

# A aposta no self storage é natural

**Pedro Miguel Silva, director-geral da cityMover, acredita que o mercado nacional vai continuar a crescer ao ritmo de 4 a 6% por ano.**

A cityMover é uma empresa de mudanças, armazenagem e logística, fundada em 2009 por uma equipa de profissionais com 15 anos de experiência no mercado. “A nossa missão é assegurar o transporte rápido e seguro de bens, e a localização do arquivo dos clientes através de processos simples e eficientes, a um preço competitivo e respeitando o ambiente”, diz Pedro Miguel Silva, 42 anos, director-geral da empresa. Para isso a empresa apenas utiliza caixas e equipamentos amigos do ambiente. Aluga, por exemplo, contentores em plástico reutilizáveis para as mudanças e assegura a reciclagem de móveis, arquivos e equipamentos informáticos. Esta empresa também presta serviços de armazenagem de mobiliá-

rio e de arquivo em boxes individuais. A aposta no self storage por parte da empresa é natural, “por ser a forma mais eficiente e eficaz de armazenar bens de particulares e empresariais quando se procura uma solução profissional”, diz Pedro Miguel Silva. A cityMover tem, como clientes, bancos, seguradoras, farmacêuticas, multinacionais de serviços e particulares num negócio de elevada sustentabilidade devido à manutenção constante do crescimento da procura desde o seu lançamento. Entre os principais factores que os clientes devem ter em conta quando optam por este tipo de solução incluem-se a localização das instalações, o tipo de imóvel e a segurança que a empresa proporciona aos bens e mercadorias armazena-

dos. Mas também a limpeza e altura de cada box e os seguros e serviços associados. A empresa deve também ter capacidade de resposta rápida às solicitações dos seus clientes e apresentar um contrato por escrito a cada um deles. É isso que a cityMover – empresa certificada pela norma ISO 9001, que reconhece o esforço desta organização em assegurar a conformidade dos seus produtos e/ou serviços, a satisfação dos seus clientes e a melhoria contínua – tenta fazer. Para o futuro Pedro Miguel Silva acredita que o mercado vai continuar a crescer a ritmo de 4 a 6% por ano, e que o sector terá necessidade de investir em novas localizações e expandir o conceito em Portugal. “A pressão do lado do investimento será contínua”, defende.

As localizações ficarão bem visíveis em relação a pelo menos uma rua de tráfego intenso. É preciso não esquecer que este é um negócio de retalho e, por isso, deve estar bem localizado e visível para ajudar a atrair potenciais clientes. O melhor mesmo é fazer uma análise de mercado que forneça a informação que o ajudará a decidir a melhor

Uma análise financeira e informações sobre fluxos de tráfego e concorrência, entre outros, para constituir um mix que lhe permita tomar a decisão final de arranque, ou não, do projecto. Depois, tem de construir ou reconverter instalações e, para isso, deve consultar especialistas neste tipo de imóveis.

