

## **Vale a Pena Remodelar Antes de Vender? O Que Deve Saber Antes de Investir**

Quando chega o momento de vender um imóvel, uma das dúvidas mais frequentes dos proprietários é simples: será que vale a pena investir em remodelações antes de colocar a casa no mercado?

A resposta não é igual para todos os imóveis. Em alguns casos, pequenas intervenções podem aumentar significativamente o valor de venda e reduzir o tempo que a casa permanece no mercado. Noutras situações, obras mais profundas podem não gerar o retorno esperado.

Antes de tomar uma decisão, é importante perceber quais as melhorias que realmente fazem a diferença aos olhos dos compradores.

### **Porque é que a apresentação do imóvel é tão importante?**

Os compradores tomam muitas vezes uma decisão emocional nos primeiros minutos de visita. Uma casa bem cuidada transmite confiança, conforto e reduz a perceção de futuras despesas.

Quando um imóvel apresenta sinais evidentes de desgaste, os potenciais compradores tendem a:

- Negociar mais agressivamente o preço;
- Sobrevalorizar o custo das futuras obras;
- Comparar negativamente o imóvel com outras opções disponíveis;
- Adiar a decisão de compra.

Por outro lado, um imóvel visualmente apelativo destaca-se mais facilmente nos portais imobiliários e gera um maior número de contactos.

### **Nem todas as remodelações compensam**

Um dos erros mais comuns é investir grandes quantias em obras sem avaliar o potencial retorno.

Antes de iniciar qualquer intervenção, deve analisar:

- O valor médio dos imóveis na zona;
- O perfil dos compradores-alvo;
- O estado geral do imóvel;
- O orçamento disponível;
- O prazo previsto para a venda.

Se a remodelação fizer com que o valor final ultrapasse significativamente os preços praticados na área, poderá não recuperar o investimento realizado.

### **As melhorias que normalmente oferecem melhor retorno**

Existem pequenas intervenções que costumam produzir um impacto muito positivo sem exigir investimentos elevados.

#### **Pintura**

Uma pintura nova continua a ser uma das melhorias com melhor relação custo-benefício.

Tons neutros e claros ajudam a:

- Aumentar a luminosidade;
- Criar sensação de espaço;
- Facilitar a identificação dos compradores com o imóvel.

#### **Reparações pendentes**

Pequenos problemas podem transmitir uma imagem de falta de manutenção.

Vale a pena corrigir:

- Torneiras com fugas;
- Portas que não fecham corretamente;
- Estores avariados;
- Interruptores danificados;
- Azulejos partidos.

#### **Melhorar a iluminação**

Uma casa bem iluminada parece maior, mais moderna e mais acolhedora.

Substituir luminárias antigas ou reforçar pontos de luz pode ter um impacto imediato na percepção do imóvel.

#### **Organização e despersonalização**

Muitas vezes não é necessária qualquer obra.

Retirar objetos excessivamente pessoais, reorganizar divisões e criar ambientes mais neutros pode transformar completamente uma visita.

#### **Cozinhas e casas de banho: investir ou não?**

Estas são normalmente as divisões mais valorizadas pelos compradores.

Contudo, nem sempre é necessário fazer uma remodelação integral.

Em muitos casos basta:

- Substituir puxadores;
- Renovar torneiras;
- Aplicar novos revestimentos decorativos;
- Trocar iluminação;
- Atualizar móveis ou bancadas mais desgastadas.

Pequenas modernizações podem gerar uma imagem muito mais atual sem os custos elevados de uma obra completa.

### **Quando uma remodelação profunda pode fazer sentido**

Existem situações em que uma intervenção mais significativa pode ser recomendada.

Por exemplo:

- Imóveis muito antigos;
- Casas que permanecem há muito tempo sem manutenção;
- Apartamentos com instalações elétricas ou canalização desatualizadas;
- Imóveis destinados a segmentos premium.

Nestes casos, uma remodelação estratégica pode aumentar significativamente a atratividade do imóvel e justificar um preço de venda superior.

### **O risco de investir demasiado**

É importante evitar obras realizadas apenas por gosto pessoal.

O objetivo da remodelação para venda não é criar a casa perfeita para o proprietário, mas sim torná-la apelativa para o maior número possível de compradores.

Alguns investimentos difíceis de recuperar incluem:

- Acabamentos demasiado personalizados;
- Materiais de luxo em zonas onde não são valorizados;
- Alterações estruturais desnecessárias;
- Equipamentos excessivamente sofisticados.

### **O papel do consultor imobiliário nesta decisão**

Antes de investir milhares de euros em obras, é aconselhável obter uma avaliação profissional.

Um consultor imobiliário experiente consegue identificar:

- Quais as melhorias que terão maior impacto;
- O potencial valor de venda após intervenção;
- O retorno provável do investimento;
- As expectativas reais dos compradores da zona.

Esta análise pode evitar despesas desnecessárias e ajudar a maximizar o resultado final da venda.

### **Conclusão**

Remodelar antes de vender pode ser uma excelente estratégia, mas apenas quando as intervenções são feitas de forma inteligente e orientadas para o mercado.

Na maioria dos casos, pequenas melhorias de apresentação, manutenção e atualização geram melhores resultados do que remodelações profundas e dispendiosas.

Antes de avançar para qualquer obra, procure aconselhamento especializado e avalie cuidadosamente o retorno potencial do investimento. Uma decisão bem informada poderá traduzir-se numa venda mais rápida e por um valor superior.

### **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.