

## 1. Apresentação

**A w consult surge de uma necessidade.**

**Dentro do meio de investimento e promoção imobiliária existem inúmeros agentes, elevados investimentos e, na maioria dos casos, estruturas arcaicas que utilizam métodos amadores de lidar com tão grandes investimentos.**

**Aparecemos depois de um período de grande euforia imobiliária, onde tudo o que se fazia era altamente recompensador em termos de retorno financeiro, tudo era mais fácil, pois a procura era tão grande que com apenas alguns conhecimentos se fazia muito dinheiro, pois a fórmula era simples e fácil de montar.**

**Com conhecimentos rudimentares do meio, contratava-se um responsável pelo desenvolvimento do processo e um arquitecto ágil nas burocracias camarárias e rápido na execução dos projectos, que por muitas vezes não passavam da fase de licenciamento, sendo tudo o resto decidido em obra, com o empreiteiro a executar como mais lhe convinha na altura.**

**Em grande parte das situações, são ainda os próprios construtores civis que se lançam na promoção imobiliária.**

**Deste modo, e salvo raras excepções, a qualidade dos Empreendimentos lançados foi nivelada por baixo, muito embora com custos cada vez maiores.**

**No entanto, os tempos mudaram, a procura está cada vez mais exigente e selectiva, e os velhos métodos desactualizam-se.**

**Existe ainda uma tendência, já mais recente, de escolher um “grande nome” da arquitectura, pensando que assim se assegurará o sucesso e a qualidade do Empreendimento.**

**Contudo, esta é uma ideia enganadora, os “grandes nomes” têm gabinetes cada vez maiores e os seus melhores projectos surgem quando há um cliente conhecedor, que saiba participar no projecto de forma activa e exigente.**

Por outro lado é também necessária essa participação activa por parte da Equipa do Investidor de modo a que as soluções arquitectónicas e construtivas sejam coerentes com os objectivos do programa de intervenção estabelecido e que estejam dentro dos custos predefinidos.

Sentimos, por tudo isto, a necessidade actual dos Investidores imobiliários se rodearem de Equipas mais bem preparadas para os auxiliar, no desenvolvimento dos seus projectos imobiliários, fazendo o “Project Management” de todo o processo.

Assim surge a **w consult**, procurando responder a esta necessidade, dando aos Investidores uma maior exigência sobre todos os serviços e produtos que estes terão que adquirir para completar o seu investimento, conferindo-lhe assim maior qualidade, de modo a responder ao mercado.

## 2. Objectivos

O nosso maior objectivo é, como foi já referido, atingir a máxima qualidade no serviço prestado e de produto final, aliada a um grande controlo de custos.

Pensamos que a qualidade só será alcançada com competência, profissionalismo e talento.

Quando falamos de qualidade referimo-nos a todos os níveis do processo:

- a. **Melhores projectos** – só com bons projectos e coordenação é possível prever e controlar custos, garantir a sua boa execução em obra e por isso a sua qualidade final.
- b. **Melhores espaços** – a qualidade tem de se reflectir melhor nos espaços que habitamos, e não apenas nos acabamentos e “acessórios”.
- c. **Melhores materiais e melhor construção** – a qualidade dos materiais e a sua boa instalação, assegura maior durabilidade e menor risco de reparação.

Esta busca da excelência em todo o processo, que temos como objectivo principal, não se fará à custa de um aumento nos custos finais, mas sim na sua melhor distribuição ao longo de todo o processo, ou seja, com maior investimento inicial, em projectos, e com menos “derrapagens” na fase final.

Deste modo, e paralelamente a este objectivo principal, corre outro da mesma importância que é o do controlo de custos de todo o processo, pois só assim teremos no final o retorno esperado.

É ainda nosso objectivo a inovação da forma de habitar.

Promovemos por isso soluções imaginativas na criação de melhores espaços, que se diferenciem positivamente dos que são oferecidos no mercado, inovando na distribuição dos espaços, materiais usados e soluções construtivas.

Pensamos que com as novas tecnologias disponíveis e com as alterações nos estilos de vida das pessoas, as habitações terão que se adaptar melhor a esta nova realidade.

Claro que estas inovações terão que responder a todos os requisitos de conforto e de durabilidade, não podendo ser apenas “caprichos” que, passada a moda, se desactualizam.

Sentimos ainda que todos devemos ter uma maior Responsabilidade Cívica, ou seja que as nossas intervenções, tanto na cidade como no meio rural, deverão ser cuidadas e re-qualificadoras, de modo a melhorar o ambiente envolvente, o que se traduzirá também na qualidade do Empreendimento.

### 3. Método de trabalho

Como já foi referido, a **w consult** pretende fazer com o Investidor uma verdadeira Equipa de promoção imobiliária, desenvolvendo os seus produtos nos seguintes passos:

- a. Delinear a estratégia da intervenção – que tipo de investimento, que tipo de produto se procura desenvolver, programa de intervenção, escolha de terrenos / imóveis.
- b. Estabelecer objectivos de rentabilização do investimento – fazer estimativas de custos e receitas.
- c. Escolha de Equipa Projectista – procura de arquitectos e engenheiros que melhor se adequam ao produto imobiliário que se procura desenvolver.
- d. Elaboração de um Estudo de Viabilidade – entrega na câmara municipal de um Pedido de Informação Prévia, para se averiguar a exequibilidade das soluções pensadas.
- e. Acompanhamento do Projecto – participação no desenvolvimento dos projectos, ter conhecimento e validar opções apresentadas pelos projectistas, sempre tendo em conta o custo anteriormente definido.
- f. Acompanhamento dos processos de Licenciamento
- g. Lançamento de Concurso de Empreitada – escolha de empreiteiros candidatos a concurso e análise das propostas.

- h. Acompanhamento / Fiscalização da obra – participação no desenvolvimento das diversas fases da obra, fiscalização do cumprimento dos projectos, mediação de problemas surgidos entre os vários intervenientes, recepção provisória e definitiva da obra.
- i. Coordenar as acções de marketing e comercialização do Empreendimento.
- j. Fecho do processo – Recepção da obra, pedidos de licenças de utilização, fecho de contas.

A **w consult** procura assim, dotar o Investidor de um maior nível de exigência, no desenvolvimento e concretização dos passos acima referidos, que também eles se adaptarão ao tipo de projecto específico.

A experiência diz-nos que só com exigência é que se obtêm melhores projectos, maior controlo de custos e maior qualidade no produto final.

Pensamos que só assim o investimento realizado terá mais garantias de se tornar rentável de acordo com as ambições delineadas no início do processo.

#### 4. Formação da Equipa

A **w consult** é uma equipa de consultores jovem, dinâmica e polivalente, que se molda a cada projecto conforme as suas necessidades específicas.

Acreditamos que a crescente especialização profissional exige que as equipas se adaptem à especificidade cada vez maior de cada projecto, respondendo deste modo às suas exigências.

Temos capacidade, por isso, para formar equipas que correspondam aos requisitos de cada projecto, quer sejam de construção nova como de reabilitação, de habitação, escritórios ou de turismo.

Pensamos que se devem formar equipas pluridisciplinares de acompanhamento de todas as fases de projecto.

No entanto, deverá existir sempre um responsável, que seja o interlocutor perante o Investidor e coordenador geral de toda a equipa.

No acompanhamento de todo o processo, as equipas serão ainda constituídas por consultores - um director de Empreendimento, cujo o perfil será escolhido de acordo com a natureza do projecto e por um “quantity surveyor”, o nosso consultor em medições e orçamentos, que irá analisando qual o impacto, nos custos previstos, das opções tomadas em todas as fases de projecto e obra.

A dimensão e composição da restante equipa será variável adaptando-se às diferentes fases e exigências de cada processo, de acordo com o programa estabelecido.

Acreditamos que os Investidores, em vez de criarem equipas internas da sua estrutura, que se tornam estanques e por muitas vezes “acomodadas”, com custos mais elevados a longo prazo, deverão poder contar com a **w consult** em regime de “out-sourcing”, que disponibilize equipas que se moldam melhor aos seus diferentes investimentos.

Apenas com uma Equipa ligeira, profissional, altamente qualificada e motivada, que acredite nos objectivos propostos é que estes poderão ser alcançados.

## 5. Honorários

O valor de honorários da nossa consultadoria será calculado, naturalmente, conforme as diversas variáveis que compõem cada projecto:

- a. Dimensão e Custo do Empreendimento
- b. Constituição da Equipa de Consultores
- c. Duração do Processo

No entanto, pensamos que, como o nosso trabalho só estará concluído quando atingirmos os objectivos delineados, também os respectivos honorários deverão ser indexados ao sucesso desses mesmos objectivos, e deste modo, propomos a sua divisão em três partes:

- I. Avença Mensal – Valor que deverá ser variável, adaptando-se à fase do processo e ao número de consultores envolvidos, de modo a assegurar o funcionamento da equipa da **w consult**.
- II. Valor indexado à taxa de cumprimento dos Custos definidos.
- III. Valor indexado ao sucesso do Empreendimento.

A percentagem referente a cada uma das referidas partes, deverá ser acordada, caso a caso, de acordo com o respectivo Empreendimento.

Propomo-nos trabalhar assim, pois pensamos que para formar uma verdadeira Equipa, temos que ter todos, juntamente com o Investidor, os mesmos objectivos e motivação e por isso estar em todas as fases do processo, até ao seu fecho.

## 6. Conclusão

Pensamos que a **w consult** vai ser uma importante maior valia no desenvolvimento de qualquer investimento imobiliário.

Os Investidores vão poder contar com uma Equipa responsável e profissional, que se adapta às suas necessidades e que está sempre disponível.

Acreditamos que o serviço que oferecemos ao Investidor servirá para criar um produto imobiliário de qualidade e, por isso, com maiores garantias de sucesso.

Abril de 2005