

Mais-Valias na Venda de Imóveis: O Que Precisa de Saber Antes de Vender a Sua Casa

Vender um imóvel é um momento importante e, para muitos proprietários, representa a concretização de um investimento realizado ao longo de vários anos. No entanto, além de encontrar um comprador e concluir o negócio, existe uma questão fiscal que merece especial atenção: as mais-valias.

Compreender como funcionam as mais-valias pode ajudá-lo a evitar surpresas e, em muitos casos, reduzir significativamente o imposto a pagar através das opções previstas na lei.

O que são as mais-valias?

As mais-valias correspondem ao lucro obtido com a venda de um imóvel. Em termos simples, trata-se da diferença entre o valor pelo qual comprou a casa e o valor pelo qual a vendeu, depois de considerados determinados custos e atualizações legais.

Este cálculo não se resume apenas ao preço de compra e de venda. Existem despesas que podem ser deduzidas e que influenciam diretamente o valor final sujeito a tributação.

Como são calculadas?

De forma simplificada, o cálculo das mais-valias considera:

- Valor de venda do imóvel;
- Valor de aquisição atualizado através do coeficiente de desvalorização da moeda (quando aplicável);
- Despesas com escritura, registos e impostos pagos na compra;
- Comissão da mediação imobiliária;
- Obras de valorização realizadas nos últimos 12 anos, desde que devidamente comprovadas por faturas.

Quanto maior for o conjunto de despesas elegíveis, menor poderá ser o valor das mais-valias tributáveis.

É sempre necessário pagar imposto?

Não necessariamente.

Existem situações em que o imposto pode ser reduzido ou até eliminado, dependendo das características do imóvel e da utilização dada ao valor obtido na venda.

As situações mais comuns incluem:

- Reinvestimento na aquisição, construção ou melhoria de uma nova habitação própria e permanente;
- Aplicação das regras específicas para contribuintes em idade de reforma ou próximos da reforma, quando reinvestem em determinados produtos financeiros previstos na legislação.

Cada caso deve ser analisado individualmente para garantir que todos os requisitos legais são cumpridos.

O reinvestimento pode fazer a diferença

Quando vende a sua habitação própria e permanente, poderá beneficiar da isenção parcial ou total das mais-valias caso reinvesta o valor obtido numa nova habitação própria e permanente, dentro dos prazos definidos pela legislação.

Este é um dos mecanismos fiscais mais importantes para quem pretende trocar de casa sem suportar uma carga fiscal elevada.

Contudo, existem condições específicas relacionadas com:

- Tipo de imóvel;
- Valor reinvestido;
- Prazos para aquisição ou construção;
- Declaração correta no IRS.

Uma análise antecipada permite planear todo o processo com maior segurança.

Que despesas podem ser deduzidas?

Muitos proprietários desconhecem que várias despesas podem reduzir significativamente o imposto.

Entre elas encontram-se:

- Comissão paga à imobiliária;
- Certificado energético;
- Escrituras;
- Registos;
- IMT e Imposto do Selo pagos na compra;
- Obras de beneficiação devidamente documentadas;
- Honorários relacionados com a venda.

Guardar toda a documentação ao longo dos anos pode representar uma poupança significativa no momento da venda.

O papel do consultor imobiliário

Muito mais do que promover um imóvel, um consultor imobiliário acompanha todas as fases do processo de venda.

Um acompanhamento profissional permite:

- Estimar o impacto fiscal antes da venda;
- Definir a melhor estratégia de comercialização;
- Apoiar na preparação da documentação;
- Articular com contabilistas e outros especialistas sempre que necessário;
- Maximizar o valor da venda reduzindo riscos.

Planeamento é sinónimo de tranquilidade.

Erros frequentes

Alguns dos erros mais comuns incluem:

- Não guardar faturas das obras realizadas;
- Desconhecer os prazos de reinvestimento;
- Declarar incorretamente os valores no IRS;
- Aceitar propostas sem avaliar previamente o impacto fiscal;
- Não solicitar aconselhamento antes de colocar o imóvel no mercado.

Evitar estes erros pode representar milhares de euros de diferença.

Vale a pena pedir aconselhamento?

Sem dúvida.

Cada venda possui características próprias, dependendo da data de aquisição, do tipo de imóvel, da situação familiar e dos objetivos futuros do proprietário.

Um aconselhamento especializado permite tomar decisões informadas, reduzir encargos fiscais e vender o imóvel com maior segurança e confiança.

Antes de vender a sua casa, informe-se sobre as regras aplicáveis às mais-valias e prepare o processo de forma estratégica. Um bom planeamento pode fazer toda a diferença no resultado financeiro da operação.

Precisa de ajuda sobre este tema?

Susana Pereira

Consultora Imobiliária — MaisConsultores TEAM

📍 Peniche

📞 916 165 538

✉️ susanapereira@maisconsultores.pt

🏠 AMI: 23990

👉 Fale comigo sem compromisso.