

Loja do Condomínio expande pela reconversão de empresas

MARC BARROS
marcbarros@vidaeconomica.pt

A Loja do Condomínio lançou um plano de expansão que passa pela reconversão de empresas de administração de condomínios já existentes, de forma a reforçar a cobertura do serviço em todo o território nacional.

Segundo Paulo Antunes, CEO da Loja do Condomínio, esta estratégia engloba “o alargamento da cobertura territorial da rede, oferecendo um modelo novo que visa a reconversão de empresas de administração de condomínios já existentes, passando a Loja do Condomínio a aumentar a sua presença geográfica e a essas empresas usufruírem de todo o nosso know-how e modus operandi”.

Assim, ainda de acordo com o mesmo responsável, “para além de integrarem” a rede, “passam a ter disponíveis, para os seus clientes, um conjunto de serviços diferenciados, o acesso a parcerias estratégicas”, entre as quais a recentemente estabelecida com a Deco Proteste, mas, “principalmente, a possibilidade de recorrer a ferramentas operacionais, únicas no mercado, que aportam uma maior eficiência na operação e uma maior rentabilidade”.

Para Paulo Antunes, “o modelo operacional da LDC e a dimensão da sua rede permitem atingir ganhos económicos muito importantes. Na realidade, temos

uma proposta de valor que não se traduz em investimento, mas sim em ganhos imediatos”, garante.

Os objetivos traçados para os novos aderentes assentam, principalmente, “na qualidade, nos princípios éticos e organizativos do parceiro, dado que sem estes critérios base não será possível efetuarmos reconversões com sucesso”. Em termos numéricos, a rede pretende por esta via abrir 15 novas unidades em 2017, sendo que “a grande prioridade são as cidades com mais de 20 mil habitantes, onde ainda não temos presença”.

Entretanto, a LDC estabeleceu uma parceria com a Deco Proteste, que permite aos clientes do serviço Condomínio Deco+ a possibilidade de aceder ao serviço de administração externa de condomínios prestado pela LDC em condições mais vantajosas.

O protocolo celebrado apresenta-se em duas vertentes. Uma é a resolução de conflitos por parte da Deco Proteste em situações de eventual discordância quanto à prestação do serviço da LDC aos seus condomínios, uma valência que está disponível para todos os novos clientes, assim como para os atuais clientes que adiram aos novos serviços.

A outra vertente diz respeito à adesão a um serviço de gestão externa, agora disponível aos subscritores Condomínio Deco+ que pretendam delegar essa função à LDC.



Paulo Antunes, CEO da LDC, destaca que este protocolo “vai garantir um serviço adequado às verdadeiras necessidades dos condomínios”.