

COMO PREPARAR A MINHA CASA PARA VENDER

Novembro, 2025



CASAGOLD

IMOBILIÁRIA & CONSULTORIA

<https://casa-gold.webnode.pt>

919 293 045

faleconnosco@casagold.pt

Rua 15 de Agosto, 4-rlc | 2500-801 Caldas da Rainha
Gold Team - Mediação Imobiliária | 9226 - AMI



INTRODUÇÃO

Vender uma casa é um momento importante. Preparar o imóvel de forma estratégica pode maximizar o valor de venda e reduzir o tempo no mercado, com ações práticas e de baixo custo.

Neste guia, a **Casa Gold** reúne práticas profissionais usadas no setor imobiliário para melhorar a apresentação da sua casa, tornando-a mais atraente para potenciais compradores — seja apartamento, moradia, com ou sem jardim, piscina, quintal, garagem ou anexos.

1) Antes de começar

- a) Plano de ação
 - i) Avaliar — preparar — promover — negociar — concluir
- b) Avaliação e preço
 - i) Solicite à **Casa Gold** uma visita e uma recomendação profissional para definir um preço realista com base no mercado local.

Recomendação Casa Gold

Evite preços inflacionados. Um preço adequado atrai mais interessados e tende a gerar propostas melhores.

- c) Documentação necessária
 - i) Caderneta predial / Certidão permanente
 - ii) Quando aplicável:
 - Certificado energético / Declaração de ruína
 - Planta do imóvel
 - Licença de utilização, ou equiparada
 - Comprovativos de ónus e responsabilidades (hipoteca)
 - iii) Faturas de obras relevantes
 - iv) Identificação dos proprietários
 - v) Informações sobre manutenção, garantias, autorizações e eventuais regularizações de espaços interiores ou exteriores.

Recomendação Casa Gold

Ter a documentação preparada acelera o processo, evita perda de oportunidades e aumenta a confiança dos compradores.

2) A primeira impressão conta: exterior e entrada

Se existir espaço exterior, dê prioridade a:



- a) Limpeza e arrumação de jardins, garagens, quintais, pátios e anexos (destacar usos possíveis)
- b) Cortar a relva, aparar sebes e eliminar ervas daninhas
- c) Limpeza de piscinas e coberturas; organização de zonas de convívio
- d) Acessos e fachada: varrer, limpar calçada, organizar portões/vedações
- e) Pequenas reparações (portões, muros, pavimentos)
- f) Pintura simples da porta de entrada (se necessário)
- g) Inspeção rápida: infiltrações, juntas, portas, torneiras, iluminação.

Recomendação Casa Gold

Transmitir sensação de manutenção cuidada. utilidade e qualidade de vida.

3) Limpeza profunda e organização

Uma casa limpa facilita que o comprador visualize o espaço

- a) Limpar vidros, chão, rodapés, portas e puxadores
- b) Arejar todas as divisões
- c) Organizar roupeiros, armários, despensas, sótão e cave
- d) Limpar eletrodomésticos (sobretudo se incluídos no negócio)
- e) Remover mobiliário excessivo para aumentar a perceção de amplitude
- f) Limpeza por divisão
 - i) Cozinha: bancadas e eletrodomésticos
 - ii) Casas de banho: descalcificar, polir, higienizar
 - iii) Pavimentos: aspirar e lavar
- g) Eliminar odores: ventilar, limpar estofos e evitar cheiros fortes.

4) Despersonalizar o ambiente

Recomenda-se remover:

- a) Fotografias pessoais
- b) Símbolos religiosos ou objetos devocionais
- c) Objetos altamente pessoais ou muito marcantes.

Recomendação Casa Gold

Para criar um ambiente neutro. onde qualquer comprador se possa imaginar a viver.

5) Reparações simples que fazem a diferença

Sem remodelações — apenas o essencial

- a) Substituir lâmpadas queimadas
- b) Eliminar rangidos



- c) Verificar tomadas e interruptores
- d) Retocar pintura em zonas danificadas
- e) Reparar torneiras ou sanitas que pingam
- f) Corrigir humidades visíveis.

6) Iluminação e ambiente

- a) Reforçar a luz natural
- b) Optar por lâmpadas de luz quente
- c) Evitar lâmpadas de tonalidades diferentes na mesma divisão
- d) Manter temperatura agradável.

7) Decoração estratégica (home staging)

- a) Utilizar cores neutras
- b) Almofadas, mantas e tapetes discretos
- c) Plantas saudáveis ou flores frescas
- d) Aromas suaves e neutros
- e) Remover peças demasiado vistosas
- f) Mobiliário exterior simples e cuidado.

Recomendação Casa Gold

Uma decoração neutra e acolhedora atrai mais compradores e facilita a visualização do potencial da casa.

8) Dar um propósito a cada divisão

- a) **Sala:** espaço de convívio, circulação fluida e conforto/ambiente
- b) **Cozinha:** organizada e sem objetos nas bancadas
- c) **Quartos:** camas feitas, arrumação visível
- d) **Casas de banho:** toalhas claras, superfícies limpas
- e) **Arrumos (sótão, cave, despensa):** mostrar capacidade
- f) **Exteriores:** apresentar como extensão funcional da casa.

9) Preparar a casa para visitas e fotografias

- a) Evitar cabos à vista
- b) Guardar lixo, detergentes, roupa
- c) Abrir estores, cortinas e janelas
- d) Garantir que todos os interruptores funcionam
- e) Retirar desumidificadores e aquecedores portáteis
- f) Fechar tampas das sanitas
- g) Reduzir ruído



- h) Separar animais de estimação durante as visitas
- i) Considerar levar crianças a passear nesse período.

10) Confie no acompanhamento profissional da Casa Gold

A **Casa Gold** trabalha diariamente para valorizar cada imóvel, destacando os seus pontos fortes e assegurando um processo seguro e profissional.

- a) Considere não estar presente nas visitas
- b) Permita que o agente **Casa Gold** conduza as explicações
- c) Facilite o acesso a todo o imóvel
- d) Autorize a recolha de métricas reais para criação de folhetos
- e) Defina com antecedência o preço mínimo, condições e prioridade
- f) Evite participar diretamente na negociação — deixe o agente **Casa Gold** defender os seus interesses.

Precisa de ajuda para avaliar ou preparar o seu imóvel?

A **Casa Gold** oferece **avaliação gratuita** e **apoio completo** para vendedores.

Contacte-nos:

**Ligue agora mesmo para +351 91 92 93 045
ou escreva para faleconnosco@casagold.pt.**



U
CASA GOLD
www.casagold.pt



Pedro Gabriel
+351 919 293 045
pgabriel@casagold.pt

Rua 15 de Agosto, 4. rês do chão | 2500-801 Caldas da Rainha | Portugal
Gold Team - Mediação Imobiliária | AMI 9226 | APEMIP 4901

CHECKLIST DE PREPARAÇÃO DO IMÓVEL – CASA GOLD

Documentação

- Caderneta predial / Certidão permanente
- Certificado energético (ou declaração aplicável)
- Planta do imóvel
- Licença de utilização
- Comprovativos de hipoteca / ónus
- Faturas de obras / garantias
- Identificação dos proprietários
-

Exterior

- Jardins e pátios limpos
- Relva cortada, sebes aparadas
- Piscina limpa e organizada
- Fachada e acessos limpos
- Portão e vedação funcionais
- Pequenas reparações feitas
-

Interior – Limpeza e Organização

- Vidros, chão, portas e puxadores limpos
- Roupeiros, armários, sótão e cave organizados
- Cozinha limpa, sem objetos nas bancadas
- Casas de banho higienizadas
- Odores eliminados / janelas abertas
-

Decoração e ambiente

- Cores neutras
- Plantas e flores frescas
- Aromas suaves
- Mobiliário exterior organizado
-

Despersonalização

- Fotos pessoais guardadas
- Símbolos religiosos removidos
- Objetos muito pessoais retirados
-

Reparações rápidas

- Lâmpadas substituídas
- Portas sem ruídos
- Tomadas e interruptores funcionais
- Pintura retocada
- Torneiras e sanitas sem fugas
-

Antes da visita / fotografias

- Luz natural maximizada
- Estores e cortinas abertas
- Divisões organizadas
- Animais separados
- Silêncio, sem televisão ou rádio
- Caixotes, detergentes e roupa guardados

Preparar a sua casa é o primeiro passo. Estamos aqui para acompanhar todo o caminho – contacte a Casa Gold e conte connosco.



INTRODUCTION

Selling a house is an important moment. Preparing the property strategically can maximise its sale price and reduce the time on the market, with practical and low-cost actions. In this guide, **Casa Gold** gathers professional practices used in the real estate sector to improve the presentation of your home, making it more attractive to potential buyers — whether it is an apartment, a house, with or without a garden, swimming pool, yard/backyard, garage or annexes.

1) Before you begin

- a) Action plan
 - i) Assess — prepare — promote — negotiate — conclude
- b) Valuation and price:
 - i) Request a visit from **Casa Gold** for a professional valuation to set a realistic price based on the local market.

Casa Gold recommendation

Avoid inflated prices. An appropriate price attracts more interested parties and tends to generate better offers.

- c) Required documentation:
 - i) Property tax record (caderneta predial) / Land registry certificate (certidão predial permanente)
 - ii) Where applicable
 - Energy certificate / Declaration of ruin
 - Certificate of occupancy (or equivalent)
 - Proof of encumbrances and charges (e.g. mortgage)
 - Floor plan of the property
 - iii) Information on maintenance, guarantees, authorisations and any regularisations of interior or exterior spaces
 - iv) Invoices for relevant works
 - v) Identification of owners.

Casa Gold recommendation

Having the documentation ready speeds up the process, prevents missed opportunities, and increases buyer confidence.

2) First impressions count: exterior and entrance

If there is outdoor space, prioritise:



- a) Cleaning and tidying gardens, garages, backyards, patios, and outbuildings (highlight possible uses)
- b) Mowing the lawn, trimming hedges and removing weeds
- c) Cleaning swimming pools and covers; organising social areas
- d) Accesses and façade: sweeping, cleaning pavements, organising gates/fences
- e) Minor repairs (gates, walls, pavements)
- f) Simple painting of the front door (if necessary)
- g) Quick inspection: leaks, joints, doors, taps, lighting.

Casa Gold recommendation

Convey a well-maintained appearance. practicality and quality of life.

3) Deep cleaning and organisation

A clean house makes it easier for the buyer to visualise the space

- a) Clean windows, floors, skirting boards, doors and handles
- b) Air all rooms
- c) Organise wardrobes, cupboards, pantries, attic and basement
- d) Clean appliances (especially if included in the sale)
- e) Remove excess furniture to increase the perception of space
- f) Cleaning by room
 - i) Kitchen: countertops and appliances
 - ii) Bathrooms: descale/remove limescale, polish, sanitise
 - iii) Floors: vacuum and wash
- g) Eliminate odours/odors: ventilate, clean upholstery and avoid strong smells.

4) Depersonalise the environment

It is recommended to remove:

- a) Personal photographs
- b) Religious symbols or devotional objects
- c) Highly personal or very striking objects.

Casa Gold recommendation

To create a neutral environment where any buyer can imagine themselves living.

5) Simple repairs that make a difference

No renovations — just the essentials:

- a) Replace blown/burnt-out light bulbs
- b) Eliminate squeaks



- c) Check sockets and switches
- d) Touch up paint in damaged areas
- e) Repair dripping taps or toilets
- f) Fix visible damp patches.

6) Lighting and atmosphere

- a) Maximise natural light
- b) Choose warm light bulbs
- c) Avoid different coloured light bulbs in the same room
- d) Maintain a pleasant temperature.

7) Home staging

- a) Use neutral colours
- b) Discreet cushions, blankets and rugs
- c) Healthy plants or fresh flowers
- d) Soft, neutral scents
- e) Remove overly flashy items
- f) Simple, well-maintained outdoor furniture.

Casa Gold recommendation

Neutral and welcoming décor attracts more buyers and makes it easier to visualise the home's potential.

8) Give each room a purpose

- a) **Living room:** social space — smooth circulation — comfort/ambience
- b) **Kitchen:** organised and no objects on the countertops
- c) **Bedrooms:** beds made, visible storage
- d) **Bathrooms:** light-coloured towels, clean surfaces
- e) **Storage (attic, basement, pantry):** show capacity
- f) **Exteriors:** present as a functional extension of the house.

9) Prepare your home for viewings and photographs

- a) Avoid visible cables
- b) Put away rubbish, detergents, laundry
- c) Open blinds, curtains and windows
- d) Ensure that all switches work
- e) Remove dehumidifiers and portable heaters
- f) Close toilet lids
- g) Reduce noise



- h) Keep pets away during viewings
- i) Consider taking children out for the duration.

10) Trust in the professional support of Casa Gold

Casa Gold works daily to enhance the value of each property, highlighting its strengths and ensuring a secure and professional process.

- a) Consider not being present during viewings
- b) Allow the **Casa Gold** agent to provide explanations
- c) Facilitate access to the entire property
- d) Authorise the taking of actual measurements for the creation of brochures
- e) Set the minimum price, conditions and priority in advance
- f) Avoid participating directly in the negotiation — let the **Casa Gold** agent defend your interests.

Need help evaluating or preparing your property?

Casa Gold offers free evaluation and full support for sellers.

Contact us:

**Call us now on +351 919 293 045
or write to faleconnosco@casagold.pt.**



CASA GOLD
www.casagold.pt

Pedro Gabriel
+351 919 293 045
pgabriel@casagold.pt

Rua 15 de Agosto, 4. rés do chão | 2500-801 Caldas da Rainha | Portugal
Gold Team - Mediação Imobiliária | AMI 9226 | APEMIP 4901

PROPERTY PREPARATION CHECKLIST – CASA GOLD

Documentation

- Property tax register / Land registry certificate
- Energy certificate (or applicable declaration)
- Certificate of occupancy (or equivalent)
- Proof of mortgage / encumbrances
- Property floor plan
- Invoices for works / guarantees
- Identification of owners
-

Exterior

- Clean gardens and patios
- Lawn mowed, hedges trimmed
- Clean and tidy swimming pool
- Clean façade and accesses
- Functional gate and fence
- Minor repairs made

Interior – Cleaning and Organisation

- Clean windows, floors, doors and handles
- Organised wardrobes, cupboards, attic and basement
- Clean kitchen, no objects on the countertops
- Sanitised bathrooms
- Odours eliminated / windows open

Decoration and atmosphere

- Neutral colours
- Fresh plants and flowers
- Mild scents
- Outdoor furniture organised
-

Depersonalisation

- Personal photos stored away
- Religious symbols removed
- Very personal items removed
-

Quick repairs

- Light bulbs replaced
- Doors without squeaks
- Sockets and switches working
- Paintwork touched up
- Taps and toilets without leaks
-

Before the visit / photographs

- Maximise natural light
- Blinds and curtains open
- Organised rooms
- Pets separated
- Silence, no television or radio
- Bins, detergents and laundry stored away

Preparing your home is the first step. We are here to accompany you every step of the way – contact Casa Gold and count on us.



INTRODUCTION

Vendre une maison est un moment important. Préparer le bien de façon stratégique peut maximiser son prix de vente et réduire le temps sur le marché, grâce à des actions pratiques et peu coûteuses.

Dans ce guide, **Casa Gold** rassemble des pratiques professionnelles du secteur immobilier pour améliorer la présentation de votre bien et le rendre plus attractif aux yeux des acheteurs potentiels — qu'il s'agisse d'un appartement, d'une maison, avec ou sans jardin, piscine, cour, garage ou dépendances.

1) Avant de commencer

- a) Plan d'action
 - i) Évaluer — préparer — promouvoir — négocier — conclure
- b) Estimation et prix
 - i) Demandez à **Casa Gold** une visite et une recommandation professionnelle afin de fixer un prix réaliste, fondé sur le marché local.

Recommandation Casa Gold

Évitez les prix surévalués. Un prix adapté attire davantage d'acheteurs et tend à générer de meilleures offres.

- c) Documents nécessaires
 - i) Fiche cadastrale (caderneta predial) / extrait du registre foncier (Certidão permanente)
 - ii) Lorsque pertinent :
 - Certificat de performance énergétique / Attestation de ruine
 - Permis d'utilisation (ou équivalent)
 - Justificatifs d'hypothèques et charges
 - Plan du bien
 - iii) Factures de travaux importantes
 - iv) Informations sur l'entretien, les garanties, autorisations et éventuelles mises en conformité des espaces intérieurs ou extérieurs
 - v) Pièces d'identité des propriétaires.

Recommandation Casa Gold

Avoir les documents prêts accélère la procédure. évite de manquer des opportunités et renforce la confiance des acheteurs.

2) La première impression compte : extérieur et entrée

Si un espace extérieur est présent, priorisez :



- a) Nettoyage et rangement des jardins, garages, cours, patios et dépendances (mettre en valeur les usages possibles)
- b) Tonte de la pelouse, taille des haies et désherbage
- c) Nettoyage des piscines et des abris ; organisation des espaces de convivialité
- d) Accès et façade : balayage, nettoyage du trottoir, entretien des portails/clôtures
- e) Petites réparations (portails, murs, revêtements)
- f) Peinture simple de la porte d'entrée (si nécessaire)
- g) Inspection rapide : infiltrations, joints, portes, robinets, éclairage.

Recommandation Casa Gold

Donner une impression d'entretien soigné, d'utilité et de qualité de vie.

3) Nettoyage en profondeur et organisation

Un bien propre permet à l'acheteur de mieux visualiser l'espace :

- a) Nettoyer vitres, sols, plinthes, portes et poignées
- b) Aérer toutes les pièces
- c) Ranger placards, armoires, cellier, grenier et cave
- d) Nettoyer les appareils électroménagers (surtout s'ils sont inclus dans la vente)
- e) Enlever le mobilier excessif pour accentuer la sensation d'espace
- f) Nettoyage par pièce
 - i) Cuisine : plans de travail et appareils électroménagers
 - ii) Salles de bains : détartrer, polir, désinfecter
 - iii) Sols : aspirer et laver
- g) Éliminer les odeurs : ventilation, nettoyage des textiles et éviter les parfums forts.

4) Dépersonnaliser l'espace

Il est conseillé de retirer :

- a) Photos personnelles
- b) Symboles religieux ou objets de dévotion
- c) Objets très personnels ou trop marquants.

Recommandation Casa Gold

Créer un environnement neutre où tout acheteur peut se projeter.

5) Petites réparations qui font la différence

Sans rénovation — uniquement l'essentiel

- a) Remplacer les ampoules grillées
- b) Éliminer les grincements



- c) Vérifier prises et interrupteurs
- d) Retoucher la peinture aux endroits abîmés
- e) Réparer robinets ou WC qui fuient
- f) Traiter les humidités visibles.

6) Éclairage et ambiance

- a) Favoriser la lumière naturelle
- b) Choisir des ampoules à lumière chaude
- c) Éviter des ampoules de couleur différentes dans la même pièce
- d) Maintenir une température agréable.

7) Décoration stratégique (home staging)

- a) Utiliser des tons neutres
- b) Coussins, plaids et tapis discrets
- c) Plantes saines ou fleurs fraîches
- d) Parfums doux et neutres
- e) Retirer les pièces trop voyantes
- f) Mobilier d'extérieur simple et soigné.

Recommandation Casa Gold

Une décoration neutre et chaleureuse attire davantage d'acheteurs et facilite la projection du potentiel du bien.

8) Donner une fonction à chaque pièce

- a) **Salon** : espace de convivialité — circulation fluide — confort/ambiance
- b) **Cuisine** : rangée et sans objets sur les plans de travail
- c) **Chambres** : lits faits, rangements visibles
- d) **Salles de bains** : serviettes claires, surfaces propres
- e) **Rangements** (grenier, cave, cellier) : montrer la capacité de stockage
- f) **Extérieurs** : présenter comme une extension fonctionnelle du logement.

9) Préparer le bien pour les visites et les photographies

- a) Éviter les câbles apparents
- b) Ranger poubelles, produits ménagers, vêtements
- c) Ouvrir volets, rideaux et fenêtres
- d) S'assurer que tous les interrupteurs fonctionnent
- e) Retirer déshumidificateurs et chauffages d'appoint
- f) Fermer les abattants des WC
- g) Réduire les bruits ambiants



- h) Isoler les animaux de compagnie pendant les visites
- i) Envisager de sortir les enfants lors des visites.

10) Faites confiance à l'accompagnement professionnel de Casa Gold

Casa Gold travaille quotidiennement pour valoriser chaque bien, mettre en avant ses points forts et garantir un processus sûr et professionnel.

- a) Envisagez de ne pas être présent lors des visites
- b) Laissez l'agent **Casa Gold** exposer les informations
- c) Facilitez l'accès à l'ensemble du bien
- d) Autorisez la collecte de mesures réelles pour la création de brochures
- e) Définissez à l'avance le prix plancher, les conditions et les priorités
- f) Évitez de participer directement aux négociations — laissez l'agent **Casa Gold** défendre vos intérêts.

Besoin d'aide pour estimer ou préparer votre bien ?

Casa Gold propose une **estimation gratuite** et un **accompagnement complet** pour les vendeurs.

Contactez-nous :

**Appelez dès maintenant le +351 919 293 045
ou écrivez à faleconnosco@casagold.pt.**



U
CASAGOLD
www.casagold.pt



Pedro Gabriel
+351 919 293 045
pgabriel@casagold.pt

Rua 15 de Agosto, 4. rés do chão | 2500-801 Caldas da Rainha | Portugal
Gold Team - Mediação Imobiliária | AMI 9226 | APEMIP 4901

CHECK-LIST DE PRÉPARATION DU BIEN – CASA GOLD

Documents

- Fiche cadastrale / extrait du registre foncier
- Certificat de performance énergétique (ou déclaration applicable)
- Permis d'utilisation
- Justificatifs d'hypothèque / charges
- Plan du bien
- Factures de travaux / garanties
- Pièces d'identité des propriétaires
-

Extérieur

- Jardins et patios propres
- Pelouse tondue, haies taillées
- Piscine propre et entretenue
- Façade et accès dégagés et propres
- Portail et clôture fonctionnels
- Petites réparations effectuées
-

Intérieur – Nettoyage et organisation

- Vitres, sols, portes et poignées propres
- Placards, armoires, grenier et cave rangés
- Cuisine propre, plans de travail dégagés
- Salles de bains désinfectées
- Odeurs éliminées / fenêtres ouvertes
-

Décoration et ambiance

- Tons neutres
- Plantes et fleurs fraîches
- Parfums doux
- Mobilier d'extérieur ordonné
-

Dépersonnalisation

- Photos personnelles rangées
- Symboles religieux retirés
- Objets très personnels enlevés
-

Réparations rapides

- Ampoules remplacées
- Portes sans grincements
- Prises et interrupteurs fonctionnels
- Retouches de peinture effectuées
- Robinets et WC sans fuites
-

Avant la visite / photographies

- Lumière naturelle maximisée
- Volets et rideaux ouverts
- Pièces rangées
- Animaux séparés
- Silence (pas de télévision ni de radio)
- Poubelles, produits ménagers et vêtements rangés

Préparer votre bien est la première étape. Nous vous accompagnons tout au long du processus – contactez Casa Gold et comptez sur nous.