

VidaEconómica

Pesquisar

Atualidade Vida Automóvel Internacional Mercados e Banca Negócios e Emp Crónicas
Suplementos Ficha Técnica

Venda de imóveis em leilão eletrónico

O negócio imobiliário ocupa, cada vez mais, um lugar central na nossa economia. Todos os dias “troçamos” em placas a dizer “vende-se”, é comum sermos presenteados com folhetos na caixa do correio, e-mails promocionais e os mais atentos percebem que o número de imobiliárias cresceu exponencialmente, já para não falar do “boom” dos sites da especialidade.

A pandemia fez-nos repensar o nosso “porto de abrigo”, querer mais espaço (exterior e interior), o teletrabalho vem reclamar um cantinho ou até mesmo uma divisão mais recatada, por isso, não é de estranhar o incremento significativo de transações de imóveis que se verificou nos últimos meses. O juro está barato, o mercado efervescente, condições ótimas para que o valor médio por m2 tenha resolvido crescer, chegando esse crescimento, em alguns locais, a ser superior a 2 dígitos “versus” período homólogo.

Para além das típicas transações imobiliárias, em que uma parte quer vender e outra comprar, existem também os imóveis “submersos”. Refiro-me àqueles que resultam de penhoras (Bancos, AT, Segurança Social, e outro tipo de execuções), sendo certo que neste tipo de transações há normalmente uma das partes bastante contrariada, pois, por circunstâncias da vida, vê-se obrigada a deixar ir o seu bem. Os imóveis penhorados podem ser uma excelente alternativa para quem procura casa, seja para residir ou para investimento e estão acessíveis, na sua generalidade, através de leilão.

Há inúmeras vantagens, desde logo o preço, pois por norma este tipo de imóveis é colocado no mercado abaixo do seu valor patrimonial e de mercado.

Mas há também inúmeras cautelas a ter em conta, nomeadamente a localização do imóvel, o estado de conservação, a informação matricial desatualizada, entre outras.

À primeira vista, parece complexo e que estes imóveis “submersos” estão inacessíveis, mas, com uma boa preparação e a devida prudência, esta modalidade pode ser bastante interessante.

Nuno Mortágua, Founder e CEO da IMOSMILE, 21/10/2021

Notícias Relacionadas

PREVENÇÃO E MEDIAÇÃO DE C...	Como retomar o turismo	O papel da metodologia	Um ano de expetativas
Festas do amor e da paz... e dos conflitos familiares	com tantos obstáculos?	MTM para a produtividade e competitividade na indústria	
Portugal capta cerca de 21 milhões no Horizonte Europa	NORTE 2020 injeta 630 milhões de euros na economia regional	FIM DA INSTABILIDADE CRIA N... Exportações portuguesas para a Guiné-Bissau crescem 40%	DÉFICE DAS ADMINISTRAÇÕES ... Apoios às empresas a fundo perdido crescem 65%
INICIATIVA PROMOVIDA PELO ... Vice-Presidente da AIMMAP participou nas V Jornadas da Metalurgia e Materiais	ATUALIZAÇÃO DA RETRIBUIÇÃ... Medida excepcional de compensação da atualização da retribuição mínima mensal garantida	AS NOVAS TARIFAS PODERÃO A... ERSE anunciou tarifas de eletricidade para 2022	AIMMAP PARTICIPOU EM DEBA... Rafael Campos Pereira classificou situação como “preocupante”





