

COMO VALORIZAR UM IMÓVEL ANTES DE COLOCÁ-LO À VENDA

Pequenos detalhes fazem grandes diferenças no resultado.

Vender um imóvel é uma das decisões financeiras mais importantes na vida de muitas famílias. Preparar a casa para o mercado pode aumentar o seu valor e reduzir significativamente o tempo de venda.

No atual mercado imobiliário português, uma apresentação cuidada e uma estratégia adequada fazem toda a diferença.

A importância da primeira impressão

Os compradores formam uma opinião sobre um imóvel nos primeiros minutos da visita.

Algumas melhorias simples podem aumentar a atratividade:

- Organização dos espaços;
- Limpeza profunda;
- Pequenas reparações;
- Pintura em tons neutros;
- Boa iluminação.

Um imóvel cuidado transmite confiança e qualidade.

Home Staging

O Home Staging consiste em preparar o imóvel para destacar os seus pontos fortes.

Benefícios:

- ✓ Venda mais rápida;
- ✓ Maior valorização;
- ✓ Mais interesse por parte dos compradores;
- ✓ Melhor posicionamento no mercado.

Definir o preço adequado

Um preço ajustado à realidade do mercado aumenta as probabilidades de sucesso.

Devem ser considerados fatores como:

- Localização;
- Estado de conservação;
- Área;
- Exposição solar;
- Acessos e serviços;
- Valores praticados na zona.

Uma avaliação profissional é essencial.

Fotografia e divulgação

Grande parte dos compradores inicia a pesquisa online.

Uma boa estratégia de marketing deve incluir:

- Fotografias profissionais;
- Divulgação em portais imobiliários;
- Redes sociais;
- Vídeos promocionais;
- Campanhas digitais.

Pequenas melhorias que valorizam o imóvel

Nem sempre são necessárias grandes obras.

Intervenções simples incluem:

- Pintura;
- Renovação da iluminação;
- Melhorias na cozinha;
- Atualização das casas de banho;
- Reparação de pequenos defeitos.

Eficiência energética

Cada vez mais compradores procuram imóveis eficientes.

São valorizados:

- ✓ Janelas eficientes;
- ✓ Bom isolamento;
- ✓ Painéis solares;
- ✓ Iluminação LED;
- ✓ Boa certificação energética.

A importância do acompanhamento profissional

Um consultor imobiliário pode ajudar a:


- Avaliar corretamente o imóvel;
- Definir a estratégia de venda;
- Promover o imóvel;
- Gerir visitas;
- Negociar propostas;
- Acompanhar todo o processo até à escritura.

Conclusão


Preparar um imóvel para venda é um investimento que pode gerar um retorno significativo. Uma boa apresentação, um preço adequado e uma estratégia de comercialização profissional aumentam as probabilidades de uma venda rápida e pelo melhor valor de mercado.

Precisa de ajuda para vender ou comprar um imóvel?

Elisabete Vicêncio
Consultora Imobiliária – Mais Consultores TEAM

 AMI: 23990

 Portugal

 962 000 137

 elisabete.vicencio@maisconsultores.pt

Fale comigo sem compromisso. Estou disponível para o acompanhar em todo o processo imobiliário, com profissionalismo, dedicação e confiança.