e pelo serviço especializado, que utiliza as melhores soluções técnicas do mercado da construção civil. A procura pela inovação é uma constante e é um valor que a demarca das demais, com uma especial aposta na aplicação de novas técnicas inovadoras do mercado. José Lima garante ainda que “neste cam-



po, existem técnicas que vemos a serem utilizadas hoje, que nós já executamos desde há 20 anos para cá. Sempre trabalhamos para sermos diferentes. Desde o ano de 2000 que participamos em feiras e demonstrámos o interesse em formação específica para o setor”.

A qualidade e a confiança são as premissas máximas da empresa e sobre esta questão, André Lima explica que “a grande função da Lima & Rocha é apoiar e dinamizar de forma constante e sustentável a região do Algarve, sobretudo

Lagos, onde nos situamos. Somos um parceiro de confiança e a verdade é que temos clientes que nos confiam as chaves de sua casa para nós fazermos a gestão das mesmas quando se encontram ausentes do país. Isto demonstra a confiança que foi transmitida também pelo nosso serviço. Nesse sentido, a Lima & Rocha nunca se pautou pela quantidade, mas sim pela qualidade”. Hoje em dia, para além da construção de raiz tanto para projetos próprios para promoção imobiliária como para terceiras



Rua Dr. Paulo Jorge L. Godinho
Lote - 7, Loja - D, 8600-774 LAGOS
+351 915 206 835

www.limaerocha.com | www.cjdecor.com
geral@limaerocha.com | info@cjdecor.com



partes, a construtora atua também no campo da reabilitação e renovação de imóveis. O mais recente projeto de promoção imobiliária da empresa é a Vila Solara, que se situa na Praia da Luz em Lagos, que se encontra neste momento em fase de construção e disponível para venda através do [site www.villasolara.com](http://www.villasolara.com).

CJ DECOR

Com a Lima & Rocha bem posicionada no mercado, a CJ Decor surge em 2000, como complemento para a decoração de interiores, especializando e consolidando ao longo do tempo o projeto chave na mão. Responsável pela CJ Decor, Jacinta Carvalho, explica em entrevista ao Empresas+®, que o “crescimento da CJ Decor ao longo dos anos permitiu a angariação de novos clientes independentes da Lima & Rocha, realçando-se também com uma maioria de clientes estrangeiros comparativamente aos clientes portugueses”, refere. Formada na área da Contabilidade e Gestão, Jacinta Carvalho viveu em França até aos 22 anos. Foi em terras lusas, e por consequência da criação da CJ Decor, que começou a dedicar-se à decoração de interiores, tendo participado em várias feiras e formações do setor. Numa fase inicial, Jacinta Carvalho e José Lima abriram a empresa numa ótica de comercialização de artigos de decoração, no entanto, os clientes começaram a exigir outro tipo de serviços. “Ao longo destes 17 anos, houve um grande incremento não só nos produ-

“CADA VEZ MAIS RECEBEMOS PEDIDOS PARA DECORAR DIFERENTES TIPOS DE ESPAÇOS, DESDE A ESCOLHA DOS MÓVEIS INDICADOS À ESCOLHA DAS LOIÇAS E PAVIMENTOS, SENDO QUE ATUALMENTE CONSEGUIMOS CORRESPONDER A ESTA NECESSIDADE CONSEGUINDO ASSIM A REALIZAÇÃO DE UM TRABALHO PERSONALIZADO E COMPLETO”

tos como nos serviços prestados. Cada vez mais recebemos pedidos para decorar diferentes tipos de espaços, desde a escolha dos móveis indicados à escolha das loiças e pavimentos, sendo que atualmente conseguimos corresponder a esta necessidade conseguindo assim a realização de um trabalho personalizado e completo”, reforça Jacinta Carvalho. Com uma equipa especializada, a CJ Decor dispõe de funcionários responsáveis pela confeção, estufagem, montagem, design 3D e decoração. Para além disso, conta também com o apoio de André Lima, filho mais velho do casal, no departamento comercial, que pretende divulgar os serviços para alargar a carteira profissional existente. O atendimento personalizado é, inclusivamente, um fator de distinção da CJ Decor, que acompanha o cliente desde o primeiro contacto até à concretização do projeto. O desenvolvimento do projeto em 3D é a implementação mais recente da empresa que pretende com este serviço, colaborar em parce-

ria com *ateliers* de arquitetura e promotores imobiliários com a inserção dos seus artigos nos mais variados projetos, permitindo ao cliente a visualização concreta do resultado final numa fase inicial. A missão da empresa consiste na criação de espaços, que transmitam uma sensação de bem-estar aos seus clientes, através de uma melhor conjugação de cores, texturas e luz, sempre com preocupação no pormenor e no detalhe. Desta forma, os espaços são eficazmente aproveitados e ficam em sintonia com os materiais, o que possibilita uma melhor harmonia na habitação. Num conjunto de valores previamente estabelecidos, a CJ Decor rege-se pela honestidade, qualidade, confiança e excelência. A CJ Decor dispõe de uma loja aberta ao público com cerca de 500 metros quadrados, situada em Lagos, que serve também de *showroom*. “Contamos com uma parceria com a marca de prestígio, LASKASAS, empresa nacional com produção própria, que nos traz a sua experiência de mercado

em hotéis, restaurantes, escritórios, apartamentos, moradias e a profissionalização dos nossos serviços. Esta parceria surge como uma necessidade, para colmatar a lacuna de execução de mobiliário personalizado. A LASKASAS, que partilha connosco a paixão pelos materiais, texturas e linhas, colabora na nossa missão de satisfazer o cliente com o requinte que sempre o habituamos”, revela Jacinta Carvalho. Durante o ano transato e o atual, a CJ Decor pretende dinamizar a sua oferta e focar as suas atenções na realização de projetos, afirmando-se com potencial de participar em projetos ligados ao turismo e à hotelaria.

SIMBIOSE DO GRUPO

A Lima & Rocha e a CJ Decor interagem assim numa simbiose perfeita, que permite o acompanhamento do cliente na escolha do terreno, na elaboração do projeto em colaboração com arquiteto, na escolha de materiais e acompanhamento da obra para que o resultado final supere as intenções dos clientes. Face ao aumento da procura, o grupo empresarial está de momento à procura de designer de interiores, gestor de projetos e comerciais. Apresentando aquilo que o Algarve tem de melhor neste setor, quer a CJ Decor, quer a Lima & Rocha vivem a melhor fase do seu percurso, prevendo-se por isso um futuro próspero para estas que já são duas empresas de referência no concelho de Lagos. ✦



ARRUMOS INTERIORES

MOBILIÁRIO DE LUXO

No ramo do mobiliário desde os seus 14 anos, Nuno Estevão é atualmente o proprietário da Arrumos Interiores, uma das principais marcas de design e produção de mobiliário que começou no concelho de Odemira e espalhou-se mais tarde por toda a região do Algarve. Define-se como uma empresa que prima pela exigência, pela elegância e pelo perfeccionismo na elaboração das suas peças, destacando-se no mercado pelo trabalho elaborado à medida de cada cliente e pelo design de peças únicas.

► A Arrumos Interiores foi criada inicialmente em Odemira, mas encontra-se atualmente presente também no Algarve. Dedicar-se ao design e desenvolvimento de artigos de mobiliário exclusivos com vocação para todo o tipo de clientes. Nuno Estevão é o responsável pela Arrumos Interiores e transporta consigo uma grande experiência e *know-how* sobre o ramo mobiliário. Começou nesta área como marceneiro tinha apenas 14 anos. Com um determinado perfeccionismo, sentiu que precisava de fazer algo diferente daquilo a que estava habituado a trabalhar. “Cheguei a aprender carpintaria e ferragem, mas depressa voltei à marcenaria porque sentia que estava a regredir nos meus conhecimentos” recorda. “Com toda a minha experiência surgiu a oportunidade de abrir o meu próprio negócio em Castro Marim, onde fazia essencialmente a produção e a instalação de móveis. Já com 21 anos regresssei ao Alentejo para abrir uma nova empresa, direccionada para um público diferente, mais

requintado e exigente. Foi na sequência de um trabalho que fiz para um hotel na Quinta do Lago que os pedidos nesta região surgiram em força, pelo que decidi abrir aqui um espaço”, conta.

“QUEREMOS CLIENTES QUE PROCURAM QUALIDADE”

Desde a sua participação na remodelação do hotel, a Arrumos Interiores nunca mais parou. “Todos os anos fazemos remodelações nas várias urbanizações, estamos presentes nas áreas públicas como bares, restaurantes, *kids clubs*, *garrafeiras*, entre muitas outras. Esta procura chega-nos essencialmente através de clientes de classe alta, que procuram um segmento do luxo e é aqui que nos posicionamos. Queremos clientes que procuram qualidade porque é essa a nossa especialidade”. Atuando num segmento de luxo, a Arrumos Interiores dedica-se não só à produção e comercialização de mobiliário, mas também ao design de produto, garantin-



Nuno Estevão

do assim a criação de peças únicas em cada um dos seus projetos. Nuno Estevão esclarece que a empresa não pode ser considerada um *atelier* de design de interiores porque dedica-se essencialmente à concretização do produto através do fabrico próprio.

Estar na vanguarda da tecnologia é fundamental quando o objetivo é estar num mercado de elite, em constante evolução. Para o empresário é importante estar presente nas mais variadas feiras e exposições do setor mobiliário que ocorrem um pouco por toda a Europa. “Temos

na empresa a política de ir pelo menos duas vezes por ano a feiras internacionais. O nosso cliente estrangeiro conhece bem as novidades do mercado e lá fora estão sempre um passo à frente de nós e isso obriga a que sejamos muitas vezes pioneiros em Portugal em alguns processos de fabrico”, explica Nuno Estevão.

TRADITION, CONTEMPORANEITY, HOSPITALITY

Para distinguir os vários tipos de clientes, a Arrumos Interiores desenvolveu três categorias específicas, que definem os dife-



rentes trabalhos que tem: a *Tradition* (tradição), a *Contemporaneity* (contemporaneidade), e a *Hospitality* (hospitalidade). A *Tradition* é uma categoria que se dedica essencialmente a um estilo de mobiliário mais tradicional e clássico, utilizado preferencialmente pelo cliente inglês. A *Contemporaneity* representa o estilo de mobiliário contemporâneo e moderno, que está na vanguarda sobretudo na parte das cozinhas. A *Hospitality* direciona-se para a remodelação dos vários espaços públicos dos hotéis.


A Arrumos Interiores privilegia a utilização da madeira no fabrico do seu mobiliário e tendo por base esta matéria-prima, consegue produzir peças únicas com recurso a soluções muitas vezes inovadoras no mercado. “Um dos nossos pontos fortes está na nossa capacidade de produzir os artigos tal e qual os nossos clientes idealizam. A sua imaginação não tem limites e nós conseguimos de facto ter essa capacidade de construir tudo aquilo que nos é proposto e por medida. Essa é a principal razão pela qual os nossos clientes nos procuram e não optam por ir



“UM DOS NOSSOS PONTOS FORTES ESTÁ NA NOSSA CAPACIDADE DE PRODUZIR OS ARTIGOS TAL E QUAL OS NOSSOS CLIENTES IDEALIZAM. A SUA IMAGINAÇÃO NÃO TEM LIMITES E NÓS CONSEGUIMOS DE FACTO TER ESSA CAPACIDADE DE CONSTRUIR TUDO AQUILO QUE NOS É PROPOSTO E POR MEDIDA”

a lojas comprar algo *standardizado*”, explica Nuno Estevão. “No nosso método de trabalho, procuramos fazer inúmeras reuniões para garantir que vamos ao encontro das suas necessidades garantindo a sua satisfação”, acrescenta.

A EFICIÊNCIA NO CUMPRIMENTO DOS PRAZOS

Para garantir que todos os prazos são cumpridos e que a qualidade do serviço nunca fique comprometida, Nuno Estevão admite que apenas responde às suas solicitações se tiver capacidade de resposta e conseguir cumprir com todos os seus critérios de qualidade. A Arrumos Interiores dispõe de uma equipa composta por quatro designers e quatro instaladores, um número que o empresário considera insuficiente para dar resposta aos pedidos que surgem diariamente. Fazer crescer a equipa é uma necessidade urgente mas ao mesmo tempo deve ser bem ponderada, devido ao nível de exigência implícita nos seus trabalhos. Nuno Estevão reforça que, nesta área, “é preciso ter pessoas que vissem sobretudo a camisola”. 



ALGARVE Rua Estrada de Faro Nº 10
 8135-033 Almancil
ARRUMOS T. 289 391 033
 Dedicated Woodworking & Carpentry algarve@arrumosinteriores.pt

ARRUMOS Avenida da Industria, lote 33 i
 7630-033 Boavista, Pinheiros
ALENTEJO T. 283 386 510
 Decoração de interiores geral@arrumosinteriores.pt

SUSTENTADA

CLIMATIZAÇÃO DE FORMA SUSTENTADA

Especialista em AVAC, a Sustentada está no mercado desde 2006, prestando serviços de instalação e assistência técnica em todos os segmentos do ramo, como ar condicionados, aquecimento, ventilação, eletricidade, estações elevatórias, hidrodinâmica, grupos geradores e ar comprimido. Trabalhando para o cliente final e empresarial, a Sustentada destaca-se na realização de serviços de manutenção para superfícies bem conhecidos no mercado, como é o caso da cadeia de supermercados Lidl.

► Quando Jorge Dias iniciou o projeto da Sustentada, o objetivo era entrar no mercado da assistência de sistemas AVAC, uma sigla que significa aquecimento, ventilação e ar condicionado. Este é, na realidade, o seu *core business*. No entanto, o percurso profissional de Jorge Dias, engenheiro mecânico formado no Instituto Politécnico de Setúbal, começou pela distribuição de material elétrico, como próprio indica em entrevista ao *Empresas+®*: “Fiz dois estágios de final de curso na AutoEuropa na área da pintura. Quando regresssei ao Algarve não ingressei logo na climatização mas sim na distribuição de material elétrico, com uma parte vocacionada também para a área da mecânica. Na altura era responsável de loja, mas pelo facto de existir pouca envolvimento técnico, desmotivei-me e decidi sair e abraçar este projeto”.

A Sustentada dedica-se em exclusivo à manutenção de sistemas AVAC. O serviço é executado diariamente através de um conjunto de equipas técnicas, equipadas com um software dedicado. O sis-

tema de rotina pode ser feito em regimes de três, seis, ou nove meses. “Nós estabelecemos contratos de manutenção e esta é a nossa vertente mais forte”, explica Jorge Dias. Para além disso, a Sustentada comercializa ainda os equipamentos de climatização para um nicho de mercado muito restrito e pouco representativo.

A empresa presta a manutenção a qualquer sistema do mercado mas detém uma parceria muito importante com a marca Daikin, conhecida pelos seus aparelhos de ar condicionado. Os técnicos da Sustentada estão certificados para a instalação dos equipamentos desta marca. Como uma das empresas responsáveis pelo lançamento no mercado a sul do Tejo, do novo gás ecológico R32, a Sustentada considera-se uma empresa virada para o Ambiente. “Este tem-se apresentado como um forte argumento de venda, uma vez que cada vez mais se denota sensibilidade por parte dos clientes em relação às questões ambientais”, acrescenta o empresário.



Jorge Dias

“O NOSSO PRINCIPAL PARCEIRO É O GRUPO LIDL, COM QUEM NÓS TRABALHAMOS HÁ CERCA DE SEIS ANOS, FAZENDO A MANUTENÇÃO PREVENTIVA DOS SUPERMERCADOS DE TODA A REGIÃO DO ALGARVE”

ATUAÇÃO EM SUPERMERCADOS

Apesar de ter uma carteira de clientes privados, o principal foco da Sustentada, é o cliente empresarial. No Algarve, tem-se registado muita procura sobretudo pelo setor hoteleiro, que inclui também o alojamento local. Uma das principais referências desta empresa de Lagos é o

trabalho com a cadeia de supermercados Lidl na região Sul do país. “Durante a crise na construção, ganhámos imensos clientes na área dos supermercados. O nosso principal parceiro é o grupo Lidl, com quem nós trabalhamos há cerca de seis anos, fazendo a manutenção preventiva dos supermercados de toda a



região do Algarve, estendendo-se até aos concelhos de Sines e Odemira”, explica Jorge Dias. No que se refere ao alojamento local, a procura acentuou-se a partir de 2013, com o turismo algarvio a ser surpreendido por um grande boom de turistas. O trabalho com os clientes particulares é mais sazonal e apenas se registam serviços muito pontuais durante a época baixa.

NO MEIO DOS GRANDES

Neste setor de atividade, a procura é cada vez maior e como consequência, a oferta também. A concorrência é algo que não assusta Jorge Dias porque, como o próprio indica, existem ainda poucas empresas a atuar ao nível da Sustentada. “Com apenas nove colaboradores, a Sustentada consegue chegar onde estão as grandes empresas de climatização, mas com um custo inferior e uma qualidade de serviço superior e personalizada”, indica Jorge Dias, justificando a afirmação, através “da proximidade que existe com os clientes e da transmissão de confiança, que são características



muito valorizadas dentro da empresa. Neste momento, o nosso maior problema é mesmo a falta de capacidade de resposta porque não conseguimos atender a tantos pedidos. Todos os dias recebemos vários pedidos de orçamento para traba-

lharmos o mais brevemente possível”. À semelhança do que tem vindo a ocorrer um pouco por toda a região do Algarve, não tem sido fácil contratar mão de obra qualificada para trabalhar neste setor de atividade e para não comprometer os

seus clientes que acompanham a empresa há anos, Jorge Dias admite que é preferível recusar trabalhos e garantir uma intervenção de qualidade.

Com um crescimento de cerca de 20%, 2017 foi um ano bastante positivo para a Sustentada. O objetivo para 2018 passa por manter este mesmo crescimento e se possível aumentá-lo, para além de ser um ano de consolidação de clientes. Para o empresário, proteger os clientes é a principal missão da Sustentada. “Em 2018 vamos estar mais próximos dos nossos clientes e em relação aos clientes novos que chegarem, se conseguirmos dar resposta tudo bem, se não conseguirmos não vamos correr riscos. O nosso dever é proteger as instalações dos clientes, assegurá-las, tratá-las e dar-lhes a devida assistência e explorar ao máximo o setor e as inovações de mercado. Para além disso queremos continuar a defender os nossos critérios de transparência e ter capacidade de fazer o trabalho com a mesma dedicação e qualidade que tanto nos é reconhecida”, garante Jorge Dias.



sustentada®
soluções climatização eficiente

DAIKIN
INSTALADOR CERTIFICADO

AVAC

Aquecimento

Chiller's / Bombas de calor
Pavimento radiante hidráulico
Ventiloconvectores / Radiadores
Soluções integradas solar térmico
· Águas quentes sanitárias
· Aquecimento ambiente / piscinas

Ventilação

Sistemas de renovação de ar
Soluções de qualidade do ar interior
Sistemas de desenfumagem

Ar condicionado

Sistemas split / multi split
VRV's

ELETROMECAÂNICA

Eletricidade

Quadros de comando
Variação de velocidade

Estações elevatórias

Águas residuais
Águas pluviais

Hidrodinâmica

Centrais de pressurização
Eletrobombas

Grupos Geradores

Ar Comprimido

📍 Rua Manuel João Paulo Rocha, Lote 10 - Loja B · 8600-750 Lagos
☎ 282 780 120 / 918 024 430 📠 282 780 129
✉ geral@sustentada.pt 🌐 www.sustentada.pt



AROUND

ACABAMENTOS DE QUALIDADE PARA A CONSTRUÇÃO

Especialista na comercialização de materiais de construção na região do Algarve, a Around é uma empresa de referência no seu setor de atividade. Com um know-how de quase 20 anos, António Rodrigues, é o fundador desta empresa que no sexto ano de atividade conta com duas lojas situadas no Algarve onde representa as mais prestigiadas marcas nacionais e internacionais, algumas em regime de exclusividade. Os produtos e as marcas são cuidadosamente selecionados para satisfazerem as necessidades do seu mercado.

► Formado em Gestão, António Rodrigues é a cara por detrás da Around, uma empresa de referência na comercialização de materiais de construção na região do Algarve. No mercado desde 2012, António Rodrigues explica, em entrevista ao Empresas +®, como foi o seu percurso profissional e como reuniu as bases para a criação da Around. “Quando tirei o bacharelato em Gestão, tive de fazer um estágio de curso e estagiei para uma seguradora. Fiz ainda um *part-time* numa empresa turística e mais tarde acabei por ser contratado para uma empresa de contabilidade. Em 1999 tive a minha primeira experiência nesta área dos materiais de construção. Fui convidado uns anos mais tarde para trabalhar numa empresa do mesmo setor em Olhão, onde desempenhei funções de responsável de aprovisionamento, apoio comercial, logística, abertura de lojas, entre outras, e a partir daí a minha carreira seguiu um percurso ascendente. Alguns anos depois recebi uma nova proposta para trabalhar para uma outra empresa em Lagos, com a função de administrador.

Entretanto com a crise, a empresa sofreu algumas dificuldades e face a esta situação, tive de repensar a minha vida e a reviravolta aconteceu. Foi aí que decidi pela criação da Around, inicialmente em Quarteira. Começámos num espaço com cerca de 100 metros quadrados e fomos aumentando no nosso volume de negócio, com as crescentes solicitações de fornecimentos para a zona de Lagos por parte de clientes que já me conheciam, acabámos por abrir aqui um segundo espaço”.

UMA OFERTA COMPLETA

A Around comercializa materiais de construção mais direcionados para os acabamentos de obras, nomeadamente pavimentos, revestimentos cerâmicos e *parquet* e equipamentos sanitários. Com uma loja na Quarteira e outra em Lagos, a Around trabalha como um ponto de venda ao público, dispondo de uma grande quantidade de referências e de *stock* das mais variadas marcas nacionais e internacionais. A empresa disponibiliza ainda um serviço de distribuição que pode percorrer



todos os concelhos da região do Algarve, embora centre a sua atividade nas localidades onde tem presença física. Os seus clientes dividem-se entre o cliente final e o profissional. Graças ao investimento estrangeiro que se tem verificado um pouco por toda a costa algarvia, cerca de 90% do seu volume de negócios envolve clientes de outras nacionalidades.

Num mercado tão concorrencial como este, António Rodrigues considera importante que exista uma diferenciação. “Os materiais acabam por ser bastante próximos em todas as lojas e por isso temos que nos distinguir pelo serviço prestado, pela dedicação a todos os nossos clientes e pela busca constante de produtos de design que possam marcar a diferença na nossa oferta”.

De olhos postos no futuro e na procura de uma constante evolução e excelência de serviço ao cliente, a Around iniciou em 2016 um investimento na renovação total da sua frota, em 2017 foi o ano de investimento na transferência da loja da Quarteira para um novo espaço pensado, mais amplo e preparado de raiz para expor os materiais mais prestigiado que oferecemos assim como receber melhor todos os nossos clientes. O ano de 2018 vai ficar também marcado pelo investimento na abertura de uma nova exposição na zona de Lagos bem como a remodelação da loja existente também neste concelho, em paralelo com um investimento em software informático de gestão comercial/operacional. ✦



Around®

TILES & BATHROOMS

Showroom 1
Urb. Ind. da Marateca, Lt 27
8600-314 Lagos
tlfm. 926 978 813

Showroom 2
EN125, km 86, Terras Ruivas
8100-328 Quarteira-Loulé
tlfm. 918 714 478



ARTEKASA

ALTERNATIVA COM ARTE

Com dois anos e meio de atividade, a Artekasa é um exemplo de progresso. Especializada na comercialização de materiais de construção na região do Algarve, a Artekasa tem vindo a marcar a diferença no mercado, apresentando alternativas distintas, quer no produto, quer na marca das empresas que representa. Com um crescimento de quase 40% em 2017, o segredo está na qualidade e na personalização dos materiais disponibilizados.

► Marco Libânio é o fundador da Artekasa, uma empresa de materiais de construção situada em Almancil, no concelho de Loulé, que num curto espaço de tempo tem vindo a solidificar o seu nome no mercado desta região do país. Aos 39 anos, o empresário, licenciado em Gestão de Empresas, explica como se iniciou esta aventura neste setor de atividade. “Trabalhei inicialmente na área da contabilidade numa empresa de televisão por cabo mas, por circunstâncias da vida acabei por ingressar numa empresa de materiais de construção, onde tive o meu primeiro contacto com o setor. Por consequência da crise, a empresa atravessou algumas dificuldades e eu acabei por ficar desempregado. Registado no Instituto de Emprego e Formação Profissional, optei por tirar uma formação de apoio à criação de empresas, utilizando todo o dinheiro do fundo de de-

semprego para criar o meu próprio negócio. Como tinha já algum *know-how* na venda de materiais de construção, decidi continuar no ramo e arriscar com as minhas próprias ideias”.

FAZER A DIFERENÇA

Tendo em conta os produtos e as marcas cimentadas no mercado, dificilmente se encontram diferenças entre as inúmeras empresas de materiais de construção. Foi com base nessa premissa, que Marco Libânio procurou fomentar o seu negócio, oferecendo ao mercado uma alternativa relativamente a tudo o que já existia. O empresário refere que “desde o início tentei ter um produto diferente e trabalhar com marcas que fossem pouco conhecidas no mercado. Não ganho nada em vender o mesmo que os outros, porque se o produto é o mesmo, eu não te-



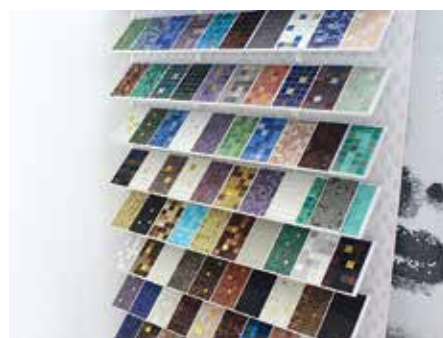
Marco Libânio

nho nada de novo para oferecer. O meu objetivo é apresentar materiais e soluções que as outras superfícies não têm”. A título de exemplo, Marco Libânio indica que os revestimentos que comercializa na Artekasa dificilmente se encontram na região. “São produtos com características distintas, mais personalizados e o resultado é único. O produto pode ser mais caro mas a satisfação para o cliente é muito maior”.

O *target* da empresa é essencialmente o cliente final, mas também o cliente profissional, nomeadamente pedreiros, arquitetos e decoradores de interiores. As construtoras são um potencial cliente mas Marco Libânio considera que ainda é cedo para chegar a esse nicho de mercado. “Neste momento estamos apostar muito nos arquitetos, embora isto obrigue a que os trabalhos durem mais tempo, devido ao tempo de execução de um projeto”.

CONSOLIDAÇÃO NO MERCADO

Cada vez mais consolidada no mercado algarvio, a Artekasa trabalha maioritariamente com o cliente estrangeiro que é atualmente o principal investidor da região. O crescimento de cerca de 40% em 2017 veio alavancar as perspetivas de futuro da empresa que, a médio prazo, pondera incluir um novo colaborador face ao elevado volume de trabalho. Questionado sobre o futuro, Marco Libânio arrisca dizer que “em 2018 iremos crescer novamente 40%, o que irá consolidar a Artekasa como uma empresa de referência no mercado. Quero ver este nome cada vez mais conhecido e espero que o trabalho com os arquitetos seja uma oportunidade de expandir ainda mais esta casa. Quanto à nossa qualidade, os nossos clientes falam por si e a verdade é que é através deles que conseguimos conquistar outros”, remata. ✦



Artekasa
Materiais de construção e decoração

Rua Manuel Viegas Guerreiro, CP361B, R/C
8135-016 Almancil
Tel: 289 391 395
artekasa@outlook.pt
facebook.com/ArtekasaMateriaisdeConstrucao



ATELIER DENSIDADES

“A ARQUITETURA DEVE SER DESENHADA PARA CONSTRUIR”

Situado em Loulé, o *atelier* Densidades é liderado pelo arquiteto Hugo Brito e conta apenas com a colaboração de um outro arquiteto a trabalhar em *part-time*. Atualmente em fase de ascensão, o arquiteto detém já um vasto leque de projetos executados um pouco por toda a região desde os projetos de raiz até aos projetos de reabilitação que tem vindo a ganhar cada vez mais expressão ao longo de toda a costa algarvia.

► Licenciado em Arquitetura pela Faculdade de Arquitetura da Universidade Técnica de Lisboa, Hugo Brito iniciou a sua carreira como arquiteto enquanto ainda estudava. Após dois anos de estágio no gabinete dos arquitetos Manuel Graça Dias e Egas José Vieira, e após um determinado período de trabalho, regressou à sua terra natal, no Algarve, para continuar a sua carreira a solo, ao mesmo tempo que dava apoio na empresa do seu pai. Fundou o *atelier* Densidades em 2009 e desde então, os contactos e a angariação dos clientes vem-se multiplicando. “Atualmente, temos muito trabalho nos concelhos de Loulé, Faro e Albufeira, entre outras localidades da região do Algarve”, indica Hugo Brito. Se até à data se verificava uma grande procura por parte de clientes estrangeiros, nomeadamente franceses e ingleses, atualmente a procura de clientes nacionais tem aumentado, sobretudo por uma classe média/alta.

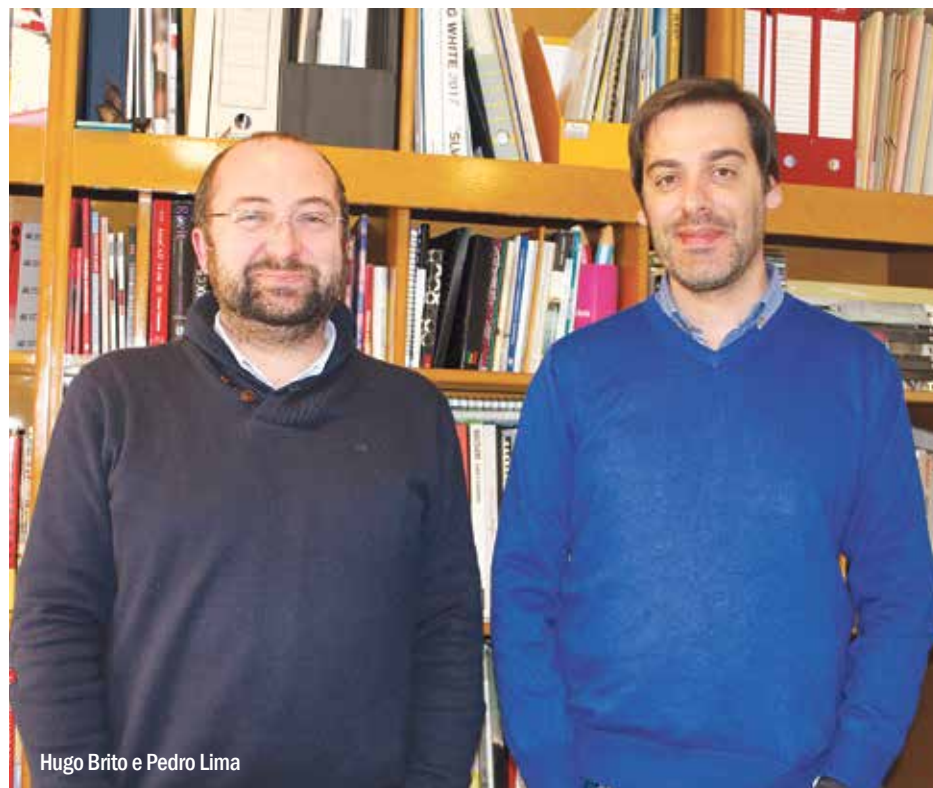
ARQUITETURA PARA CONSTRUIR

Sob o lema “a arquitetura deve ser desenhada para construir”, o *atelier* Densida-

des tem vindo a caracterizar-se pelo trabalho em diferentes escalas. Neste sentido desenvolve tanto os projetos de raiz como os projetos de reabilitação, onde se demarcam alguns edifícios classificados como património a preservar. Hugo Brito assume, em entrevista ao *Empresas+®*, que gosta particularmente de trabalhar em reabilitação, devido ao “desafio de coordenação com aquilo que já é existente, algo que um projeto de raiz não tem”.

O *atelier* Densidades não apresenta um traço criativo característico, mas Hugo Brito assume uma preferência sobre a arquitetura de linhas modernas e contemporâneas. Para o arquiteto, mais do que ter criatividade, é necessário saber aliar adequadamente a qualidade do projeto à sua envolvimento natural.

A sua experiência neste setor de atividade tem vindo a revelar-se fundamental durante a fase mais burocrática de um projeto de arquitetura. Licenciar uma obra obriga a ter um determinado conhecimento que nem sempre é acessível a todos os seus clientes. Dada à complexidade do mesmo, Hugo Brito as-



Hugo Brito e Pedro Lima

segura e presta todo o acompanhamento necessário ao longo de todo o processo de licenciamento.

A crescer desde 2009, o balanço do ano de 2017 comparativamente a 2016 é positivo, e perspectiva-se um aumento do número de pedidos que irão tornar este ano ainda mais lucrativo. “Atualmente estamos com três novos projetos em mãos e temos dois pedidos de orçamentos que vieram através de contactos de outros clientes. Temos conseguido angariar novos clientes através do passa a palavra e isso para mim é sinónimo de

confiança no nosso trabalho”, revela Hugo Brito.

Para o futuro, o arquiteto acredita que a evolução deve acontecer “passo a passo, para conseguirmos dar sempre resposta aos nossos clientes. Sempre que possível, fazemos o acompanhamento ao cliente desde o início até ao final de obra caso seja necessário. Estamos sempre disponíveis para esclarecer todas as suas dúvidas em todas as fases do projeto e por isso não podemos crescer deliberadamente e correr o risco de perder o controlo”, termina. ✦

DENSIDADES

ATELIER



CR PRO

VIVA MAIS A SUA CASA COM A CR PRO

Com mais de 18 anos de experiência no ramo da construção, a CR PRO é cada vez mais uma referência no Algarve, sobretudo no que diz respeito à reabilitação, um segmento onde se destaca por ser uma das poucas empresas especializadas em toda a região.

Victor Marques, fundador da CR PRO, garante que o futuro da empresa passa pela consolidação do seu nome no mercado, através da prestação de um serviço de excelência, pautado por conduta de rigor e trabalho, sendo transversal a todos os seus colaboradores.

► Nascido em França, Victor Marques é formado em Engenharia Civil pela Universidade do Algarve e trabalha no ramo da construção desde 1996. Em 1999 fundou a sua primeira empresa, a Prococil, especializada na construção e promoção de imóveis, que só em Albufeira construiu mais de 100 casas para venda. Com a crise que prejudicou o setor da construção, Victor Marques por opção própria e estratégica seguiu outro rumo. “Tivemos de deixar de fazer construção e optar por vender apenas o que já tínhamos construído. Acabou por ser uma altura complicada, no entanto surgiu a oportunidade de ir para Lisboa ter alguma aprendizagem no segmen-

to da reabilitação e considerei que isso iria acrescentar novas valências ao meu know-how da construção. Com o intuito de me dedicar à reabilitação, criei em 2012 a CR PRO que veio dar resposta às necessidades de reabilitação urbana no Algarve”.

“UM TRABALHO QUE REQUER GRANDE RESPONSABILIDADE: 90% DOS NOSSOS CLIENTES SÃO POR RECOMENDAÇÃO”

A trabalhar principalmente na reabilitação urbana, a CR PRO atua por toda a região do Algarve.

Dentro do segmento da reabilitação, a CR PRO executa também manutenções de



fachadas, que vão muito mais para além da simples pintura, conferindo uma maior durabilidade aos trabalhos de reabilitação efetuados.


Para Victor Marques, executar uma reabilitação é “um trabalho que requer uma grande responsabilidade, uma vez que estamos a intervir em casas de pessoas que na maior parte das vezes estão lá a morar. Dessa forma é muito importante que o cliente confie em nós”.

Para um serviço de excelência, e que garanta que a CR PRO seja um nome de confiança no mercado, Victor Marques considera fundamental que toda a equipa respeite um conjunto de valores que passam essencialmente pela competência, honestidade, verdade, rigor, qualidade e ambição. “Todos os nossos colaboradores são formados internamente nesse sentido e devem respeitar estes valores para pode-

rem colaborar connosco. Somos 16 pessoas no total e eu procuro estar sempre presente nas obras, para garantir que todo o processo vá de encontro às expectativas dos clientes”.

A CR PRO está habilitada para trabalhar em qualquer empreitada, seja ela de particulares ou de espaços de natureza pública.

FUTURO: PME LÍDER E REFERÊNCIA NO ALGARVE NA ÁREA DA REABILITAÇÃO URBANA

Cada vez mais solidificada na região do Algarve, a CR PRO registou um crescimento de cerca de 20% no ano transato, sendo que o objetivo para este ano passa por manter ou melhorar o mesmo registo. Sobre o futuro, Victor Marques demonstra a ambição de fazer da CR PRO uma PME Líder e ser a referência no Algarve na área da Reabilitação Urbana. 



CRPRO[®]
CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO

- > REMODELAÇÃO
- > PINTURA
- > IMPERMEABILIZAÇÃO
- > REPARAÇÃO DE PISCINAS
- > REFORÇO ESTRUTURAL
- > CONSTRUÇÃO

Rua 5 de Outubro nº 160 R/C, 8200-109 Albufeira | +351 289 586 609 | INFO@CRPRO.PT | WWW.CRPRO.PT



BYHO INTERIOR DESIGN

UM NOME NO DESIGN DE INTERIORES

A Byho é uma empresa que se dedica ao desenvolvimento de projetos de Design de Interiores. Localizada em Faro, tem vindo a afirmar a sua posição no mercado com projetos realizados um pouco por todo o país. No seu portefólio somam já inúmeras intervenções em hotéis, espaços comerciais, casas particulares, restauração entre outras. Sob o comando dos designers Pedro Pereira e Teresinha André, a Byho encontra-se a atravessar uma das melhores fases da sua carreira graças à conjuntura atual do mercado e à experiência de mais de 12 anos.

► Situada em Faro, a Byho foi fundada em 2004 por Pedro Pereira. Formado na área da arquitetura e design de interiores (Fundação Ricardo Espírito Santo Silva), Pedro Pereira teve um percurso notável ao passar por várias empresas de referência a nível nacional que lhe atribuíram uma experiência determinante para alcançar a sua carreira de sucesso. Iniciou este projeto com o propósito de se dedicar inteiramente ao design de interiores e aos poucos foi consolidando a sua marca no mercado. Anos mais tarde, em 2008, Teresinha André associou-se à Byho e traz consigo a complementaridade necessária. A sua formação base é na área do design de produto. Com vasta experiência na indústria, em particular de mobiliário, ela acumulou experiências profissionais que lhe permitiram assimilar um conhecimento generalizado sobre as mais variadas vertentes do design. Como a própria indica, em entrevista ao Empresas+®, “acabamos por

juntar o *know-how* dos dois, com o Pedro mais dedicado à área da construção civil e eu mais dedicada ao design de produto e gestão de projeto”. Esta sinergia tem vindo a acrescentar valor aos projetos da Byho, aos quais se distingue sobretudo a polivalência que lhes permite desenvolver projetos e proceder à sua implementação.

“A nossa plasticidade e *know-how* em termos de trabalho permite-nos desenvolver um projeto de raiz para um hotel ou simplesmente desenvolver um projeto para um pequeno espaço ou numa casa particular. Com o conceito “chave na mão”, trabalhamos com parceiros que nos permitem dar resposta à implementação integral do projeto, seja na execução de trabalhos de remodelação dos espaços ou produção de mobiliário. Isto acaba por ser uma vantagem para os nossos clientes, porque na maior parte das vezes, querem ter um só interlocutor, permitindo-lhes fazer uma melhor

gestão orçamental e de tempo de implementação”, refere Teresinha André.

A Byho soma já vários projetos executados um pouco por todo o país, desde hotéis em Fátima, Évora e Beja, a diversas casas particulares no Algarve, Cascais e Porto. Foram vários os clientes que aqui se cruzaram, desde os particulares aos empresariais. Cada projeto tem a sua especificidade mas para a Byho, há uma premissa que é fundamental. “Quando desenvolvemos um projecto nunca estamos sozinhos. É sempre um trabalho de equipa entre nós e o nosso cliente. O nosso compromisso é criar espaços e ambientes que as pessoas sintam que são um complemento delas próprias e para tal a envolvimento do cliente é fundamental. Como muitas vezes dizemos, temos de ter a capacidade de transcrever aquilo que está no subconsciente dos nossos clientes e é aqui o que o nosso trabalho começa”, explica a designer. Pedro Pereira e Teresinha André reco-



Pedro Pereira e Teresinha André

nhecem que o ano de 2017 foi um dos melhores de sempre para a empresa, com o desenvolvimento de grandes projetos, como é o caso do Mar Shopping Algarve. “Entre os anos de 2010 e 2015, o setor hoteleiro, por exemplo, sofreu muito com a crise. A nossa área ressentiu-se dessa situação, mas nós acreditávamos que mais cedo ou mais tarde, o mercado voltaria a crescer. Portugal tem as melhores condições do mundo para atrair turistas e com tudo o que está acontecer na Europa e no Mundo, era previsível que existisse uma retoma do mercado. Hoje em dia quem nos contacta para fazer o projeto de requalificação de um restaurante, por exemplo, já o faz com noção de que um projeto desenvolvido por profissionais é uma mais-valia, e é nesta perspetiva que estamos a fazer a diferença”, concluem. ✚




byho interior design

Rua de S. Luís, 60, 4.º Esq., 8000-285 FARO
t : 289 422 980 // e : byho@byho.pt
www.byho.pt

QUINTA STYLE

PROJETOS DE INTERIORES QUE INSPIRAM

Situado em Almancil, no concelho de Loulé, a Quinta Style dedica-se ao desenvolvimento de projetos de interiores que primam pela diferença e pela qualidade. Fundado pelo casal holandês Astrid Schep e Maarten Hesselink, residentes em Portugal há cerca de 20 anos, a Quinta Style tem vindo a consolidar a sua posição no mercado, estando presente na realização de projetos de decoração de interiores de vários hotéis de referência na região.

► Astrid Schep e Maarten Hesselink são um casal holandês que se mudou para Portugal há cerca de 20 anos. Pouco tempo após a sua chegada, fundaram a Quinta Style em Almancil, no concelho de Loulé. Inicialmente, a empresa fazia apenas a construção de imóveis para posterior promoção e venda, mas no meio de tantos negócios, recebiam imensos pedidos para o desenvolvimento de projetos de interiores. Esta vertente ganhou tanta expressão, que a Quinta Style optou por se converter num atelier que se dedica inteiramente à arquitetura, design e decoração de interiores. Nesse sentido, dispõe de uma equipa multidisciplinar que é composta tanto por arquitetos como por designers de interiores. “Temos a capacidade de escolher desde o simples azulejo como fazer o design de cozinhas, quartos, casas de banho, entre outras áreas”, revela Astrid.

A região do Algarve é, pela sua natureza inspiradora, rodeada por um lado pela serra e por outro, pelo mar. Astrid admite que esta envolvimento assume um papel muito importante na conceção dos projetos e existe a preocupação de enquadrá-los da melhor forma possível neste ambiente.

Embora existam determinados artigos que são importados de outros mercados, Astrid e Maarten confessam que privilegiam muito a utilização de artigos nacionais e destacam a sua qualidade, equiparando-a até a outros fabricantes europeus com um grande potencial.

A Quinta Style trabalha dentro do chamado “triângulo dourado” do Algarve, que engloba locais como Vilamoura, Quinta do Lago e Vale de Lobo, e os seus clientes são, na sua maioria, estrangeiros que residem também em Portugal, ou que têm cá uma segunda habitação. Para além de trabalhar diretamente com clientes particulares, a Quinta Style trabalha maioritariamente para o setor hoteleiro, onde se enquadram também os mais diversos aldeamentos turísticos que existem nesta região. “Intervimos nas áreas públicas como bares, salas de estar, salas de jantar ou receções”, acrescenta Astrid. Focada apenas no desenvolvimento de projetos de design e decoração de interiores, a Quinta Style recorre frequentemente a parceiros que se dedicam, por exemplo, à produção de mobiliário, para a criação de artigos exclusivos com a sua assinatura. O design é sempre



Equipa da Quinta Style



elaborado em função do gosto de cada um dos seus clientes. No caso dos hotéis, é frequente utilizarem-se temas para compor os mais variados espaços e aqui o desafio passa por enquadrar todos os elementos num ambiente único e acolhedor. Para o futuro, Astrid admite que existe

uma grande vontade em continuar a trabalhar junto do setor hoteleiro e o objetivo passa por continuar a investir nesta área. Para além disso, é também um objetivo investir na introdução de novas ferramentas tecnológicas, que potenciam a atividade do atelier. ✦

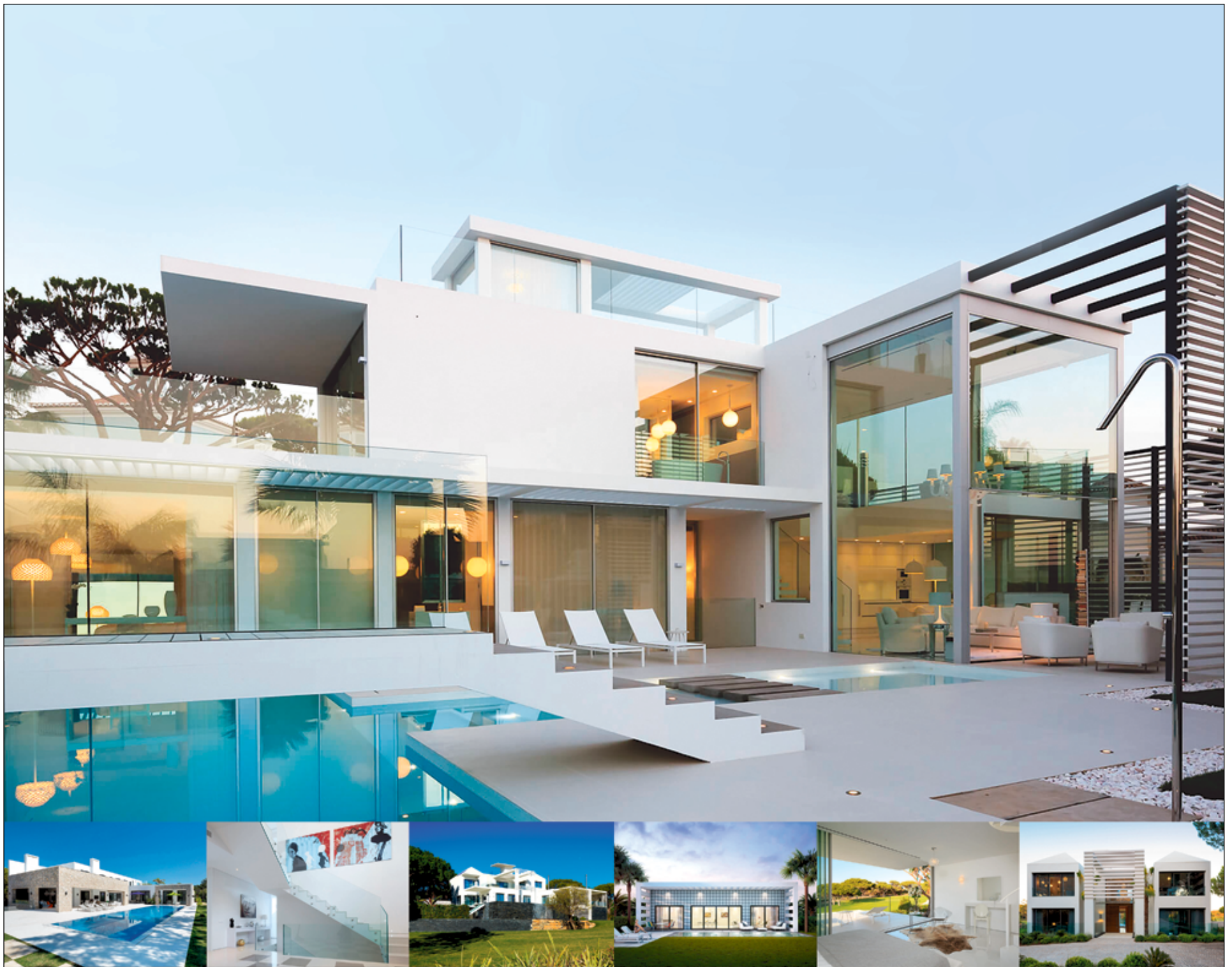


Get your look.



QUINTASTYLE
BOUTIQUE DESIGN
Inspirations for Homes & Hotels

Av. 5 de Outubro 242 A,
8135-901 Almancil
+351 289 358 007
www.quintastyle.com
studioshop@quintastyle.com



Algarve

ARCHITECTURE
JUTTA
HOEHN

WWW.ALGARVE-ARCHITECTURE.COM

Rua do Comércio, Centro Comercial O Tradicional, Loja M/N
8135 - 126 Almancil, FARO

[+351] 289 394 792

info@algarve-architecture.com