

# EXEMPLO DE AVENTURA E RESILIÊNCIA

Uma vida repleta de coincidências, levou **Alina Costa** a ingressar na **Remax Pro**, mas foi devido à sua disciplina, vontade de superação e procura por objetivos diários que a levaram a conseguir atingir um patamar de excelência. Afirma que, ao longo de quase seis anos, a profissão de consultora cresceu dentro de si e que ela mesma, cresceu dentro da profissão. Nesse sentido, apresentamos-lhe um exemplo de dinamismo que o poderá ajudar a comprar ou vender casa na cidade invicta e arredores.

## Porque é que escolheu emigrar para Portugal? E como iniciou o seu percurso como consultora?

Emigrar para Portugal foi um bocado por mero acaso. Na altura, estava a tirar a minha licenciatura em Línguas Modernas, no meu país (Polónia) e, ingressei no programa Erasmus. Fui colocada em Valência, mas uma colega pediu-me para trocar com ela. E eu, filha de marinho que sou e, com espírito aventureiro acabei por trocar. Vim parar ao Porto, mesmo não sabendo falar muito bem português e só conhecia a cidade por fotografias e por explorar na internet, mas correu tudo bem. Mais tarde, fiz o meu estágio profissional na Irlanda e enquanto lá estava, troquei vários e-mails com alguns amigos do Porto, por que precisava de algum material para a minha tese de mestrado que era sobre Contos Populares Portugueses. Fiquei

em casa de um amigo que acabou por ser meu namorado e, mais tarde, meu marido. No fundo, foi a grande influência para ter escolhido Portugal como meu país. Depois de viajar por quase todos os continentes, comecei a trabalhar aqui numa empresa de representações, onde aprendi a falar e escrever português corretamente. E foi aí, que me despertou a curiosidade pelo mundo comercial. Como sempre tive sede de conhecimento e sempre fui super internacional, acabei por me inscrever na Pós-Graduação de Gestão de Vendas na Polónia, e aí o meu mundo abriu-se.

Já em Portugal, concorri a uma empresa de produtos de comunicação visual como comercial e foi um grande desafio profissional. A experiência incluía viajar bastante, principalmente para a Suíça e para a Alemanha. Nessa altura, fui mãe pela segunda vez, e a própria empresa entendeu que eu não me enquadrava mais naquela função. Não me renovaram contrato e na altura, foi um grande golpe ao meu ego.

Fiquei desempregada e inscrevi-me numa formação no Centro de Emprego do Porto. No dia em que me fui inscrever, gozei com a minha própria situação através do Facebook e publiquei “cá estou eu, grande empresária de dez empregos, mulher dos sete ofícios, na fila para formação do centro de emprego”. E a Joanna Koltan viu esse post e comentou “e porque não a Remax?” E depois de pensar sobre o assunto e de algumas coincidências à mistura, em janeiro de 2016, decidi aceitar o desafio.

No meu segundo ano na Remax, divorciei-me e como fiquei numa situação financeira precária, decidi aceitar a proposta de um colega e passei a ser assistente comercial. O trabalho foi muito, o ganho foi pou-



co e, ao fim de um ano, os nossos caminhos separaram-se.

Em 2018, voltei a ser agente, e em dois meses consegui faturar 12 mil euros, e percebi que com os “ventos certos” conseguia faturar sozinha.

Pouco a pouco fui aumentando a minha base de dados de clientes e encontrei o meu nicho, embora que com a pandemia fui forçada a readaptar-me às modificações do mercado.

## De que forma se apresenta enquanto consultora imobiliária?

Acredito que quem não tem medo de trabalhar, se atira de corpo e alma ao trabalho e tem a capacidade de se adaptar, por saber ouvir o que o mercado pede, o que os clientes pedem e até as opiniões dos próprios colegas, atinge o patamar que quer. E consegue deixar a sua própria marca, ou seja, eu sou a marca Alina reconhecida pelos meus clientes.

Sou prática e coloco tudo em cima da mesa, ou seja, gosto que os meus clientes saibam o que estão a fazer, porque o estão a fazer e quais são os possíveis desfechos de colocarem a casa à venda por determinado valor. Por vezes, também

temos que aconselhar o cliente sobre qual o momento certo da venda, tendo em conta, o produto e as próprias condições de mercado, no momento.

O nosso trabalho é com pessoas e não com máquinas. Criam-se laços de amizade e principalmente, temos que saber distinguir o que o cliente precisa, daquilo que ele diz e que quer, tendo a consciência que nem sempre é a mesma coisa. Nós, enquanto consultores, aprendemos a não fazer juízos de valor e a não impor os nossos gostos pessoais às pessoas.

Depois também existe a parte de ser mediadora. Quando representamos ambas as partes, temos que fazer um grande jogo de cintura. O ideal é representar um dos lados do negócio. Quando não é possível, temos que sentar as pessoas, reunir e encontrar pontos em comum para arranjar as melhores soluções.

Também aprendi a saber dizer não a clientes, por achar que temos perfis distintos e então, acabo por aconselhar o acompanhamento por outro colega. Sou a favor de partilhas, aliás, estão no ADN da Remax.

Tento sempre facilitar a vida aos meus clientes e não coloco os meus possíveis interesses à frente do negócio. E um cliente satisfeito é a melhor publicidade que eu posso ter.

## Em que zonas do país atua, normalmente?

O meu trabalho é onde os meus clientes estão e onde querem que eu esteja,



ou seja, Porto, Grande Porto e Norte de Portugal, mas já tive negócios noutros pontos do país, aliás quanto mais pitoresco e longe da cidade for, mais desafiante é para mim.

## Qual é o balanço que faz destes anos de REMAX?

O balanço de 2021, para mim, foi muito positivo. Foi o meu melhor ano de sempre, aliás todos os anos tenho superado o ano anterior. Mesmo com uma quebra de resultados, retiro sempre de tudo uma lição, até porque nunca sabemos o que a vida nos reserva. Graças a

todos os obstáculos da minha vida é que sou a pessoa que sou. Temos que retirar o melhor de todas as experiências, saber falar e saber calar nos momentos certos e ter espírito de entre ajuda. Para já, tenho o Prémio “Executivo” e até é, mais do que estava planeado para este ano.

## Perspetivas para 2022?

A avaliação que faço do mercado é que os preços vão continuar a subir, não me parece que os preços possam baixar tão cedo. Há falta de casas, por isso, o tempo de decisão do cliente tem que ser mais rápido, as pessoas têm que ser mais dinâmicas.

Acredito que as pessoas diminuam o ritmo e tentem encontrar um melhor equilíbrio entre vida familiar e profissional. Quero continuar ativa, manter resultados, mas começar a ser mais seletiva e abrandar um bocadinho o ritmo para ter mais tempo de qualidade para a minha família e conseguir conciliar da melhor forma, a minha vida profissional, com a pessoal.

Para quem começa agora no mercado imobiliário...há muitas adversidades! Mas não devemos ter medo do sucesso e principalmente, não nos podemos esquecer dos nossos próprios valores e daquilo que queremos ser. Digo isto, enquanto mulher, mãe e estrangeira.



Successagain - Sociedade de Mediação Imobiliária, Unipessoal Lda  
AMI 9276  
Rua Júlio Dinis - Porto  
(+351) 226 091 571 | 931 603 991  
accosta@remax.pt  
www.remax.pt/agente/alina-costa/123571110