



Desenvolver o Algarve com conhecimento e personalidade

Marcella Spee Horta e Costa tem raízes holandesas e, em 2008, com o início da crise, compreendeu que a sua forma de estar era muito diferente das pessoas com quem até à época tinha trabalhado. Perante essa conjuntura, verificou que o mercado necessitava de uma filosofia diferente: "O meu objetivo era criar um ambiente de negócios em que o foco não fosse simplesmente fazer dinheiro rápido, mas sim estabelecer uma empresa imobiliária com caráter social que encaixasse bem com o tom natural de Portugal", transmite.

Aliado a tudo isso, a nossa entrevistada compreende que a aquisição de uma casa no Algarve baseia-se, muitas vezes, na emoção e isso transporta novos desafios para o agente imobiliário que, segundo o raciocínio da nossa interlocutora, "devia assistir os seus clientes com o melhor conhecimento do mercado local, a legislação e com uma boa experiência e integração no país".

Hoje, a Abloom transporta esse profissionalismo nas relações que constrói e grande parte dos negócios vem de referências de clientes anteriores: "Somos uma equipa que demonstra uma forte ética, com preocupações pessoais e bons conhecimentos". Naturalmente, a qualidade ao invés da quantidade é um ponto crucial e o público estrangeiro também exige esse profissionalismo.

Ao falarmos sobre o perfil do seu cliente, compreendemos que se situa geralmente entre os 40 e 70 anos e, entre as principais nacionalidades, destacam-se os holandeses, os belgas, os alemães e os escandinavos. Claro que as características do mercado algarvio são diferentes

do resto de Portugal e, no "Golden Triangle", "onde o investimento é muitas vezes opulento", existe a necessidade de um cuidado redobrado no acompanhamento proporcionado ao cliente.

Pese embora a pouca disponibilidade de bom produto (fruto da crescente popularidade de Portugal), a nossa interlocutora verifica que "o crescimento económico de muitos países tem o seu efeito no mercado local e resulta na reativação de vários projetos e em projetos novos em pleno andamento". Mas se os britânicos estavam entre os principais compradores, hoje assiste-se a um crescimento substancial de franceses e isso também traz uma nova adaptação ao design e estilo nas habitações. Marcella Spee Horta e Costa entende que esta evolução é positiva e dará uma nova perspetiva à paisagem algarvia.

Relativamente ao futuro da Abloom, a fundadora espera dar a conhecer estas singularidades a mais pessoas e existe uma grande probabilidade de abrir outro espaço dentro do mesmo conceito. Para isso, é preciso encontrar profissionais que se identifiquem com a sua filosofia e conheçam bem o país e a região.



Developing the Algarve with knowledge and personality

From a very young age, Marcella Spee Horta e Costa understood the potential of our country and this allowed her not only to advance to a competitive business, but also to establish a real estate boutique - Abloom Properties - which is very different from other market concepts.

Marcella Spee Horta e Costa has Dutch roots and in 2008, with the bursting of the crisis, she realized that her way of being was quite different from the people she had worked with until then. As a result, she understood the market needed a different philosophy: "My goal was to create a business environment in which the focus was not simply to make easy money, but to establish a socially-minded real estate company that would fit well with the natural tone of Portugal", she explains.

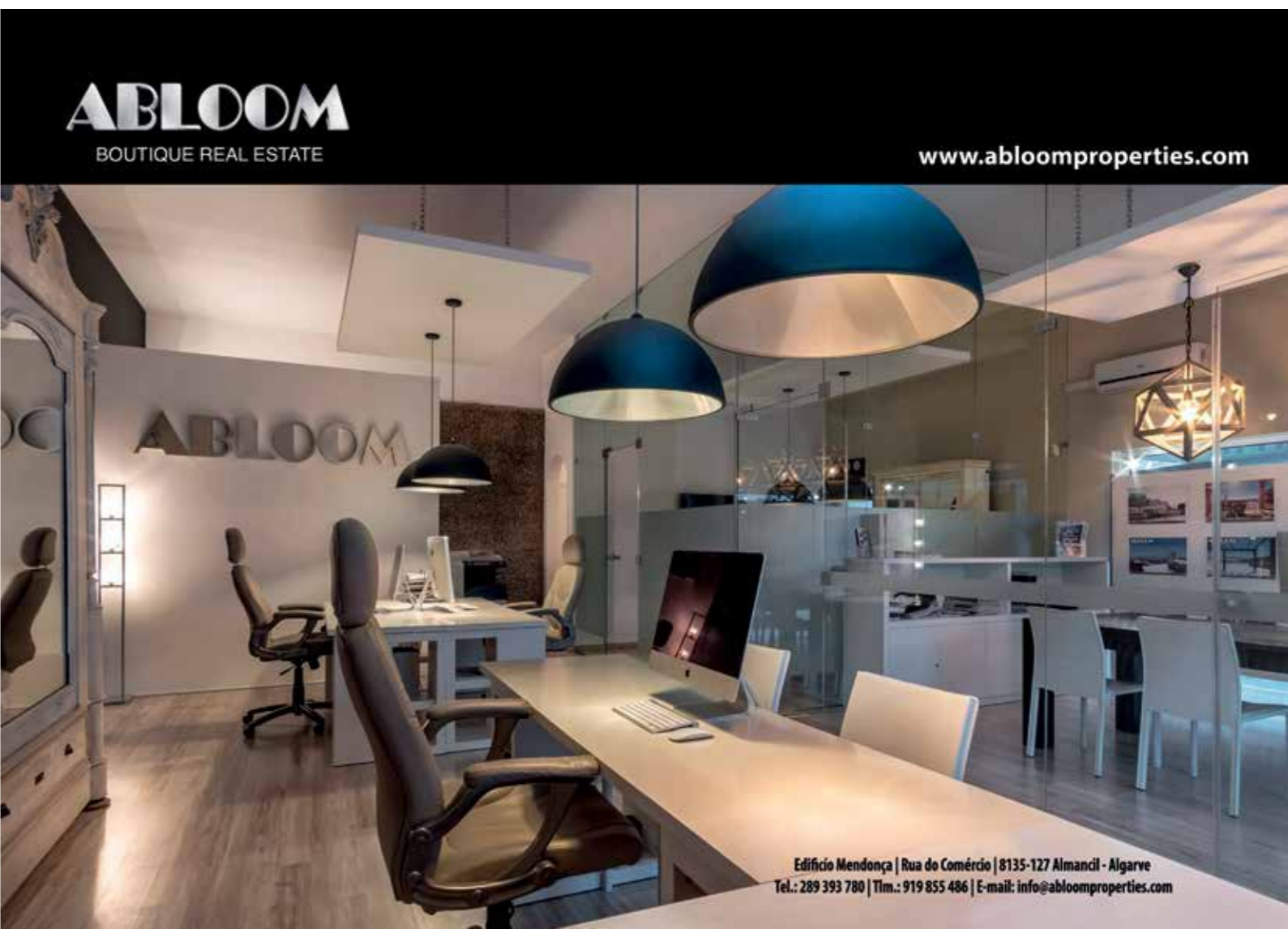
In fact, our interviewee understands that the acquisition of a house in the Algarve is based mostly on emotion and this brings new challenges for the real estate agent who, according to the reasoning of the businesswoman, "should support its clients with better knowledge of the local market, legislation and good experience and integration in the country".

Today, Abloom carries this professionalism in the relationships it develops, and most of its business comes from references from previous clients: "We are a team that demonstrates a strong ethic, with personal concerns and good knowledge". Naturally, quality is a crucial point and the foreign client also demands this professionalism.

Regarding its clients, we understand that the target audience is between their 40s and 70s, and Dutch, Belgian, German and Scandinavian people are among the main nationalities. Of course the characteristics of

the Algarve market are different from the rest of Portugal and in the "Golden Triangle", "where investments are often opulent", there is an additional care in following the client. Despite the shortage of product (due to the rising popularity of Portugal), our interviewee notes that "economic growth in many countries has an effect on the local market and results in the reactivation of several projects as well as new projects in full motion". But if the British were among the main buyers, today there is a substantial growth of the French and this also brings the need to adapt to new styles and designs for homes. Marcella Spee Horta e Costa understands that the evolution is positive and will give a new perspective to the Algarvian landscape.

In the future, Marcella Horta e Costa hopes to introduce these peculiarities to more people and there is a strong likelihood of opening another boutique within the same concept. For that to happen, she has to find professionals who identify with the company's philosophy and who know the country and region well.



ABLOOM
BOUTIQUE REAL ESTATE

www.abloomproperties.com

Edifício Mendonça | Rua do Comércio | 8135-127 Almaniçil - Algarve
Tel.: 289 393 780 | Tlm.: 919 855 486 | E-mail: info@abloomproperties.com