

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 “tropeçamos” 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...](#)[Festas do amor e da paz...
e dos conflitos familiares](#)[Como retomar o turismo
com tantos obstáculos?](#)[NORTE 2020 injeta 630
milhões de euros na
economia regional](#)[ATUALIZAÇÃO DA RETRIBUIÇÃ...](#)[Medida excepcional de
compensação da
atualização da retribuição
mínima mensal garantida](#)[O papel da metodologia](#)[MTM para a produtividade
e competitividade na
indústria](#)[FIM DA INSTABILIDADE CRIA N...](#)[Exportações portuguesas
para a Guiné-Bissau
crescem 40%](#)[AS NOVAS TARIFAS PODERÃO A...](#)[ERSE anunciou tarifas de
eletricidade para 2022](#)[Um ano de expetativas](#)[DÉFICE DAS ADMINISTRAÇÕES ...](#)[Apoios às empresas a
fundo perdido crescem
65%](#)[AIMMAP PARTICIPOU EM DEBA...](#)[Rafael Campos Pereira
classificou situação como
“preocupante”](#)

TOPO



