

Pinto da Costa

Crise valoriza papel das mediadoras

“A PRINCESA DO TÂMEGA – Mediação Imobiliária, S.A”, dirigida por Pinto da Costa, e com sede em Amarante é uma mediadora histórica em Portugal. Celebrou recentemente 22 anos de actividade. Esse facto serviu-nos de pretexto para uma interessante conversa com o seu dirigente.

“A Princesa do Tâmega” tem sede em Amarante. Significa que trabalha exclusivamente o produto dessa cidade ou tem uma cobertura regional?

Embora a sede da empresa seja em Amarante, a sua acção efectiva é igualmente significativa em todos os concelhos vizinhos, região onde somos conhecedores dos níveis do mercado imobiliário, pois além da actividade de mediação de negócios com o apoio e assistência necessária, também somos bastante solicitados para, no mesmo âmbito, elaborar avaliações.

Já há bastante tempo que a nossa acção profissional se estende a todo o país, mais acentuadamente na costa litoral, principalmente no Algarve e nas grandes cidades, algumas vezes com a colaboração de outros conceituados colegas dessas regiões.

Qual a origem da vossa sociedade de mediação imobiliária? Qual a sua estrutura?

Quando, em 1983, iniciamos a actividade, com a natural fragilidade, existiu desde logo a ambição e o empenho de prestar serviços com qualidade e responsabilidade. Também foi criada uma cuidada organização de princípios e regras de procedimentos, consolidando e disciplinando todos os necessários serviços. Nesta tarefa inicial tiveram marcante influência os conhecimentos do fundador, cuja formação remonta aos áureos tempos da sua juventude ao serviço da extinta



Foto cedida a "Confidente"

“A Confidente”, a primeira empresa de mediação licenciada, em 1933. Na base orientadora das estruturas da empresa foi criado um lema, que se naquela altura tinha razão de ser, ainda continua a ser relevado com respeito e satisfação: “Somos um conceito diferente, construimos amizade para sempre”.

“A Princesa do Tâmega” fez 22 anos. Isto é uma vantagem ou uma desvantagem para os negócios?

Consideramos que os 22 anos, recentemente completados, contribuíram, significativamente, para o desenvolvimento e realização de mais e bons negócios, pois defendemos com rigor que o serviço personalizado e pro-

fissionalizado de mediação Imobiliária é uma vantagem para a sua realização, com absoluta confiança, quer para quem pretende vender como comprar. Fazemos questão em colocar, na primeira linha das nossas obrigações, servir bem e cada vez melhor os estimados clientes, facto que orgulhosamente nos tem conferido um prestígio e credibilidade conhecidos e manifestados em qualquer parte do país e até em qualquer parte do mundo, onde as nossas comunidades de emigrantes se reúnem para

falarem e decidirem sobre a melhor solução para os investimentos das suas poupanças.

Amarante é um bom centro de negócios ou é uma cidade com pouca actividade imobiliária?

Amarante, como cidade do interior, a cerca de 30 minutos da Invicta, capital do Norte, possui óptimas acessibilidades para os principais centros, outras regiões e até para a Europa. Porém, no aspecto do desenvolvimento urbanístico, ao qual estão naturalmente subordinados parte dos negócios imobiliários, não tem havido um planeamento consistente para o desenvolvimento desejável. As naturais atracções da região, a situação e as acessibilidades, obrigam-nos a

acreditar que Amarante é uma certeza de bons investimentos no presente e no futuro.

Quais os sectores imobiliários mais activos na região: Habitação, Comércio, Escritórios ou Turismo?

As características da região são índices de vida com qualidade, mas, no aspecto empresarial a qualidade passa, como é óbvio, pela respectiva situação económica, e esta passa sempre pelo volume de negócios. Por sua vez o volume de negócios depende muitas vezes ou quase sempre da acção dos homens interessados. Nesta terra, como em qualquer outra, é notório um certo abrandamento, que, com algumas ondas, nos acaba por levar a concluir ser mais significativo o sector da Habitação, seguido de perto pelo Turismo. Na realidade geográfica de Amarante, que se compõe por vales e encostas onde se implantam 40 freguesias, é notável a desertificação de parte delas para próximo desta ou de outras cidades, sendo complementada, no actual momento, por uma espécie de metamorfose, fundamentada nas avançadas tecnologias, na sua possível adaptação e aceitação, no ambiente rural, agrícola, vinícola e sua rentabilização, nos apoios comunitários, etc. De tudo sobressai uma certeza que tem o nome de "valência turística".

O mercado de segunda habitação tem importância em Amarante?

Todo o concelho de Amarante, sem menosprezar os vizinhos de Baião, Marco de Canaveses, Celorico de Basto e até Vila Real, está a tornar-se uma preferência de muitas famílias para segundas habitações. A sua fácil e rápida ligação ao Porto, a imensa variedade de oportunidades espalhadas pelas encostas ou junto a rios e riachos de águas límpidas, o necessário e desejável silêncio relaxante, a hospitalidade franca e sincera de gente simples e finalmente os preços justos, mas convidativos, a segurança negocial, o apoio e acompanhamento, que um mediador imobiliário honesto e competente pode e deve oferecer, são igualmente motivos de elevado interesse.

Como classifica o actual momento da mediação imobiliária em Portugal? A constituição da APEMIP já se reflecte na vossa actividade?

A nossa actual APEMIP, as suas visíveis intervenções e as suas notáveis acções são o autêntico reflexo dos mediadores que se prezem, mas sabemos que os planos de actividade e acções dos seus dirigentes são ambi-



Um profissional reconhecido por toda a classe

ciosos para "dar" à nossa classe o lugar que ela merece. Nesta enorme e grandiosa tarefa sabemos e congratulamo-nos da cooperação existente com o IMOPPI – Instituto do Mercado de Obras Públicas Particulares e do Imobiliário. Tudo se conjuga para a "limpeza" ou conveniente tratamento dos parasitas existentes e sabemos que ainda são muitos.

A crise económica que o país vive faz-se sentir muito no vosso trabalho?

Como todos sabemos, as crises são passageiras. Porém a que actualmente nos afecta teima em persistir. Dizer que não nos prejudica seria obviamente mentir e isso nunca fazemos. Porém vamos "lutando" e vamos vivendo convictos que, por vezes, é em momentos de crise que o mediador é mais procurado e validado.

"A Princesa do Tâmega" tem alguma ligação internacional? Se sim qual e com que objectivo?

A única ligação internacional são os nossos clientes emigrantes, uns que já compraram, outros que já venderam e ainda os que esperamos o venham a fazer por nosso intermédio. É evidente que somos membros efectivos do FIABCI, que nos honramos galvanizar pelo menos ao nível Europeu, cuja comuni-

dade pretendemos integrar merecidamente. A publicitação do nosso trabalho e dos produtos que nos estão confiados, começou recentemente a alargar-se aos meios de comunicação de alguns países, porque entendemos que temos necessidade, temos condições e precisamos de importar investidores. O nosso objectivo é, em primeiro lugar, dar tranquilidade de sobrevivência à empresa e, depois, ter o prazer de contribuir para o engrandecimento e desenvolvimento do país, principalmente da região onde somos mais activos, ou seja onde possuímos produtos para vender com aceitação internacional, como felizmente já vai acontecendo.

Quais os vossos objectivos futuros?

É evidente que, como toda a gente, desejamos um futuro melhor possível, mas gostamos de observar e reflectir sobre o passado e já foram 22 anos. Para, respeitando esse passado, projectar o futuro como entendemos dever ser, com tranquilidade, serenidade e determinação, servindo bem e cada vez melhor os clientes. Finalmente termos a humildade de aceitar as nossas fragilidade com realismo e sem qualquer espécie de vergonha.

Assim tem sido e assim, provavelmente, será no futuro.