

WALLTERNATIVE

A atuar no ramo da construção civil, a Wallternative prima pela oferta do serviço “chave-na-mão” e pelo modelo organizacional inovador, que coloca o Cliente sempre online, informado e próximo do seu investimento.

A Wallternative apresenta-se, tal como o nome indica, como uma alternativa face à concorrência dentro do mercado da construção civil, devido à sua génese, missão, visão, valores e a todas as características que a distinguem e a tornam numa empresa tão única e diferenciada neste setor. Desde logo, o percurso e formação dos sócios-fundadores, Rui Romero e Rodrigo Melo, complementam-se de modo a criar uma visão completamente diferente do que é habitualmente praticado no sector. É precisamente essa simbiose de experiências em diversos sectores que originou a Wallternative e que Rodrigo Melo dá a conhecer: “O Rui é Arquiteto de formação e já desenvolveu projetos de diferentes magnitudes, tendo vasta experiência no desempenho de diversas funções técnicas e de gestão (Arquiteto sénior e Gestor de projeto) em diversos segmentos do sector, tendo experiência de projeto e de obra e trabalhado em Portugal e no estrangeiro em ateliers de arquitetura e também em empresas de construção, o que lhe conferiu experiência técnica de projeto e obra.

Analista e Gestor de projeto e Diretor de Sistemas de Informação, e na segunda metade como Diretor de Exportação e Diretor de Operações”, informa de forma muito resumida e responsável.

A empresa nasce com o objetivo de ser um parceiro de referência no desenvolvimento e implementação de soluções eficazes, eficientes e integradas no setor imobiliário. A confiança, transparência, qualidade, flexibilidade e eficiência são alguns valores que integram a génese da empresa, desde a sua criação e que, por si só, marcam a diferença na sua atuação. Os entrevistados dão a conhecer algumas ações em que se traduzem estes princípios: “Desenvolvemos uma metodologia suportada em processos e ferramentas tecnológicas que possibilitam uma constante comunicação com os nossos Clientes, fator que consideramos fundamental. Deste modo, podem ser esclarecidos a qualquer momento, podendo acompanhar o desenrolar da obra através de informação que é consubstanciada em vídeos e imagens, entre muitas outras vantagens. Em suma, desde o início do contacto do Cliente até ao final do projeto, este é permanentemente acompanhado de modo sequencial, programado e eficaz. Acreditamos que esta forma de gestão e



OFERTA DE SERVIÇOS 360°

A Wallternative tem como áreas de negócio os projetos de arquitetura e de engenharia (onde se integram os pareceres, estudos e licenciamentos), o planeamento, execução e fiscalização de obras, e ainda a manutenção técnica. Este é, em suma, um serviço “chave-na-mão” prestado com toda a devoção e dedicação de uma equipa apaixonada: “A execução de uma obra (conforme imagem em baixo) resulta de um agregar de vários interlocutores, onde existem interesses com elevada probabilidade de colisão entre os diversos intervenientes, existindo muita margem para erro, com potencial impacto para o Dono de Obra (Cliente). Enquanto único interlocutor, conseguimos minimizar o risco de erro, trazer mais qualidade, eficácia, eficiência e, conseqüentemente, rapidez”, explicam Rui Romero e Rodrigo Melo.

Com o objetivo de assumir o compromisso de liderança e comunicação desde o início até ao final da obra, a empresa detém todas as parcerias para que as sinergias se processem de forma adequada e transparente: “Apenas trabalhamos com parceiros que nos deem garantias de realizar o trabalho de acordo com os nossos

parâmetros, com a qualidade e prazos exigidos por nós e pelo Cliente. Com a adjudicação do projeto, nós garantimos todo o circuito”.

Com um trabalho essencialmente orientado para o Cliente, a Wallternative desenvolve os seus serviços tanto com promotores imobiliários, como com particulares e empresas. Primam pelo perfeccionismo e minuciosidade, agregando a gestão de projeto tradicional à modelação BIM, que permite a criação de um modelo visual 3D que facilita a visualização do resultado final do projeto por parte dos intervenientes, permitindo consultar relatórios dos desvios de datas e custos face ao planeamento inicial.

O futuro passa pela vontade de continuar a fazer a diferença no setor, crescer de forma sustentada e reforçar a equipa com novas competências, nomeadamente no serviço pós-venda,



“sempre na perspetiva de satisfação do Cliente”, destacam em jeito de conclusão.

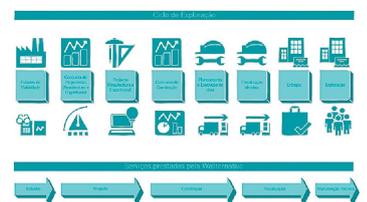
www.wallternative.pt



de comunicação é uma mais-valia para o Cliente e uma vantagem competitiva face à concorrência. Estamos orientados para o Cliente e como tal, a gestão de expectativas é crucial”.

Os entrevistados acrescentam ainda quanto a esta aposta diferenciada no setor, que comprova toda a seriedade, responsabilidade e lealdade: “Nestes canais de comunicação criamos grupos com os vários intervenientes do projeto, onde permanece toda a informação, estando atualizada e acessível 24 horas. É reconfortante para o Cliente estar sempre informado sobre tudo o que se passa no seu investimento”.

Adicionalmente, importa referir que já sentiu as dificuldades inerentes ao sector, designadamente as (cíclicas) crises económico-financeiras. Eu sou formado em Engenharia Informática, tendo cimentado a formação com um MBA e acumulado experiência em liderança e gestão de equipas, na primeira metade da carreira como Programador,



OBRAS DE EXCELÊNCIA

A Wallternative é solicitada para obras especiais e de qualidade superior, tendo especial atenção ao detalhe de toda a vertente estética e da robustez, que não defraude a excelência esperada. Por todas estas razões não é de admirar a qualidade e quantidade de projetos em carteira: “Até setembro de 2021 vamos construir

sete moradias, de várias dimensões, todas em zonas privilegiadas da Grande Lisboa. Iremos construir ainda um prédio na Graça, no coração da capital, com andares T2 e T3 com vista para o rio Tejo, e um condomínio na Parede, com as mesmas características, além de um Clube de Padel”, informam os empresários.