

# 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 mariñeiro 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, porque precisava de algum material para a minha tese de mestrado que era sobre Contos Populares Portugueses. Fiquei



Alina Costa

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 enquadraava 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. Cram-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,



TO Lapa/ Porto / ID: 123571110-81

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 diminuem 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.