

Porque é que Algumas Casas Vendem em 30 Dias e Outras Ficam 1 Ano no Mercado?

O mercado imobiliário está em constante evolução, mas existe uma questão que continua a preocupar muitos proprietários:

Porque é que algumas casas são vendidas em poucas semanas enquanto outras permanecem meses ou até mais de um ano no mercado?

A verdade é que a rapidez da venda não depende apenas da localização ou da sorte. Existem vários fatores que influenciam diretamente o interesse dos compradores, o número de visitas e o valor final alcançado.

O Preço Continua a Ser o Fator Mais Importante

Um dos erros mais comuns é definir um preço acima do valor real de mercado.

Muitos proprietários baseiam-se em:

- Valor emocional da casa;
- Investimentos realizados ao longo dos anos;
- Valores pedidos por imóveis semelhantes;
- Expectativas pessoais.

No entanto, os compradores analisam o mercado de forma racional e comparam várias opções antes de tomar uma decisão.

Quando um imóvel entra no mercado com um preço demasiado elevado:

- Recebe menos visitas;
- Gera menos interesse;
- Demora mais tempo a vender;
- Acaba muitas vezes por ser vendido abaixo do valor inicialmente pretendido.

Definir o preço correto desde o início é uma das decisões mais importantes para o sucesso da venda.

A Primeira Impressão Faz Toda a Diferença

Atualmente, a maioria dos compradores inicia a pesquisa online.

Antes de marcar uma visita observam:

- Fotografias;
- Vídeos;

- Descrição do imóvel;
- Localização;
- Características principais.

Se a apresentação não captar atenção nos primeiros segundos, o imóvel é rapidamente descartado.

As casas que vendem mais depressa costumam apresentar:

- Fotografias profissionais;
- Boa iluminação;
- Espaços organizados;
- Decoração neutra;
- Conteúdo visual apelativo.

Uma apresentação cuidada transmite valor, confiança e profissionalismo.

O Impacto do Tempo no Mercado

Quanto mais tempo um imóvel permanece anunciado, maior é a probabilidade de surgirem dúvidas nos compradores.

Perguntas frequentes:

- Porque ainda não foi vendido?
- Existe algum problema?
- O preço está errado?
- Será possível negociar muito mais?

Este fenómeno reduz o interesse e enfraquece a posição negocial do proprietário.

Os primeiros 30 a 60 dias de comercialização são normalmente os mais importantes, pois representam o período de maior exposição e procura.

Marketing Imobiliário Não É Apenas Publicar um Anúncio

Colocar uma casa num portal imobiliário já não é suficiente.

Hoje, uma estratégia eficaz deve incluir:

- Redes sociais;
- Publicidade digital;
- Base de dados de compradores;

- Vídeos promocionais;
- Divulgação segmentada;
- Parcerias entre profissionais do setor.

Quanto maior for a exposição ao público certo, maior será a probabilidade de encontrar rapidamente o comprador ideal.

A Preparação do Imóvel Antes da Venda

Pequenos detalhes podem fazer uma enorme diferença.

Antes de colocar a casa no mercado, é aconselhável:

- Realizar pequenas reparações;
- Pintar paredes desgastadas;
- Melhorar a iluminação;
- Organizar espaços exteriores;
- Eliminar excesso de mobiliário;
- Criar ambientes mais amplos e acolhedores.

O objetivo é permitir que os compradores se imaginem a viver naquele espaço.

Conhecer o Mercado Local é Fundamental

Cada zona possui características próprias.

O que funciona numa localização pode não funcionar noutra.

Por isso é essencial analisar:

- Transações recentes;
- Oferta disponível;
- Procura existente;
- Perfil dos compradores;
- Tendências do mercado local.

Uma estratégia baseada em dados reais permite posicionar o imóvel de forma competitiva desde o primeiro dia.

O Papel do Consultor Imobiliário

A diferença entre vender rapidamente ou permanecer muitos meses no mercado está frequentemente relacionada com a estratégia adotada.

Um consultor imobiliário experiente ajuda a:

- Definir o preço correto;
- Preparar o imóvel;
- Criar um plano de marketing eficaz;
- Identificar compradores qualificados;
- Negociar propostas;
- Acompanhar todo o processo até à escritura.

Mais do que vender uma casa, o objetivo é maximizar o valor da venda e reduzir o tempo necessário para concretizar o negócio.

Checklist para Proprietários

Antes de colocar o seu imóvel à venda confirme:

- ✓ Avaliação atualizada do imóvel
- ✓ Pequenas reparações concluídas
- ✓ Espaços organizados e limpos
- ✓ Fotografia profissional realizada
- ✓ Estratégia de marketing definida
- ✓ Documentação preparada
- ✓ Plano de visitas estruturado

Erros Mais Comuns

- ✗ Sobrevalorizar o imóvel
- ✗ Utilizar fotografias de baixa qualidade
- ✗ Ignorar a concorrência local
- ✗ Não preparar a casa para visitas
- ✗ Alterar constantemente o preço
- ✗ Não ter acompanhamento profissional

Conclusão

As casas que vendem rapidamente não são necessariamente as mais modernas ou as mais luxuosas.

Na maioria dos casos, são as que combinam três fatores fundamentais:

- Preço correto;
- Apresentação profissional;
- Estratégia de comercialização eficaz.

Quando estes elementos trabalham em conjunto, a probabilidade de venda aumenta significativamente e o processo torna-se mais rápido, simples e rentável.

Precisa de ajuda sobre este tema?

Susana Pereira

Consultora Imobiliária — MaisConsultores TEAM

 Zona Oeste

 916 165 538

 susanapereira@maisconsultores.pt

 AMI: 23990

 Fale comigo sem compromisso.