

Escolhi esta empresa para exemplo de empreendedorismo porque já conhecia o seu site mas não a sua história. É uma empresa com ideias fantásticas e apelativas. Foi definitivamente um projeto inovador que veio colmatar uma falha num mercado que tem evoluído muito desde então mas que continua a precisar deste tipo de projetos em outras cidades do país.

Escolhi esta empresa sobretudo porque acaba por ser inspiradora para mim. Estando neste momento na mesma posição em que se encontrava este casal, quem sabe não poderão eles ser uma fonte de conhecimento para um futuro!

Home Lovers

“A imobiliária que nasceu no Facebook”

A Home Lovers nasceu em 2011 pela mão de um casal que, face à conjuntura do país, decidiu constituir a sua própria empresa para assim conseguir viver com alguma folga financeira, até então difícil de conseguir.

A história da desta empresa começa como muitas histórias de sucesso de empreendedores que estavam desempregados, ou insatisfeitos com os empregos. Magda e Miguel Tilli queriam mudar de vida. Ela trabalhava na TAP e estava em casa de baixa de parto do segundo filho, mas não queria voltar à companhia aérea. Ele era advogado na empresa do pai e tinha investido tudo num franchising da mediadora imobiliária Fita Métrica num momento em que existiam muitas casas para vender e nenhuma para arrendar. **Perderam tudo e tiveram de começar do zero, passo a passo, avaliando todos os riscos.**

Sem dinheiro começaram por utilizar o Facebook para divulgarem as casas que tinham. Aproveitaram os seus **conhecimentos prévios do mercado imobiliário** e, percebendo que a **tendência do mercado estava a mudar** e não havia empresas especializadas em arrendamento, o casal decidiu lançar um negócio especializado no aluguer de imóveis em Lisboa, **colmatando a falha que havia no mercado**, uma vez que as agências imobiliárias atuavam mais no campo da venda do que do arrendamento.

Começaram com apenas três casas para arrendar no centro de Lisboa e **um único objetivo: fazer o oposto do que se faz** quando se lança uma imobiliária. Queriam **especializar-se** no arrendamento, que na altura dava menos lucro, e **romper com a cultura formal** das mediadoras.

Em três anos conseguiram formar uma equipa que passou de duas a 30 pessoas das mais diversas áreas, desde decoradores e arquitetos, aos próprios proprietários de casas que mediavam, ter comerciais nunca foi o mais importante. Criaram ainda um site e estão a pensar numa aplicação para telemóveis. Já as casas angariadas passaram de três para 400, começando ainda a mediar vendas.

São a primeira imobiliária que não tem lojas, inicialmente porque não podiam ter e depois porque acabou por se tornar numa opção completamente viável. A montra da empresa continua a ser o Facebook mas, como se tiveram de **se adaptar às exigências**, acabaram por criar também um site para os proprietários mais céticos que têm a

opinião que o Facebook é para miúdos. Contudo as “Home Lovers” têm todas cerca de 221 mil seguidores no Facebook e é por aqui que continuam a chegar a maioria dos contactos, proprietários e compradores.

Este negócio foi direcionado **especialmente jovens** que, sem capital para investir num imóvel próprio ou simplesmente porque a flexibilidade laboral requerida hoje em dia os impede de se fixarem numa cidade, optam por alugar casa.

Dado o seu público-alvo, o casal empreendedor optou então por **apartamentos com uma decoração moderna e urbana**. E é esta característica que realmente distingue a empresa. As casas, tal como muitas outras ficam no centro das cidades, ou nos bairros históricos e a maior parte são antigas e reabilitadas. *“São a agulha no palheiro que demora a encontrar, são casas únicas, com vida, bem cuidadas, cómodas e aconchegadas”*, explica Magda.

Mas, com um mercado **em constante mudança**, e numa altura em que a capacidade financeira das pessoas voltou a estabilizar e a procura por parte de estrangeiros no mercado imobiliário português continua a aumentar, a empresa tem neste momento mais casas para vender do que para arrendar. Na verdade os estrangeiros, principalmente europeus, cada vez mais são um importante cliente da Home Lovers.

O crescimento da empresa foi tão inesperado que depois de Lisboa já avançaram para o Porto, Cascais e Algarve. No futuro poderá estar em cima da mesa expandirem-se até Espanha.

<http://www.e-konomista.pt/artigo/empreendedores-portugueses-de-sucesso/>

<https://www.dinheirovivo.pt/invalidos/home-lovers-a-imobiliaria-que-nasceu-no-facebook/>

<http://www.homelovers.pt/pt/>

<https://www.facebook.com/homelovers.pt/>