

BUSINESS

REVISTA - PORTUGAL

EDIÇÃO
PREMIUM

CRESCER NA SAÚDE A ACADEMIA QUE FAZ A DIFERENÇA

Ana Gonçalves, CEO da Academia Negócios de Saúde

WONDERCOM
ZUZANA FABIANOVÁ

CLÍNICA MARIA VINAGRE
THAYSA VIEGAS

NOBRE
LIA GONZALEZ DE OLIVEIRA

NEOSANTÉ
JOÃO PAIVA DOS SANTOS

PREDIMED RAINHA A REFERÊNCIA IMOBILIÁRIA NA REGIÃO OESTE

Nos últimos dois anos, a Predimed Rainha consolidou-se como uma das agências imobiliárias mais dinâmicas das Caldas da Rainha, destacando-se pela combinação de proximidade com os clientes, ética profissional e visão estratégica. À frente deste projeto está Pedro Mendes da Silva, um empreendedor apaixonado que transformou desafios em oportunidades e criou uma marca que se diferencia num mercado altamente competitivo.



Pedro Mendes da Silva, CEO

A origem de um projeto inovador

A Predimed, uma rede imobiliária em grande crescimento em Portugal, está a revolucionar o setor com uma abordagem inovadora que combina um sistema de remuneração atrativo para os consultores e um serviço personalizado aos clientes. Este equilíbrio visa garantir a máxima qualidade nos momentos cruciais da compra ou venda de imóveis, conquistando um espaço de destaque num mercado em constante mudança. Com o impacto do teletrabalho e a crescente procura por residências em áreas mais tranquilas, a Predimed tem demonstrado capacidade de adaptação às novas tendências. Este posicionamento estratégico foi o que atraiu Pedro Mendes da Silva.

O empresário iniciou a sua trajetória no setor imobiliário há mais de dez anos, num ambiente familiar. Contudo, a ambição de ir além levou-o a fundar uma imobiliária em parceria com dois sócios nas Caldas da Rainha. Apesar do sucesso inicial, conjuntamente com os ex-sócios, optou por dissolver a sociedade e seguir um caminho independente. Foi nesse momento que se deparou com a oportunidade de integrar a Predimed, uma marca já consolidada com 20 anos de experiência no mercado. “Quando decidi trabalhar sozinho, percebi que era mais estratégico juntar-me a uma marca já existente. Escolhi a Predimed e abri a primeira agência nas Caldas da Rainha. Desde então, o crescimento tem sido exponencial, e a decisão revelou-se acertada para ambas as partes”, explica.

Os pilares diferenciadores da marca

Apesar de a Predimed Rainha ser uma agência relativamente jovem, o seu crescimento reflete a experiência acumulada da marca Predimed, aliada à visão de Pedro Mendes da Silva. A aposta em princípios como a proximidade com os clientes e a transparência nos negócios tem sido essencial para este progresso: “A nossa mis-

Prezamos um atendimento personalizado e ajustado às necessidades de cada caso, garantindo uma experiência positiva com suporte dedicado em todas as etapas do processo

são é atender o cliente de forma exímia, encontrando a casa ideal. Para isso, prezamos um atendimento personalizado e ajustado às necessidades de cada caso, garantindo uma experiência positiva com suporte dedicado em todas as etapas do processo”.

Também a adoção do código de ética da NAR (*National Association of Realtors*), promovido em Portugal pela Portuguese International Association of Realtors, é outro fator que diferencia a Predimed Rainha. “A subscrição deste código reforça a credibilidade e a confiança que queremos transmitir aos clientes. Acredito que a transparência é o futuro do setor imobiliário em Portugal”, defende.

Pedro é enfático ao afirmar que o foco deve estar sempre no cliente vendedor, mesmo quando o pagamento advém do comprador. Este princípio, ainda pouco comum no mercado português, tem raízes no sistema MLS norte-americano que promove a partilha de imóveis entre agentes, algo que acredita ser essencial para aumentar a eficiência e a confiança no mercado português.



Equipa pequena, resultados grandes

A equipa da Predimed Rainha é composta por cinco membros, mas a sua dimensão reduzida não é um entrave. Para Pedro, a seleção criteriosa e o alinhamento de valores são mais importantes do que o número de colaboradores. “Já tive experiências negativas ao contratar pessoas desalinhadas com a visão da empresa. É preferível ter uma equipa pequena e coesa do que uma grande com elementos desajustados”.

Além disso, o foco na experiência e formação contínua dos colaboradores é crucial. A Predimed adota um modelo de formação especializada, tanto interna como externa, para garantir que cada membro da equipa tenha as ferramentas necessárias para oferecer um serviço de excelência. “O modelo das agências Predimed é estruturado com *brokers* experientes, que não só lideram mas também formam as suas equipas com o suporte total da marca”, explica o empresário. Contudo, a prioridade está em atrair comerciais já consolidados, oferecendo comissões elevadas como incentivo.

Atualmente, as pessoas percebem que podem viver fora de Lisboa e, em menos de uma hora, estar no trabalho ou nos principais pontos da cidade

A região oeste como atrativo estratégico

A região oeste está a conquistar corações e a transformar-se num dos destinos de eleição para quem procura qualidade de vida e proximidade dos grandes centros urbanos. “Atualmente, as pessoas percebem que podem viver fora de Lisboa e, em menos de uma hora, estar no trabalho ou nos principais pontos da cidade. Esta zona destaca-se por ter tudo: natureza, um microclima fantástico, uma rede educativa de excelência e uma cultura artística variada, como a que encontramos nas Caldas da Rainha”, relata Pedro.

Além das Caldas da Rainha, áreas como Bombarral, Cadaval e Óbidos têm registado um crescimento significativo na procura. No entanto, segundo o empresário, locais costeiros como Nazaré e Peniche estão a atingir níveis de saturação, o que leva os compradores a explorar opções no interior.

O significado do sucesso

Para Pedro Mendes da Silva, liderar a Predimed Rainha vai além dos números. É um reflexo de uma vida dedicada ao autoconhecimento e à superação de desafios. Após experiências profissionais em diferentes áreas, encontrou no setor imobiliário a sua verdadeira paixão. “Hoje, acordo todos os dias com a sensação de realização. Preciso de metas e desafios para me sentir vivo, porque empreender



não é fácil, mas é o meu caminho. É preciso acreditar, investir e lutar”, declara. Além disso, acredita que o sucesso no ramo imobiliário depende de paixão e dedicação. “Sem paixão, qualquer negócio está condenado ao fracasso. Aprendi que o segredo não está apenas em vender casas, mas em vender sonhos, confiança e amor pelo que faço”, reflete. O empresário aconselha futuros empreendedores a abraçar a liderança, mesmo que isso signifique enfrentar medos e assumir responsabilidades. “Liderar é desafiante, mas é onde reside o verdadeiro crescimento pessoal e profissional”, conclui.

Um futuro com propósito

Com os pés bem assentes no presente e os olhos postos no futuro, Pedro partilha uma visão clara e determinada para o futuro da empresa: “Tenho outros projetos na minha cabeça, contudo a minha prioridade é ver este alavancado e bem encaminhado”.

Num mercado onde o crescimento acelerado é muitas vezes a meta, o entrevistado traça um caminho diferente, pautado pela sustentabilidade e fidelidade à essência da marca. “Não tenho interesse em crescer só porque sim. Quero crescer, mas continuar com a qualidade e essência que nos define”, sublinhando o compromisso em não perder de vista o que torna a Predimed Rainha única.

O futuro da Predimed Rainha parece assim promissor, com a promessa de um desenvolvimento sólido, pensado ao detalhe e com foco na excelência. A ambição é evidente, mas não atropela a missão que já define a empresa no presente. E com Pedro Mendes da Silva ao leme, os próximos passos prometem consolidar ainda mais a sua posição no mercado.



914 500 807 (chamada para rede móvel nacional)

rainha@predimed.pt • www.predimed.pt/rainha

