



Mercado Imobiliário '25 Tendências e Oportunidades



Índice

Introdução	Pág. 03
01. Sustentabilidade em Primeiro Lugar	Pág. 05
02. Digitalização do Mercado Imobiliário	Pág. 06
03. Imóveis Urbanos e Sustentáveis	Pág. 07
04. Demografia em Mudança	Pág. 08
05. Novas formas de Viver e Trabalhar	Pág. 10
06. Inteligência Artificial	Pág. 11
O papel do Alma Home Staging	Pág. 12

O mercado imobiliário está a mudar – e a tecnologia, especialmente a IA, está a acelerar essa transformação. Estar preparado para o futuro nunca foi tão importante.

Prepare-se para o futuro do mercado imobiliário!

O setor imobiliário está em constante evolução. O que funcionava até há pouco tempo pode já não ser suficiente para garantir o seu sucesso.

As exigências dos compradores, as tendências de mercado e as estratégias eficazes de venda estão a transformar-se e os consultores imobiliários precisam de se adaptar para se manterem competitivos.

No **Alma Home Staging** acreditamos que a chave para o sucesso é antecipar estas mudanças e saber como tirar o máximo partido delas. Foi por isso que criámos este guia – um recurso essencial para consultores imobiliários que querem destacar-se, vender mais rápido e elevar a experiência dos seus clientes.





O que vai encontrar neste guia:

- **As mudanças que estão a impactar o mercado imobiliário** e como usá-las a seu favor.
- **Estratégias eficazes para potenciar as suas vendas**, desde a comunicação com os clientes até à apresentação dos imóveis.
- **O papel do Home Staging no mercado atual** e como a valorização dos imóveis pode acelerar a venda e aumentar o seu valor percebido.

Mais do que um guia de tendências, este é um convite para repensar a forma como apresenta e comercializa os seus imóveis. Através de uma leitura atenta e da aplicação das estratégias aqui apresentadas, poderá:

- **Atrair mais clientes:** Desperte o interesse de potenciais compradores com imóveis apelativos e bem apresentados.
- **Vender mais rápido:** Acelere o processo de venda e reduza o tempo que os imóveis permanecem no mercado.
- **Valorizar o seu portfólio:** Diferencie os seus imóveis da concorrência e aumente o seu valor percebido.

O mercado está a evoluir – e os consultores que se antecipam às mudanças estarão sempre um passo à frente.

01. Sustentabilidade em Primeiro Lugar

O mercado imobiliário português está a evoluir para um futuro mais sustentável. A sustentabilidade deixou de ser uma tendência para se tornar uma exigência.

De acordo com a Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário (CPCI), imóveis com classificação energética A+ têm uma valorização de até 12% em relação a outros imóveis semelhantes.

Um mercado consciente:

Os compradores portugueses estão cada vez mais informados e preocupados com o impacto ambiental das suas escolhas. Consequentemente, procuram imóveis que minimizem a sua pegada ecológica, privilegiando casas com:

- **Classificação energética elevada:** A certificação energética, especialmente as classes A+ e A, tornou-se um fator decisivo na compra de um imóvel. Além de conforto, economia e valorização, pode também reduzir o IMI pago pelos proprietários. Além de conforto, economia e valorização, pode também **reduzir o IMI pago pelos proprietários.**
- **Soluções de eficiência energética:** Painéis solares, isolamento térmico, janelas com vidros duplos e sistemas eficientes de aquecimento e refrigeração são características altamente procuradas e incentivadas no mercado português.
- **Materiais de construção sustentáveis:** A utilização de materiais reciclados, madeira certificada e tintas ecológicas aumenta o valor de um imóvel, especialmente entre compradores que valorizam a responsabilidade ambiental.



Integrar a sustentabilidade na sua estratégia:

- **Informe-se:** Esteja atento às tendências em sustentabilidade, novas tecnologias e incentivos no setor imobiliário.
- **Avalie os imóveis:** Verifique a certificação energética e identifique possíveis melhorias de eficiência e sustentabilidade.
- **Dê soluções:** Sugira mudanças que valorizem o imóvel, aumentem a eficiência energética e até reduzam custos, como o IMI, com melhor classificação energética.
- **Mostre os benefícios:** Destaque as vantagens sustentáveis nos anúncios e visitas, explicando os ganhos económicos e ambientais.

A sustentabilidade não é apenas uma tendência passageira, mas sim um novo paradigma no mercado imobiliário. Ao integrar este conceito na sua estratégia, estará a construir um futuro mais verde e a garantir o seu sucesso profissional a longo prazo.

Imóveis com classificação energética A+ têm uma valorização de até 12% em relação a outros imóveis semelhantes.

02. Digitalização do mercado imobiliário

A tecnologia está a revolucionar o setor imobiliário a um ritmo acelerado. A digitalização deixará de ser uma opção a tornar-se-á uma necessidade absoluta para os consultores imobiliários que desejam prosperar num mercado cada vez mais competitivo e interligado.

A ascensão da experiência digital

84% dos compradores iniciam a pesquisa de imóveis online. Recorrem à internet especialmente para comparar preços e explorar opções. Por isso, esperam encontrar informações detalhadas, imagens de alta qualidade e ferramentas interativas que lhes permitam visualizar e interagir com os imóveis de forma imersiva.

- **Visitas virtuais e realidade aumentada:** A realidade virtual (VR) e a realidade aumentada (AR) transportam os clientes para dentro dos imóveis, permitindo-lhes explorar cada divisão, experimentar diferentes layouts e visualizar o espaço com os seus próprios móveis.
- **Fotografia e videografia profissional:** Imagens de alta resolução, vídeos cinematográficos e *tours* virtuais de 360° prendem a atenção dos compradores e destacam os atributos dos imóveis.
- **Plataformas digitais e portais imobiliários:** Anúncios online com informação completa, fotos apelativas e funcionalidades interativas garantem maior visibilidade e atraem potenciais compradores.



A digitalização oferece aos consultores imobiliários um leque de vantagens competitivas. Através de ferramentas digitais, conseguem expandir o seu alcance a nível global, aumentando a eficiência, poupando tempo e melhorando a comunicação com os clientes

Ao integrar a digitalização na sua estratégia, os consultores impulsionam o sucesso, constroem um futuro promissor e oferecem uma experiência superior aos seus clientes.

84% dos compradores iniciam a pesquisa de imóveis online.

03. Imóveis urbanos e sustentáveis

Apesar do crescente interesse por um estilo de vida mais tranquilo no campo, as cidades continuam a ser o epicentro do mercado imobiliário em Portugal. Lisboa, Porto, entre outras, atraem cada vez mais moradores, impulsionadas por um dinamismo económico, cultural e social inigualável.

Os compradores de hoje procuram mais do que uma localização central e comodidades. Procuram qualidade de vida e o acesso a espaços verdes, privilegiando imóveis que ofereçam:



- **Localização estratégica com bons acessos:** Proximidade a transportes públicos, ciclovias, estações de carregamento para veículos elétricos e serviços de mobilidade partilhada são fatores-chave na escolha de um imóvel.
- **Integração com a natureza:** Varandas, terraços, jardins e proximidade a parques urbanos são elementos muito valorizados, proporcionando bem-estar e contacto com a natureza no coração da cidade.
- **Soluções de eficiência energética:** Imóveis com painéis solares, isolamento térmico e sistemas eficientes de aquecimento e arrefecimento garantem conforto e reduzem custos, além de contribuírem para um estilo de vida mais sustentável.
- **Comunidade e coesão social:** É cada vez mais frequente a procura por bairros com forte sentido de comunidade, espaços de convívio e uma vida social dinâmica.

Compreender as necessidades e aspirações dos compradores urbanos é essencial para o sucesso do consultor imobiliário.

- **Destaque os atributos-chave:** Destaque a localização, os transportes, serviços, espaços verdes e soluções sustentáveis.
- **Promova o estilo de vida urbano:** Apresente imóveis alinhados com um estilo moderno e consciente.
- **Explore o potencial dos bairros:** Conheça as características e os pontos fortes de cada bairro, destacando os seus pontos fortes e oportunidades.

O futuro do imobiliário está nas cidades verdes e sustentáveis. Os consultores que se adaptarem a esta nova realidade estarão a garantir mais negócios e melhores resultados.

O futuro passa por imóveis novos ou remodelados que incorporam soluções sustentáveis como, por exemplo, no consumo de energia e utilização de materiais com menor pegada de carbono.

04. Demografia em mudança

O perfil do comprador de imóveis em Portugal está a mudar.

Graças às medidas de apoio à habitação implementadas pelo governo, os jovens adultos, sobretudo das gerações mais recentes, passaram a integrar um grupo crescente de compradores de casas, impulsionados por fatores como a estabilidade financeira, o desejo de independência e a possibilidade de investimento a longo prazo.



Os *Millennials* e a Geração Z, nativos digitais e com uma forte consciência ambiental, procuram soluções habitacionais flexíveis e acessíveis, assim como:

- **Co-living e espaços partilhados:** O conceito de co-living, que privilegia a partilha de espaços e recursos, ganha cada vez mais adeptos entre os jovens, que valorizam a comunidade e a experiência social.
- **Imóveis compactos e funcionais:** A eficiência de espaço é fundamental para esta geração, que procura imóveis pequenos, bem planeados e com soluções inteligentes de arrumação.
- **Localização central e acessos:** A proximidade a transportes públicos, ciclovias e serviços é essencial para um estilo de vida urbano e dinâmico.

Expatriados e nómadas digitais: Flexibilidade e modernidade

Portugal continua a ser um destino de eleição para expatriados e nómadas digitais, que valorizam fatores como:

- **Arrendamentos de longa duração:** A procura por arrendamentos flexíveis e de longa duração mantém-se elevada, com expatriados a optarem por soluções "chave na mão" que lhes permitam instalar-se rapidamente.
- **Imóveis modernos:** Para este público internacional, imóveis modernos significam espaços confortáveis, com uma boa ligação à internet e equipados com tecnologia.
- **Localização cosmopolita:** Cidades como Lisboa e Porto são particularmente apelativas graças à sua oferta cultural diversificada e uma atmosfera internacional.

Envelhecimento da população: Imóveis adaptados e serviços integrados

Com o envelhecimento da população portuguesa, a procura por imóveis adaptados às necessidades dos seniores aumentou.

- **Acessibilidade e conforto:** Imóveis sem barreiras arquitetónicas, com elevadores, corrimãos e casas de banho adaptadas garantem segurança e autonomia.
- **Serviços de apoio:** A integração de saúde, assistência domiciliária e centros de dia aumenta a atratividade para este público.
- **Localização estratégica:** Proximidade de hospitais, farmácias e serviços essenciais é crucial para a qualidade de vida.

O consultor imobiliário deve estar atento a estas mudanças demográficas e adaptar a sua estratégia para responder às necessidades de cada público-alvo.

- **Diversificar o portefólio:** Inclua imóveis que respondam às necessidades de diferentes públicos.
- **Personalizar o atendimento:** Compreenda as motivações de cada cliente e ofereça soluções adequadas.
- **Comunicação eficaz:** Destaque atributos relevantes de forma clara e adaptada ao público.

Compreender estas dinâmicas demográficas é essencial para criar relações sólidas e prosperar num mercado em constante evolução.

Novas gerações, mudanças demográficas, imigração. O consultor imobiliário precisa de se alinhar com estas novas tendências.





05. Novas formas de viver e trabalhar

A pandemia acelerou transformações profundas na forma como vivemos e trabalhamos. O teletrabalho e a flexibilidade redefiniram as prioridades dos compradores, impulsionando a procura por imóveis que equilibrem melhor a vida profissional e pessoal. Esta mudança continua a influenciar o mercado, tornando espaços adaptáveis e confortáveis cada vez mais valorizados.

Espaços híbridos: O lar como centro multifuncional

A fronteira entre o lar e o local de trabalho tornou-se difusa. Imóveis que integram espaços de trabalho funcionais e confortáveis são cada vez mais procurados, respondendo às necessidades dos profissionais em regime de teletrabalho ou híbrido.

- **Escritórios em casa:** Um espaço dedicado ao trabalho, com boa iluminação, conectividade e ergonomia, é essencial para manter a produtividade e o bem-estar em casa.
- **Flexibilidade e multifuncionalidade:** Estes fatores são cada vez mais importantes. Espaços que se adaptam a diferentes necessidades, como um quarto que também serve de escritório, são muito procurados.
- **Tecnologia integrada:** Imóveis com fibra óptica para internet de alta velocidade, *wi-fi* em todos os espaços dedicados ao teletrabalho facilitam a vida profissional e pessoal num mundo cada vez mais digital.

Adaptar a mensagem, conquistar o cliente

O consultor imobiliário deve estar atento a estas novas formas de viver e trabalhar, adaptando a sua estratégia de marketing e comunicação.

- **Destaque as características chave:** Nos seus anúncios, realce os espaços de trabalho, as comodidades para teletrabalho e os elementos que facilitam a vida conectada.
- **Crie experiências imersivas:** Utilize fotos e vídeos de alta qualidade para mostrar os imóveis como espaços de vida inspiradores e multifuncionais, com destaque para os espaços de trabalho.
- **Fale a linguagem do seu público:** Adapte a sua mensagem às necessidades e aspirações dos profissionais em teletrabalho, destacando as vantagens de um imóvel que se adapta ao seu estilo de vida.

Ao compreender as novas dinâmicas do mercado e adaptar a sua abordagem, o consultor imobiliário estará a oferecer soluções relevantes para os seus clientes e a construir um futuro de sucesso num mercado em constante evolução.

06. Inteligência Artificial: a nova fronteira do mercado imobiliário

A tecnologia continua a revolucionar o setor imobiliário, e a Inteligência Artificial (IA) destaca-se como uma ferramenta essencial para 2025. Com impacto em todas as etapas – da procura à venda, gestão e marketing –, a IA é uma tendência indispensável.

- **Análise de dados precisa:** Ferramentas como CASAFARI, Imovirtual Analytics e Idealista/data analisam listagens, histórico de vendas e perfis de compradores, revelando tendências e zonas de valorização.
- **Previsão e avaliação:** Os algoritmos de *Machine Learning* permitem prever valores e identificar tendências com base em localização, infraestruturas e procura.
- **Automação e foco no cliente:** Tarefas como o agendamento de visitas e gestão de consultas são automatizadas, permitindo aos consultores concentrarem-se no atendimento e na construção de confiança.



A IA como parceira do consultor imobiliário

A Inteligência Artificial surge como uma aliada poderosa do consultor imobiliário, no entanto, está longe de substituir o elemento humano, tão essencial neste setor.

Com a IA, o consultor ganha tempo para se dedicar ao que realmente importa: o cliente. Pode construir relações mais fortes, entender as necessidades específicas de cada comprador e proporcionar um acompanhamento personalizado em cada fase do processo.

Afinal, no mercado imobiliário, a confiança e a empatia são fundamentais. A IA permite que o consultor se concentre em cultivar estas qualidades enquanto automatiza tarefas, analisa o mercado em tempo real e fornece informações valiosas para decisões estratégicas.

É a combinação da inteligência humana com a tecnologia que define o futuro do setor imobiliário.



O papel do Alma Home Staging

Ao longo deste guia, analisámos as principais tendências que estão a transformar o mercado imobiliário português. Sustentabilidade, digitalização, o regresso às cidades, as mudanças demográficas, a redefinição dos espaços de habitação e o papel da inteligência artificial são fatores que exigem uma nova abordagem por parte dos consultores imobiliários.

Mas identificar tendências não é suficiente. É preciso saber como adaptá-las à realidade do seu portfólio e às expectativas dos seus clientes. **É aqui que o Alma Home Staging entra.**

O home staging é uma ferramenta poderosa de marketing imobiliário que transforma imóveis em experiências memoráveis. Através de uma abordagem estratégica e criativa, preparamos os seus imóveis para o sucesso, despertando o interesse dos clientes e acelerando o processo de venda.

Como é que o home staging acelera a venda dos seus imóveis?

1

Melhora a apresentação visual

Um imóvel bem preparado destaca-se nas fotos e vídeos presentes nos anúncios. Com isso capta mais a atenção de mais potenciais compradores.

2

Realça os pontos fortes

Cada divisão do imóvel é organizada para valorizar os melhores atributos do espaço e minimizar imperfeições, tornando o imóvel mais apelativo.

3

Cria uma ligação emocional

Com um ambiente acolhedor e neutro, os compradores conseguem imaginar-se a viver ali, o que facilita a tomada de decisão.

4

Aumenta o interesse nas visitas

Espaços bem apresentados geram mais visualizações nos portais imobiliários e, conseqüentemente, mais visitas agendadas.

5

Reduz o tempo no mercado

Ao tornar o imóvel mais competitivo e desejado, o home staging acelera as vendas, muitas vezes eliminando a necessidade de baixar o preço.



ANTES



DEPOIS

Juntos, criamos valor e aceleramos vendas

No Alma Home Staging queremos ser mais do que um serviço – queremos ser o seu parceiro estratégico. A nossa missão é ajudar os consultores imobiliários a valorizar os seus imóveis, atrair mais compradores e fechar negócios com maior rapidez.

Estamos aqui para enfrentar desafios consigo, transformar espaços e criar impacto no mercado. Conte connosco para potenciar as suas vendas e elevar a experiência dos seus clientes.



Catarina Aguilar

Fale connosco hoje mesmo e descubra como podemos ajudar a transformar o seu negócio!

Contacte-nos:

(+351) 919 239 271

homestaging.alma@gmail.com





Fontes e Referências

- Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário (CPCI) - Relatório sobre Sustentabilidade no Mercado Imobiliário 2024.
- Idealista Portugal - Tendências de Compra e Venda de Imóveis 2024.
- Imovirtual Analytics - Dados de Pesquisa de Imóveis e Preferências dos Compradores 2024.
- Instituto Nacional de Estatística (INE) - Demografia e Mercado Imobiliário em Portugal 2024.
- Relatório da European PropTech Association - O Impacto da Digitalização no Setor Imobiliário Europeu 2024.
- Imométrica - Relatórios de Tendências e Previsões do Mercado Imobiliário em Portugal 2024.

Para mais informações

<https://almahomestaging.pt/>