



PRIVATE
BROKER

INTERNATIONAL REAL ESTATE



Imóveis que aproximam Portugal e o mundo

O setor imobiliário, por tudo o que representa, a montante e a jusante, é vital para a economia do país. Rui Pereira (CEO da Private Broker, com uma formação em Gestão Imobiliária) reconhece os sinais favoráveis desse mercado, mas também verifica que tem de existir uma regulamentação específica para a atividade e compreende que nem sempre o Turismo é sinónimo de investimento imobiliário.

Sobre esse ponto, o entrevistado refere que, em 2017, os estrangeiros compraram 25% das casas vendidas, e em 2018 ficaram com 20% dos imóveis vendidos. Falar do Turismo é, claramente, uma premissa forte, mas o nosso interlocutor realça que existem outras variáveis que deveremos equacionar para compreender não só as diferentes conjunturas, mas também os motivos desses investimentos e, a partir daí, perceber como os profissionais poderão proporcionar um serviço diferenciador aos clientes que pretendem fixar a sua residência em Portugal. Contando com uma larga experiência no setor, Rui Pereira apresenta-nos agora uma empresa dinâmica, onde a principal missão é mudar a vida das pessoas, através de uma experiência singular.

Claro que, para isso, é preciso estar atento a diversos fatores, pois grande parte deste sucesso não está só relacionado com as potencialidades que o país oferece, mas também pelas competências dos vários especialistas do ramo. Segundo o porta-voz, "a empresa nasce com este frenesim imobiliário e com toda uma mediação imobiliária desregulada", portanto, mais do que a preocupação com as vendas, a Private Broker surge por fruto de uma necessidade de mercado que, por não se querer massificar, aposta na qualidade com transparência e rigor. Como é representante da Mayfair International Realty, prestigiada marca britânica que neste momento conta com mais de 500 agências em todo o mundo, a Private Broker consegue proporcionar um conjunto de mais-valias, que se estende para lá da mera mediação imobiliária.

A oportunidade de dar a conhecer o mercado

residencial nos vários pontos do país, o acompanhamento em todas as fases de venda/aquisição do imóvel e o serviço pós-venda são alguns dos pontos destacados. Acoplada a um atendimento personalizado, existe a necessidade de integrar o cliente numa nova realidade, e a Private Broker, para além de beneficiar de relações duradouras, capta novos investidores que chegam aqui por recomendação. Falamos de estrangeiros que vêm do Brasil, do Reino Unido, da França, da Suécia, da Turquia, entre outros.

Como cobre todo o país e contacta com a realidade internacional, a equipa de profissionais que aqui labora possui diferentes backgrounds e está preparada para encontrar soluções de investimento, adaptadas às necessidades do cliente. Falando mais especificamente do setor imobiliário residencial, percebemos que os estrangeiros, alguns deles a usufruírem dos benefícios fiscais, tais como, os Residentes Não Habituais e o Golden Visa, começam a distanciar-se dos centros, devido à subida do preço por m², e a deslocar-se para as periferias. Vamos, com certeza, assistir a mais investimento dos promotores imobiliários nessas zonas periféricas, nomeadamente na zona periférica de Lisboa. Daqui para a frente, a Private Broker tenciona explorar mercados como o Norte de África e o Médio Oriente, continuar a acolher o investimento estrangeiro e frequentar eventos do setor para maior promoção de Portugal além-fronteiras. Pois, segundo o pensamento de Rui Pereira, se a comercialização do imóvel é importante, também o é a divulgação do país e das suas pessoas.

Properties that bring Portugal and the world together

The real estate business, for all it represents, is extremely important to a country's economy. Rui Pereira (CEO of Private Broker, with a degree in Real Estate Management) recognizes the favorable signs of this market, but also verifies that there must be specific regulation for this activity and understands that tourism is not always the same as real estate investment.

Regarding this issue, the interviewee affirms that, in 2017, 25% of Portugal's property sales were bought by foreigners, and in 2018 they obtained 20% of properties sold. Talking about Tourism is definitely a strong premise, but the spokesperson emphasizes that there are more variables that we should consider in order to understand not only the different conjunctures, but also the reasons for these investments and, from there, perceive how professionals can provide a particular service for clients who wish to establish their residence in Portugal. With a wide experience in the market, Rui Pereira introduces us to a dynamic company, where the main mission is to change people's lives, through a unique experience.

Naturally, we need to be aware of several factors because much of this success is not only related to the potential that the country offers, but also to the skills of the various business experts. According to the director, "the company was born with this real estate frenzy and with an entirely deregulated real estate activity". Therefore, more than simply being concerned with sales, Private Broker emerges as a result of a massified market need, emphasizing quality, reliability and accuracy. As exclusive representatives of Mayfair International Realty, a prestigious British brand which, at the moment, has more than 500 agencies all over the world, Private Broker can provide a set of capital gains, which extends beyond the common real estate activity.

The opportunity to introduce the residential market in various parts of the country, the following of all phases of sale/acquisition of the

property and the After Sales Service are some of the highlights. Along with a personalized service, there is a need to include the client in a new reality, and Private Broker, in addition of benefitting from long-standing relationships, reaches new investors, who come by recommendation. We are talking about foreigners coming from Brazil, the United Kingdom, France, Sweden, Turkey, among others.

Working in the whole country while staying in touch with the international reality, there is a team of professionals with different backgrounds that make sure Private Broker is able to find investment solutions suited to the customers' needs. Speaking, more specifically, about the residential real estate market, we realize that foreigners - even though some of them are taking advantage of tax benefits, such as the Non-Permanent Resident regime and the Golden Visa Program -, are starting to leave the city centre and moving to the periphery, due to the increased prices per square meter. As a result, we will witness a stronger real estate investment in these peripheral regions, namely around Lisbon.

Basically, "they are people who look more to the world". From now on, Private Broker intends to explore markets such as North Africa and the Middle East, while continuing to welcome foreign investment and going to real estate events to further promote Portugal beyond borders. Incidentally, and as the thoughts of Rui Pereira make clear, if selling a property is important, such importance is also given to the promotion of the country and its people.

PRIVATE BROKER

INTERNATIONAL REAL ESTATE



www.privatebroker.pt