



7 Dicas para comprar casa sem surpresas

A compra de casa continua a ser uma das decisões financeiras mais exigentes da vida adulta. Entre visitas rápidas, propostas competitivas e o receio de “perder a oportunidade”, é fácil deixar que a emoção se sobreponha à razão.

Mas a verdade é simples: a maior parte dos erros na compra de um imóvel não nasce do que se vê, mas sim do que fica por confirmar. A pensar em quem está prestes a dar este passo, o [Doutor Finanças](#) reuniu sete dicas essenciais para transformar uma decisão emocional numa escolha sustentável a nível financeiro e segura do ponto de vista jurídico.

1) O preço não é o custo

O valor anunciado é apenas o ponto de partida. Comprar casa implica entrada inicial, IMT, Imposto do Selo (sobre a compra e sobre o crédito), escritura e registos, e ainda comissões bancárias e seguros obrigatórios, se houver recurso a crédito. Mesmo com financiamento a 90%, os bancos não financiam impostos nem despesas associadas. Além disso, é prudente prever uma margem financeira para pequenas obras ou ajustes que sejam necessários nos primeiros meses.

Por isso, antes de marcar visitas, deve estar claramente definido o montante disponível para entrada e encargos iniciais, o valor máximo sustentável em função do rendimento e a margem necessária para acomodar imprevistos.

2) Simular hoje para evitar pressão amanhã

A taxa de esforço é um dos principais indicadores de equilíbrio financeiro e, idealmente, não deverá ultrapassar os 30%. Simular diferentes cenários, incluindo taxas de juro fixas e variáveis, permite avaliar se a prestação continuará confortável no médio e longo

prazo. Uma prestação pode ser aprovada pelo banco e, ainda assim, deixar o orçamento sobrecarregado e sem margem para imprevistos.

3) Fazer sempre uma segunda visita - e em horários diferentes

A primeira visita permite identificar o potencial do imóvel e a segunda ajuda a perceber a realidade. É aconselhável visitar a casa em momentos distintos como durante a semana e ao fim de semana, e de dia e à noite, para observar os níveis de ruído com janelas abertas e fechadas, a intensidade do trânsito, a disponibilidade de estacionamento, a iluminação pública e a dinâmica do prédio ao final do dia. O ruído e o contexto urbano são fatores difíceis de corrigir após a compra e podem ter impacto significativo na qualidade de vida.

4) Encarar a visita como uma auditoria técnica

Uma casa recentemente pintada pode disfarçar fissuras, infiltrações ou outros problemas estruturais. Durante a visita, importa observar a existência de fissuras largas ou diagonais nas paredes, manchas ou bolhas de tinta junto a tetos e janelas, cheiros persistentes a humidade, portas desalinhadas, o estado do quadro elétrico e a pressão e transparência da água nas torneiras. As infraestruturas invisíveis, como eletricidade e canalização, estão entre as causas mais frequentes de despesas inesperadas após a escritura.

5) O condomínio também se compra

A compra de uma fração implica igualmente assumir responsabilidades coletivas. A análise do condomínio é, por isso, determinante. Devem ser consultadas as atas das últimas assembleias, o valor e a robustez do fundo de reserva, o orçamento anual aprovado, a existência de dívidas por parte de condóminos e eventuais obras previstas ou em discussão. Muitos compradores não solicitam esta informação antes de assinar o Contrato Promessa de Compra e Venda (CPCV), o que pode resultar em quotas extraordinárias poucos meses depois da mudança.

6) Validar a documentação antes do CPCV

O Contrato Promessa de Compra e Venda é um compromisso sério, com impacto financeiro relevante. Antes de o assinar, é fundamental confirmar se toda a documentação está correta e coerente: Caderneta Predial atualizada, Certidão Permanente do Registo Predial, Licença de Utilização, planta aprovada e Certificado Energético válido. Alterações não licenciadas, diferenças nas áreas ou encargos registados podem atrasar o crédito ou obrigar a processos de regularização dispendiosos. A verificação dos documentos deve ser feita antes da entrega de qualquer sinal.

7) Nem sempre o valor pedido é o valor real

O preço pedido não é sinónimo de valor justo. A avaliação deve assentar na comparação com imóveis semelhantes na mesma zona, na análise do Valor Patrimonial Tributário e na consulta de portais imobiliários e ferramentas de avaliação independente. Caso sejam necessárias obras relevantes, esse custo deverá também ser integrado na proposta. A renegociação faz sentido quando os riscos são quantificáveis e recuar é uma decisão legítima perante incoerências documentais ou falta de transparência.

Mais do que encontrar a casa perfeita, o objetivo deve ser escolher um imóvel financeiramente equilibrado, tecnicamente seguro e legalmente regularizado, com um preço ajustado à realidade.

O guia completo "[Comprar casa: Como obter informação difícil numa visita ao imóvel](#)" está disponível no portal do Doutor Finanças, com informação detalhada sobre os principais aspetos a considerar antes da compra de casa.

Sobre o Doutor Finanças

O Doutor Finanças é uma fintech especializada na área do bem-estar financeiro, que ajuda as pessoas a tomar melhores decisões financeiras sobre crédito habitação, crédito pessoal e seguros. No mercado desde 2014, faz a ligação entre clientes e instituições financeiras, oferecendo análise, negociação e acompanhamento sem custos. O especialista fechou 2024 com um volume de negócios de 21 milhões de euros, num ano em que foi responsável por 918 milhões de euros em crédito habitação e por 6.500 apólices de seguros, tendo ajudado 185 mil pessoas, através da melhoria das suas condições financeiras.



Além disso, disponibiliza um portal com 19 milhões de visitas, onde são disponibilizados conteúdos para promover uma vida financeira saudável, bem como uma academia de formação especializada responsável por capacitar, em 2024, mais de 15 mil portugueses em finanças pessoais.

O Doutor Finanças conta com uma equipa com mais de 700 colaboradores, dos quais mais de 420 são especialistas focados na rede de lojas espalhadas de norte a sul do país, incluindo ilhas. O Doutor Finanças destaca-se como uma Fintech de referência, tendo sido reconhecida no Technology Fast 50 da Deloitte, distinguida como Great Place to Work desde 2021 e com a sua Rede de franchising tendo sido galardoada com o 3º lugar enquanto marca de franchising emergente da Europa, pela Federação Europeia de Franchising.

É possível aceder aos serviços do Doutor Finanças através do seu portal e das 100 lojas espalhadas por todo o território nacional. Mais informação em: www.doutorfinancas.pt/sobre-doutor-financas/

Contactos para a Comunicação Social

Lift Consulting

Carla Brito | carla.brito@lift.com.pt | 915 291 708

Raquel Rogeiro | raquel.rogeiro@lift.com.pt | 910 767 719