



PRIVÉA VILLAS

GUIA PARA PROPRIETÁRIOS

O que determina o rendimento da sua villa no Algarve

Os factores que mais pesam, os erros que custam caro, e como saber quanto a sua casa pode render.

Porque é que duas casas iguais rendem valores diferentes

Na mesma rua, com a mesma tipologia e a mesma piscina, duas villas podem ter diferenças de rendimento anual na ordem dos milhares de euros. Raramente é sorte. É a soma de decisões pequenas: como está fotografada, a que preço abre em Fevereiro, quanto tempo demora a responder a um pedido, e se o portão está a funcionar quando o hóspede chega às onze da noite.

Este guia reúne o que observamos nas casas que gerimos no Algarve. Não promete números mágicos — promete mostrar-lhe onde está o dinheiro que a maioria das casas deixa em cima da mesa.

O MERCADO

O contexto, em números reais

O Algarve continua a ser a principal região turística portuguesa, responsável por cerca de um quarto das dormidas nacionais. Em 2025, apesar de uma variação praticamente nula no número de dormidas (-0,2%), os proveitos totais da região subiram 6,1%.

Esse número diz muito: o mercado deixou de crescer em volume e passou a crescer em valor. Quem sobe preços com critério ganha; quem compete por preço baixo perde duas vezes.

O Algarve mantém também uma das estadas médias mais longas do país — o que favorece casas grandes, para famílias e grupos, face a apartamentos de fim-de-semana.

Fonte: INE, Atividade Turística (2025-2026).

Sete coisas que determinam o que a sua casa rende

1. As fotografias

É o factor mais subestimado. O hóspede decide em segundos, a partir de uma miniatura. Fotografias amadoras, escuras ou desactualizadas custam reservas antes de o preço sequer ser considerado. Uma sessão profissional paga-se muitas vezes na primeira época.

2. O preço, semana a semana

O erro mais comum é definir um preço para o verão e outro para o inverno, e não voltar a tocar. O mercado move-se com feriados britânicos e irlandeses, férias escolares, eventos e tempo. Preços ajustados semanalmente costumam render mais do que preços altos fixos — porque enchem as semanas que de outra forma ficariam vazias.

3. A época baixa

O verão vende-se sozinho. A diferença entre uma casa mediana e uma casa rentável faz-se entre Outubro e Maio. Piscina aquecida, aquecimento que funcione e boas fotografias de inverno transformam meses mortos em meses com ocupação.

4. O tempo de resposta

As plataformas penalizam quem demora a responder, e os hóspedes reservam quem responde primeiro. Um pedido respondido em minutos converte substancialmente mais do que um respondido no dia seguinte.

5. As avaliações

Cinco estrelas não são um troféu: são um instrumento de preço. Uma casa com avaliações consistentes pode cobrar mais e continuar a encher. E uma avaliação negativa custa muito mais do que a reparação que a teria evitado.

6. A manutenção preventiva

O ar condicionado que avaria em Agosto não custa o preço da reparação — custa a semana cancelada, a avaliação de três estrelas e as reservas que essa avaliação afasta durante um ano.

7. Os custos que não vê

Comissões de plataforma, lavandaria, consumos, taxa turística, seguro, manutenção da piscina. O rendimento que interessa é o líquido. Uma casa com boa receita bruta e custos descontrolados pode render menos do que uma casa mais modesta e bem gerida.

Cinco decisões que custam dinheiro

- Copiar o preço do vizinho. A casa dele pode ter melhores fotografias, mais avaliações ou outra política de cancelamento. O preço certo é o da sua casa.
- Fechar a casa no inverno. Uma casa vazia continua a ter custos e deteriora-se mais depressa do que uma casa usada e vigiada.
- Dependere de uma só plataforma. Uma alteração de algoritmo ou uma suspensão de conta pode eliminar a totalidade das reservas de um ano.
- Poupar na limpeza. É a queixa número um nas avaliações negativas, e a mais fácil de evitar.
- Não ter licença em ordem. Além do risco de coima, várias plataformas exigem número de registo válido para manter o anúncio activo.

O PASSO SEGUINTE

Quanto pode render a sua casa?

Não há resposta honesta a essa pergunta sem ver a casa. O rendimento depende da localização exacta, do estado, do equipamento, da capacidade e de quanto tempo a quer usar para si.

É por isso que fazemos uma visita e uma estimativa sem custo nem compromisso. Percorremos a casa consigo, dizemos-lhe com franqueza o que ela pode render, o que precisa de mudar, e se vale a pena.

Se a resposta for que não compensa, dizemos-lhe isso também.

Marcar uma visita

hello@privea.pt · +351 967 198 626
privea.pt

Este guia reúne observações da nossa experiência de gestão no Algarve e dados públicos do INE. Não constitui aconselhamento financeiro, fiscal ou jurídico. Cada caso deve ser avaliado individualmente.