

Construir com confiança, qualidade e profissionalismo

Lançar uma empresa de construção em plena época de crise económica não é para todos. Porém, os fundadores da MAP tinham uma estratégia bem definida e apostaram num posicionamento que a levou a tornar-se numa referência no setor



Como define a MAP Engenharia?

José Rui Meneses e Castro: Somos claramente uma empresa de referência no setor da construção em Portugal. A confiança, o profissionalismo e a qualidade do nosso trabalho são os princípios básicos que nos norteiam.

Em 2013, em plena crise do setor imobiliário, eu e o meu sócio Diogo Abecassis fundámos esta empresa porque acreditámos que íamos fazer a diferença. O nosso profissionalismo abriu caminho a um novo posicionamento.

Hoje em dia, os investidores, maioritariamente privados, procuram-nos diretamente para a construção dos projetos que pretendem desenvolver em Portugal. Atualmente, temos 70 colaboradores diretos e trabalhamos diariamente com cerca de 800 a 900 pessoas. A MAP tem escritórios em Lisboa e no Porto, fruto dos projetos que construímos em todo o País.

Porquê essa aposta em contraciclo?

JRMC: Tanto eu como o meu sócio temos um passado nesta área das empresas de construção. Antes da MAP Engenharia, também trabalhei num fundo imobiliário e senti muita dificuldade em contratar empresas de construção de con-

fiança e que percebessem o que o investidor imobiliário valoriza. Sempre achei que um setor com tanta relevância na economia do País, deveria ser conotado com profissionalismo e seriedade e, por isso, acreditámos que conseguiríamos sobreviver a qualquer crise se, de uma forma diferenciadora, conseguíssemos entregar confiança e qualidade aos nossos clientes, de acordo com as suas expectativas. Até porque a construção é quase uma obrigação e, até em plena crise, há sempre procura, uma vez que tudo tem uma vida útil, desde os materiais às tendências.

Com a retoma deste setor, já tínhamos um percurso sólido e conseguimos continuar a dar resposta a uma procura cada vez maior. Hoje, somos uma referência junto dos investidores imobiliários, que queremos continuar a privilegiar, pois são quem tem melhor capacidade para valorizar as nossas competências.

Quem são os clientes-tipo da MAP Engenharia?

JRMC: Os nossos clientes são investidores maioritariamente internacionais e oriundos de países como Inglaterra, França, Brasil, Bélgica, Suíça, Lituânia, China, Hong Kong ou Angola, entre outros.

É muito importante haver este investimento em Portugal, e que quem investe tenha uma boa experiência em todos os níveis do processo. Têm de se sentir bem acolhidos e que existe qualidade de serviço em Portugal a todos os níveis, gerando confiança para justificar o seu investimento. É fundamental que estejamos todos comprometidos e que os investidores sintam que têm parceiros de confiança, pois só assim conseguiremos reter esses investimentos.

E quais as áreas mais trabalhadas?

JRMC: Na MAP trabalhamos todas as áreas do mercado imobiliário. Temos verificado que o mercado residencial tem estado mais ativo, mas também temos muito trabalho na área do retalho, hotelaria e serviços.

Quais os objetivos para 2019?

JRMC: Fechámos 2018 com um volume de negócios na ordem dos 25 milhões de euros. Neste momento, já temos garantida uma carteira equivalente ao valor global do ano passado. Em 2019, esperamos superar claramente os 30 milhões de euros.

O setor residencial continuará a ter o maior peso na nossa carteira, mas o hoteleiro e o comercial também vão crescer bastante durante o ano.

Acreditamos que o Norte do País vai tornar-se, este ano, relevante para a MAP em termos de projetos a construir. Temos uma delegação no Porto, que já é autossuficiente, mas em 2019 estou certo de que passará a ter maior relevância para nós. O Algarve, com requalificações, e a zona da Comporta, com nova construção, também terão bastante atividade, e a MAP Engenharia pretende ser uma construtora importante nestas localizações.