

Empresa Imobiliária HABITAZZA abre em tempo de pandemia

*Primeira loja situa-se em Lagos
e garante um atendimento personalizado
a todos os seus clientes*

Na primeira edição de 2021, o jornal Correio de Lagos dá a conhecer uma nova empresa de mediação imobiliária em Lagos, criada em plena pandemia pela dupla de Sócios-proprietários Céline Mestre e Olivier Xhrouet.

Com licença AMI 18288, a HABITAZZA é uma empresa de mediação imobiliária sediada em Lagos, na Avenida Dom Sebastião, Lote 129, Loja C, cuja missão é a satisfação do cliente através do acompanhamento personalizado, da atenção e valorização de cada projecto imobiliário, independentemente do poder de compra do cliente e/ou do valor do imóvel, tendo por lema «O seu projecto é importante para nós. Se quer comprar casa, compre com a HABITAZZA!».

O nome "Habitazza" é o resultado da junção de *Habitar* e *Casa*, num registo bem italiano quanto à sonoridade, puxando também um pouco o espanhol. «A ideia do nome tinha que adaptar-se a diversas línguas, nomeadamente, ao inglês e ao francês, que é o principal mercado explorado pela HABITAZZA», explica Céline, embora contactem com clientes oriundos de todo o mundo.

A HABITAZZA integra mais de 150 portais internacionais online e tem investido bastante na divulgação. Quanto aos serviços prestados, destes constam a angariação e venda de imóveis, arrendamentos, avaliação imobiliária, gestão de propriedades e gestão de condomínios. Por agora, a equipa resume-se a Céline Mestre e Olivier Xhrouet, embora ambos expressem o desejo de expandir a equipa futuramente, a fim de garantir a excelência dos seus serviços e oferecer um atendimento mais personalizado.

O que caracteriza este duo?

Céline Mestre tem 36 anos e nasceu em França, filha de emigrantes portugueses. Veio para Portugal com 16 anos e é licenciada em Turismo, apesar de exercer actividade no campo da imobiliária há cinco anos. As várias experiências profissionais que teve no passado acabaram por introduzi-la ao ramo, onde conheceu o seu actual sócio, Olivier Xhrouet.

Olivier tem 58 anos, é Belga e estudou Economia e Relações

Internacionais. Está em Portugal há quatro anos e conheceu Céline na mesma agência de mediação imobiliária, onde se manteve por três anos. Rapidamente formaram «uma boa dupla», nas palavras de Céline, que trabalhava como Assistente Comercial. Os dois deram-se bem desde logo, tendo-se desenvolvido uma relação de profissionalidade e companheirismo entre ambos até ao momento em que, conjuntamente, decidiram fundar a própria empresa imobiliária.

Céline e Olivier acreditam completar-se no sentido empresarial: Céline é mais voltada para a parte administrativa e organizacional, o que acumula com as suas competências comerciais, enquanto Olivier tem uma postura mais presente "no terreno". «Não nos pisamos um ao outro, trabalhamos para os mesmos objectivos», garante Céline. Além disso, ambos dominam fluentemente o português, inglês, francês, e ainda um pouco de espanhol, no caso de Céline; holandês, no caso de Olivier, o que, na prática, acaba por ser uma mais-valia.

Correio de Lagos – Que razões motivaram a criação de uma nova empresa imobiliária em Lagos?

Céline Mestre – Talvez algum descontentamento para com as condições e práticas comerciais que estavam a ser aplicadas na agência onde trabalhávamos, mas também uma vontade enorme de fazer algo à nossa maneira. Já não nos identificávamos com as políticas e ideias de quem estava à frente da agência. Queríamos ser mais relacionais, mais personalizados; a ambi-

ção profissional também motivou tudo isto, pelo desafio – porque é um desafio, sempre – e acaba por ser diferente sermos patrões de nós mesmos. Pelo menos no meu caso, não podia continuar onde estava, sentia-me desmotivada, a precisar de uma mudança na minha vida. O Olivier também queria ir embora, e não podíamos deixar esta oportunidade de lado.

No início, foi tudo uma brincadeira. Pensávamos: "Se fôssemos nós, fazíamos assim", e surgiu daí, dessa partilha, já que nos dávamos bem, e tentámos fazer uma coisa nossa, sempre com os pés bem assentes na terra e sem grandes sonhos megalómanos; acima de tudo, procuramos manter a humildade e a simplicidade, a proximidade com o cliente. Criar laços é importante. E a prova disso é que, graças à nossa entrega e empatia, contámos sempre com um apoio enorme de pessoas que já tinham lidado connosco antes e que nos acompanharam no arranque desta aventura. Deram-nos muita força e incentivaram-nos. Não arrancámos do zero. Temos connosco uma grande rede de apoiantes e de contactos, quer vendedores, quer compradores, que mantêm a confiança em nós. E temos excelentes relações comerciais com parceiros com quem já estávamos habituados a trabalhar, o que é óptimo!

Olivier Xhrouet – É verdade. Manter a proximidade com o cliente é muito importante, não se pode pensar só em "negócio, negócio, negócio" e depois "adeus, até nunca mais!". O cliente merece toda a nossa atenção. É bom ver que, apesar de a HABITAZZA ter apenas dois meses de existência, já temos

«Investimos o nosso tempo nos projectos dos clientes, que aqui são valorizados independentemente do poder de compra (...).»



Rua Dom Sebastião, Lote 129, Loja C — Lagos

www.habitazza.com · facebook.com/habitazza · instagram.com/habitazza · 282 789 519 · 961 40 45 24 · info@habitazza.com



clientes próprios, que vêm cumprimentar-nos de vez em quando, trazer miminhos e prendinhas. Vê-se bem que torcem por nós. É bastante gratificante receber este feedback, pois temos dado tudo de nós para servir o nosso cliente o melhor possível. Tentamos sempre conhecer a fundo as suas necessidades, e isso leva tempo. Nós investimos o nosso tempo nos projectos dos clientes, que aqui são valorizados independentemente do poder de compra. Temos que tratar bem o cliente para que este fique satisfeito com o atendimento, assistência e acompanhamento prestados na HABITAZZA. Um cliente satisfeito pode ser um óptimo porta-voz e um embaixador da nossa empresa junto dos familiares, amigos e conhecidos.

CL – A abertura da HABITAZZA aconteceu há dois meses, em plena pandemia. Porquê?

OX – Temos muita confiança na nossa experiência, em Lagos, no Barlavento, e no Algarve. Conhecemos bem a nossa cidade, o Algarve e os nossos clientes. Temos confiança no nosso "produto". Acreditamos que o pós-pandemia vai ser uma explosão de actividade. Temos muitos clientes a pedir informação, à espera, enquanto não podem vir cá. Começámos durante a "crise", por isso o pós-crise vai ser muito melhor (risos).

CM – Exacto, é apenas um adiamento. Os estrangeiros mantêm o interesse no Algarve, e em Portugal, em geral. Só não podem

é investir agora. Quando acabar esta pandemia, esta crise, e voltarem a poder circular, haverá um boom. Porquê abrir em pandemia? A situação já era insustentável para os dois, estávamos decididos em avançar e, como em toda a crise, há sempre oportunidades a surgir. É preciso arriscar! A escolha do local também foi estudada. Fica num sítio com passagem a pé, junto à estrada. A loja tem muita visibilidade e seduziu-nos por isso. Acaba por ser quase um ponto de encontro, de paragem, devido ao hipermercado aqui perto. Queríamos ser diferentes.

CL – Como tem decorrido o negócio e quais as expectativas para o futuro? Pretendem expandir a equipa?

CM – Sim. Estamos a tentar recrutar pessoas para nos ajudarem a chegar ainda mais longe. Inclusive, já estamos bem lançados quanto aos arrendamentos e gostávamos de ter uma pessoa para se dedicar só a isso. Estamos também a ponderar expandir quanto à gestão de condomínios – temos uma pessoa em formação de momento, que também é importante. Por isso sim, pretendemos trazer pessoas novas. O trabalho nunca acaba, há sempre coisas a fazer, e ainda mais na fase de arranque. Muitos contractos, por exemplo... Ainda estamos em preparação. E depois, é velocidade de cruzeiro! Estamos contentes e gratos. É o resultado de algum investimento importante em Marketing Digital – presença assídua nas redes sociais, como Facebook e Instagram. Estamos sempre disponíveis por Whatsapp, a qualquer hora do dia, toda a semana. Tentamos ter total disponibilidade e dar a máxima dedicação ao cliente que nos procura. O que queremos agora é, sobretudo, dar-nos a conhecer, promover a nossa marca e, talvez daqui por um ano, virmos a ser uma agência de referência em Lagos. Queremos servir a população por muitos anos.

OX – Mesmo apesar de poucos, há clientes. Todos os dias recebemos pedidos de informação, não há um dia em que estejamos parados sem fazer nada!