



Guilherme Paiva pretende desenvolver a expansão da Casa Viva em Portugal e Espanha em simultâneo



Casa Viva Construir e remodelar com qualidade

Fundada em 2010, a Casa Viva começou a operar em regime de *franchising* no final de 2012. A marca apresenta quatro modelos de negócio: loja, *corner*, agente e duplo agente .

Texto: Ana Tavares

Fotos: Paulo Lima

Com unidades em Lisboa, Vila Nova de Gaia, Portimão e margem sul do Tejo, a Casa Viva é uma empresa de gestão de obras e remodelações que se distingue não só pela sua abordagem técnica, mas também pelo *software* que utiliza e que, segundo o diretor geral da marca, Guilherme Paiva, “permite triplicar o número de obras seguidas e quadruplicar a faturação”.

Enquanto gestora de obras, a Casa Viva tem uma função de intermediária, não havendo qualquer custo para o cliente. É sim elaborado um mapa de quantidades da obra, cujo custo é depois dividido por todos os parceiros que concorram à execução da mesma. “Não somos uma construtora, logo não temos as obrigações e encargos que estas têm. O risco associado é muito mais baixo”, sublinha o diretor.

Expansão ibérica

A marca disponibiliza quatro modalidades de *franchising* – loja, *corner*, agente e duplo agente - que se adequam a várias áreas geográficas consoante o número de habitantes e a quantidade de edificado da zona. Assim, apesar de ter como meta atingir os 14 franchisados em Portugal e os 10 em Espanha até ao final de 2013, a empresa não tem nenhuma zona preferencial de expansão, pelo menos em Portugal. Já em Espanha, onde abriu uma loja em abril de 2012 na capital madrilenha, a Casa Viva quer expandir-se em 2013 em torno das três maiores cidades do país vizinho: Madrid, Barcelona e Valência.

Com um *break even* que pode ser atingido a partir dos quatro meses, dependendo da modalidade, a empresa segmentou o perfil de franchisado pretendido de acordo com cada um dos seus regimes. Por exemplo, enquanto as modalidades de

agente (acesso a uma conta de exploração) e duplo agente (acesso a duas contas) são destinadas unicamente a arquitetos, engenheiros civis, *designers* de interiores e orçamentistas, a loja *corner* destina-se a quem já tenha instalações e colaboradores, como *ateliers* de arquitetura, lojas de materiais ou construtoras, e queira complementar o negócio que tem com o modelo Casa Viva. Por fim, “a modalidade loja é para qualquer investidor que seja proativo e tenha boas capacidades de gestão”.

No investimento inicial estão incluídos não só a formação, mas também a assistência e assessoria, marketing e apoio à abertura física da loja, entre outros. ●

Parceria:
franchising em fase inicial
Atividade:
gestão de obras e remodelações
Investimento inicial:
entre €8 000 a €24 000
Royalties:
6%
Taxa de publicidade:
inexistente
Área mínima:
60 m²