
Algarve-Investor- Paket

Fünf Leitfäden für ausländische Investoren auf der Suche nach Rendite und Wertsteigerung an der Algarve.

In diesem Paket

01 In die Algarve Investieren

Immobilieninvestoren mit Fokus auf die Algarve

02 Wo an der Algarve Kaufen

Käufer, die ihren Standort an der Algarve eingrenzen

03 Leitfaden für passive Immobilieninvestoren

Investoren, die portugiesische Immobilien ohne aktive Verwaltung anstreben

04 Fehler, die bei Investitionen an der Algarve zu vermeiden sind

Immobilieninvestoren an der Algarve

05 Die wahren Kosten einer Immobilie an der Algarve

Eigentümer und Kaufinteressenten, die realistische laufende Kosten erwarten möchten

PAKET · 01

Ein Investorenblick auf die Algarve 2026: die Kluft zwischen Prospekt-Renditen und Netto-Realität, das regulatorische Tail-Risiko und die Mikromärkte, in denen die Rechnung tatsächlich aufgeht.

TL;DR

- Brutto-Renditen aus Prospekten von 7–10 % auf AL an der Algarve schrumpfen auf **netto 2–4 % auf Gesamtkosten**, sobald Verwaltung, Steuern, Leerstand und der gesamte Kostenstapel realistisch eingerechnet werden. Rechnen Sie immer netto, nie brutto.
- Das Steuerpaket 2026 (**Lei 9-A/2026, de 6 de março**) führt eine **pauschale IMT von 7,5 %** auf Wohnimmobilien-Käufe durch Nicht-Residenten ein — *noch nicht in Kraft* (das decreto-lei muss veröffentlicht werden, erwartet Mitte 2026), mit **fünf Ausnahmen** einschließlich eines Mais-Habitación-Mietvertrags zu moderater Miete über 36 Monate.
- AL ist seit dem **DL 76/2024 (1. Nov. 2024) übertragbar, dauerhaft und CEAL-frei** — doch die kommunale Eindämmung ist nun das aktive Risiko, und die **EU-Verordnung 2024/1028** zwingt Plattformen ab dem **20. Mai 2026** zur Entfernung nicht lizenzierter Inserate.

Schlüsselzahl 2026

Der Prospekt: „AL-Renditen an der Algarve **7–10 % brutto**.“ Die Realität nach 22 % Verwaltungsgebühr, Kanal-Provisionen, Reinigung, Nebenkosten, IMI, AL-Versicherung, einer realistischen gemischten Auslastung von 60 % und der **progressiven CGT mit 50 %-Einbeziehung** beim späteren Verkauf: **2,0–3,5 % netto auf Gesamtkosten**. Die Kluft zwischen diesen beiden Zahlen ist das gesamte Thema dieses Leitfadens.

Einleitung

Die Algarve ist seit sechzig Jahren ein Markt für ausländische Käufer. Das Investment-Argument klingt auf dem Papier einfach — Sonne, ausgereifter Tourismus, EU-Rechtsstaatlichkeit, englischsprachige Dienstleistungswirtschaft, regionaler Median **3.139 €/m²** in den INE-Daten 2025, +16,8 % im Jahresvergleich national. Die Realität hat mehr Textur, besonders für den Investor, der ehrlich kalkuliert.

Dieser Leitfaden ist die **Sicht des Investors**. Für die Geographie der Algarve — welche Subregion zu welchem Käufer passt, wie sich jeder Ort im Alltag anfühlt, was 600.000 € tatsächlich in Lagos vs. Tavira kaufen — lesen Sie [where-to-buy-in-the-algarve](#). Dieser Leitfaden setzt voraus, dass Sie die Karte grob kennen, und konzentriert sich auf das, was Investoren konkret brauchen: Rendite-Mathematik, das AL-Rahmenwerk nach DL 76/2024, den korrigierten Steuerstapel 2026, Finanzierungsrealität, Subregion-Overlays und die wiederkehrenden Wege, auf denen ausländische Investoren hier Geld verlieren.

Lesen Sie skeptisch. Verifizieren Sie jede Zahl gegen Ihren eigenen Fall, bevor Sie unterschreiben.

Die Investmentlandschaft Algarve, 2026

Drei Fäden umreißen alles Weitere.

Preisrealität. Der INE-Median (Gesamtjahr 2025, veröffentlicht im April 2026) beträgt **3.139 €/m² für die Region Algarve** — der höchste aller Festlandregionen. Der idealista-Angebotspreisindex liegt höher und lauter (Algarve-Angebotsdurchschnitt rund 3.800 €/m², ca. +9 % im Jahresvergleich), weil er Angebote misst, nicht abgeschlossene Transaktionen. Nutzen Sie INE für Benchmarks; behandeln Sie idealista-Schnappschüsse als oberes Angebotsband. Die **mediane** Algarve-Transaktion schließt um 360.000 €; der **Mittelwert** liegt höher, vom Goldenen Dreieck nach oben gezogen.

Der Auslands Käuferanteil sinkt, er steigt nicht. Das oft zitierte „jeder dritte Käufer ist Ausländer“ ist der Höhepunkt 2023. Die INE-Zahlen 2025 zeigen **27,6 % Auslands Käuferanteil national**, wobei Ausländer pro Wohnung rund 60 % Prämie zahlen. An der Algarve ist der Anteil in Küsten-Submärkten weit höher (60–85 % im Goldenen Dreieck, Lagos-Zentrum, Carvoeiro) und in Arbeiterorten weit niedriger (Faro, Loulé-Hinterland, Olhão-Rückgassen). Der Trend ist *abwärts* gegenüber 2023; bepreisen Sie den Nachfrage-Pool entsprechend.

Tourismus: der Nachfragemotor. 2025 schloss mit **1,8 Mrd. € regionaler Tourismuseinnahmen** (+6,5 % im Jahresvergleich), 5,3 Millionen Gästen, ADR 134 €, RevPAR 78,5 €. Entscheidend: **nur 38,1 % der Gäste konzentrieren sich nun auf die Sommerhochsaison** — der niedrigste Wert aller Zeiten. Die Nebensaison (April–Juni, September–Oktober) ist echter Umsatz für AL-Betreiber mit ordentlichem Pricing, kein Lifestyle-Füller.

Sechs Investmentstrategien — und was sie tatsächlich abwerfen

Es gibt nicht *die eine* „Algarve-Wette“. Sechs Strategien koexistieren mit sehr unterschiedlichen Risiko-Rendite-Profilen.

Strategie	Brutto-Rendite	Netto auf Gesamtkosten	Beste Zonen	Hauptrisiko
Langfristige Wohnvermietung	4,0–5,8 %	2,5–3,5 %	Faro, Loulé-Stadt, Portimão, Olhão	NRAU-Mietrecht (Räumung 12–24 Monate)
AL (Kurzzeit)	6,5–10,5 %	2,5–4,5 %	Albufeira, Lagos-Zentrum, Carvoeiro, Vilamoura, Quarteira	Kommunale Eindämmung + Vollzug der EU-VO 2024/1028
Renovierung-Verkauf	Marge 20–35 % (oder null)	n.v.	Faro-Altstadt, Olhão-Zentrum, Tavira, Silves, Lagos Vila	Handwerkermangel, denkmalrechtliche Genehmigungen, Ausstiegsliquidität
Off-Plan / Neubau	n.v.	Kapitalwachstum nur während Bauphase	Vilamoura, Almancil, Lagos Wasserfront, Quinta do Lago Infill	Bauträger-Insolvenz, 18–36 Monate Wartezeit
Grundstück + Bau	n.v.	2–4 Jahre Horizont	Loulé-Hinterland, Lagos-Hinterland, Westküste	PDM-Revisionen, Anschlüsse, Arbeitskräfte
Gewerbe / Agrotourismus	5–9 % netto	5–9 % netto	Monchique-Hinterland, São Brás; Stadtkerne Faro/Loulé	Betreiberkompetenz, Nischenliquidität

Die ersten beiden machen 90 % dessen aus, was Investoren tatsächlich tun. Der Rest ist real, aber spezialisiert.

Subregion-Overlay für Investitionen

Lesen Sie dies parallel zu [where-to-buy-in-the-algarve](#) für Lebensstil und Geographie. Die Brille hier ist rein investiv: Rendite, regulatorische Exposition, Kapitalwachstumsrealismus.

Lagos

- **AL brutto:** 6,5–9 %. **Langfristig brutto:** 4,0–4,8 %.
- **Regulatorisch:** „Konfliktzonen“-Rahmen vom Município signalisiert; Eindämmung plausibel 2026–27.
- **Urteil:** Kapitalwachstum noch im Bogen Meia Praia / Porto de Mós; AL-Aufschlag real, aber der Markt ist bereits voll. Differenzierung (Design, Fotografie, Dynamic Pricing) zählt heute mehr als 2022.

Carvoeiro / Lagoa

- **AL brutto:** 6–8 %. **Langfristig brutto:** 4,5–5,5 %.
- **Regulatorisch:** Lagoa permissiv, keine aktive Eindämmung.
- **Urteil:** langweilig im besten Sinne. Berechenbare angelsächsische Expat-Nachfrage, ausgereifte Liquidität, leichte Regulierung. Niedrige Decke, hoher Boden.

Albufeira / Olhos de Água

- **AL brutto:** 7–10 % im obersten Dezil, aber Verwaltungskosten und Abnutzung sind die höchsten der Algarve. **Langfristig brutto:** ~4 % (Überangebot).
- **Regulatorisch:** *vorderste Reihe* für strengere kommunale AL-Regeln — Konfliktzonen werden aktiv geprüft.
- **Urteil:** generiert noch guten Cashflow, trägt aber das höchste regulatorische Tail-Risiko der Algarve. Kaufen Sie mit eingepreistem Risiko, nicht mit angenommenem Nicht-Risiko.

Vilamoura (Loulé)

- **AL brutto:** 6–8 %. **Langfristig brutto:** 4,0–4,7 %.
- **Regulatorisch:** Eindämmung in dichten Stadtkernen möglich. WEG-Regeln sind bereits de facto der Regulator (manche Anlagen verbieten AL per Teilungserklärung).
- **Urteil:** die Premium-Neubau-Pipeline hält die Preise fest. Achten Sie auf WEG-Inflation in älteren Anlagen — 4.000 €/Jahr Condominio ist normal, mit echten Sonderumlagen.

Quinta do Lago / Vale do Lobo (Almancil)

- **AL brutto:** 3,5–5,5 %. Die Preise haben die Mieten überholt.
- **Urteil:** Trophy-Asset, kein Rendite-Asset. Kaufen Sie hier für Wertsteigerung, Lebensstil und Währungsabsicherung. Quinta do Lago zeigt einen aktuellen idealista-Schnappschuss von ~11.170 €/m² (+34,6 % im Jahresvergleich) — beachten Sie, dass dies ein dünnes Segment ist, in dem Durchschnitt bei kleinen Transaktionszahlen stark schwanken; als indikativ behandeln, nicht als „den Preis“. Liquidität: 6–18 Monate bis zum Verkauf zum Angebotspreis.

Loulé (Stadt)

- **AL brutto:** kleiner Markt. **Langfristig brutto:** 5,0–6,0 % — das Beste der Algarve für Buy-and-Hold im Wohnbereich.
- **Urteil:** der Contrarian-Pick. Wenig Glamour, hohe Rendite-Disziplin. Ganzjährige portugiesische Nachfrage.

Quarteira

- **AL brutto:** 7–9 %. **Langfristig brutto:** 4,8–5,5 %.
- **Urteil:** unsexy, aber funktional. Volumengetriebenes AL funktioniert. Weniger Premium-Pricing bedeutet weniger Abwärtsrisiko, falls AL weiter angezogen wird.

Faro

- **AL brutto:** 5–7 %. **Langfristig brutto:** 5,5–6,5 %.
- **Regulatorisch:** noch keine kommunalen Beschränkungen.
- **Urteil:** der am stärksten unterbewertete Wohnmarkt der Algarve. Flughafen, Universität (~9.000 Studierende), Krankenhaus, Regionalverwaltung — ganzjährige Nicht-Tourismus-Nachfrage. Starke Langfrist-Wette. Renovierungsprämie in der Altstadt für Boutique-AL.

Olhão

- **AL brutto:** 7–9 % bei gut gelegenen Altstadt-Renovierungen. **Langfristig brutto:** 5,0–5,8 %.
- **Urteil:** frühe bis mittlere Gentrifizierung. Renovierung-Verkauf funktioniert, *wenn* Sie einen Handwerker haben. Der historische Kern wird irgendwann Eindämmung anziehen — steigen Sie davor ein, nicht danach.

Tavira

- **AL brutto:** 6–8 %. **Langfristig brutto:** 4,5–5,5 %.
- **Urteil:** lifestyle-geführt, Kapitalwachstum moderat, Abwärtsrisiko geschützt. Am besten für „Rentner-mit-Mietnebenvertrag“-Profile.

Westküste (Sagres / Vila do Bispo / Aljezur) und Hinterland

- **AL brutto:** 5–8 % (kurze Sommersaison); Hinterland dünner.
- **Urteil:** Lifestyle-Prämie, keine Rendite. Grundstücksknappheit und strenge Bauperimeter-Regeln begrenzen das Abwärtsrisiko; der Nachfrage-Pool ist klein. Das Hinterland (Monchique, Silves, São Brás, Alcoutim) ist eine Landbank- oder Agrotourismus-Wette, keine Rendite-Strategie.

Rendite-Mathematik: durchgerechnete Beispiele

Alle Zahlen sind realistische Mittelfälle für 2026. Tatsächliche Ergebnisse variieren ± 25 %. Mais-Valias modelliert mit 14–24 % effektiv (50 %-Einbeziehung zu progressiven IRS-Sätzen gemäß §12 von CANONICAL_FACTS — die pauschalen 28 % auf 100 % des Gewinns wurden für Nicht-Residenten nach 2023 abgeschafft).

Beispiel A – 2-Zimmer-Wohnung 350.000 € in Albufeira, AL

Posten	Betrag
Kaufpreis	350.000 €
IMT – aktuelle progressive Skala, nicht-HPP (Hinweis: 7,5 %-Flatrate noch nicht in Kraft)	18.500 €
Imposto de Selo (0,8 %)	2.800 €
Recht + Due Diligence	3.000 €
Möblierung + AL-Setup (RNAL, Brandschutzkit, Fotografie)	18.000 €
Gesamtkosten	392.300 €
Brutto-AL-Umsatz (Auslastung 60 %, ADR 130 € gemischt)	28.500 €
Plattformprovisionen (Airbnb/Booking ~14 % gemischt)	-4.000 €
Reinigung	-4.800 €
Nebenkosten, Internet, Condominio	-3.400 €
Instandhaltungsreserve (4 % vom Umsatz)	-1.140 €
AL-Verwaltung (20 % vom Netto nach Kanal)	-4.900 €
AL-Versicherung + IMI + Admin	-1.250 €
Netto vor Steuer	9.010 €
IRS (28 % pauschal auf Netto oder vereinfachte Cat. B – modelliert mit ~25 % effektiv)	-2.250 €
Netto nach Steuer	6.760 €
Netto-Rendite auf Gesamtkosten	1,72 %
Brutto-Rendite auf Kaufpreis	8,1 %

Lesart: Eine „8 %-Algarve-AL-Wohnung“ liefert unter 2 % netto, sobald ehrlich gerechnet wird. Die Prospekt-Rendite überlebt den Kostenstapel selten.

Falls die 7,5 %-IMT für Nicht-Residenten vor der Beurkundung in Kraft tritt (und keine Ausnahme gilt), steigt die IMT auf diese Transaktion auf **26.250 €** – das knabbert weitere ca. 800 €/Jahr von der effektiven Rendite ab, wenn man es amortisiert.

Beispiel B – Villa 600.000 € in Lagos, AL

Posten	Betrag
Kaufpreis	600.000 €
IMT (progressive Skala, nicht-HPP) + Imposto de Selo	40.800 €
Recht + Due Diligence	4.500 €
Möblierung + AL-Setup	30.000 €
Gesamtkosten	675.300 €
Brutto-AL-Umsatz (3-Zi-Villa + Pool, Auslastung 60 %, ADR 280 €)	61.300 €
Plattformprovisionen (~14 %)	-8.600 €
Reinigung, Pool, Garten	-10.800 €
Nebenkosten, Internet	-3.800 €
Instandhaltungsreserve (5 %)	-3.100 €
AL-Verwaltung (22 %)	-11.600 €
Versicherung + IMI	-2.600 €
Netto vor Steuer	20.800 €
IRS (~25 % effektiv)	-5.200 €
Netto nach Steuer	15.600 €
Netto-Rendite auf Gesamtkosten	2,31 %
Brutto-Rendite auf Kaufpreis	10,2 %

Die Lagos-Villa zeigt, warum AL bei höheren Preisniveaus „besser aussieht“ – Brutto-Prozente sind ähnlich, aber der absolute Netto-Cashflow ist größer, und die Wertsteigerung trägt mehr bei. Plus 4–5 % jährliche Wertsteigerung, und die Gesamt-IRR steigt auf ~6–7 % über einen Halten-Zeitraum von 5 Jahren.

Falls die 7,5 %-Nicht-Residenten-IMT in Kraft tritt: Die IMT steigt auf **45.000 €** – und sofern der Käufer nicht die 36-Monats-Ausnahme für moderate Miete (≤ 2.300 €/Monat, mit AL inkompatibel) nimmt, ist die höhere IMT dauerhaft.

Beispiel C – Wohnung 280.000 € in Faro, Langzeitvermietung

Posten	Betrag
Kaufpreis	280.000 €
IMT (progressiv nicht-HPP) + Imposto de Selo	11.800 €
Recht + leichte Möblierung	6.400 €
Gesamtkosten	298.200 €
Brutto-Miete (1.150 €/Monat \times 12)	13.800 €
Leerstandsreserve	-380 €
Verwaltung (8 %), Instandhaltung, Versicherung, IMI, Condominio	-3.080 €
Netto vor Steuer	10.340 €
IRS – Hinweis: Satz von 10 % unter Lei 9-A/2026, falls Vertrag ≥ 3 Jahre und ≤ 2.300 €/Monat (Renda-Moderada-Regime), sonst 25 % Cat. F	-1.030 €
Netto nach Steuer (Renda Moderada)	9.310 €
Netto-Rendite auf Gesamtkosten	3,12 %
Brutto-Rendite auf Kaufpreis	4,93 %

Der Faro-Langzeit-Fall sieht in der Schlagzeile niedrig aus, hat aber **höhere Netto-Rendite als das Albufeira-AL** oben — bei einem Zwanzigstel des operativen Aufwands. Der IRS-Satz von 10 % für Renda Moderada 2026 (Lei 9-A/2026, gültig bis 2029) verbessert die Wirtschaftlichkeit der Langzeitvermietung erstmals seit einem Jahrzehnt materiell.

Beispiel D — Villa 1,2 Mio. € Quinta do Lago, Wertsteigerungsfall

Keine Rendite-Wette. AL brutto 3–4 %; Langzeitmieten klebrig bei ~2,5–3,5 % brutto. Der Fall ist die Wertsteigerung: bei konservativen 4 % CAGR sind 1,2 Mio. € heute in 10 Jahren ~1,78 Mio. €. Netto nach Verkaufskosten (5–6 %), Mais-Valias (50 %-Einbeziehung zur progressiven Skala, ~14–24 % effektiv) und Währung liegt die IRR vor Vermietung bei ungefähr 4,5–6 % — plus 50–80 Nächte/Jahr Eigennutzung, die der Käufer privat wertschätzt. Liquidität ist real, aber langsam: 6–18 Monate bis zum Verkauf zum Angebotspreis.

Steuerstapel für Investoren, 2026 (korrigiert)

Die Zahlen unten entsprechen CANONICAL_FACTS.md. Bestätigen Sie mit einem portugiesischen Steuerberater, bevor Sie unterschreiben.

IMT (Grunderwerbsteuer)

Aktuelle Regeln per Mai 2026:

- **HPP und nicht-HPP-Wohnen, progressive Skala** — siehe [taxes-and-costs](#) für die vollständigen Stufen. Spitzengrenzsatz 7,5 % oberhalb 1.150.853 €.
- **Pauschal 7,5 % Nicht-Resident (Lei 9-A/2026): am 6. März 2026 verabschiedet, decreto-lei autorizado am 12. Mai 2026 verkündet, NOCH NICHT IN KRAFT** in Erwartung der DR-Veröffentlichung des DL (erwartet Mitte 2026). Sobald in Kraft, gilt sie für *jeden* Erwerb einer städtischen Wohnimmobilie durch Nicht-Residenten, unabhängig vom Preis.
- **Fünf Ausnahmen** von der 7,5 %-Flatrate: (1) Käufer bereits PT-Steuerresident; (2) Käufer wird innerhalb 2 Jahren resident (IMT-Rückerstattung); (3) portugiesischer Auswanderer erwirbt Wohnung; (4) Immobilie mindestens 36 Monate innerhalb der ersten 5 Jahre zu „renda moderada“ (≤ 2.300 €/Monat) vermietet; (5) Käufer im offiziellen Dienst des portugiesischen Staates im Ausland.
- **Ländliche Flächen:** 5 % pauschal. **Baugrundstücke / Gewerbe:** 6,5 % pauschal.

Für Investoren zählt die Ausnahme der moderaten Miete — mit AL inkompatibel, möglich mit einem Langzeitmieter zu unter 2.300 €/Monat. Rechnen Sie nach: in mittlerem Preissegment der Algarve-Küste (350–600 k €) schneidet eine Verpflichtung zur moderaten Miete den Brutto-Ertrag, spart aber genug IMT, um es zu modellieren.

Stempelsteuer (Imposto de Selo)

0,8 % auf den Kaufpreis. Zusätzlich 0,6 % auf den Hypothekenbetrag, falls finanziert.

IMI (jährlich)

0,3–0,45 % vom VPT für städtische Immobilien; ländlich bei 0,8 %. Algarve-Küstengemeinden typischerweise 0,30–0,38 %. Der VPT beträgt meist 50–70 % des Marktwerts, sodass der effektive IMI auf den Marktwert 0,15–0,30 % beträgt.

AIMI (Vermögensaufschlag)

Inhaber	Freibetrag	Sätze
Einzelperson	600.000 € VPT	0,7 % / 1,0 % / 1,5 % (Stufen bei 1 Mio. €, 2 Mio. €)
Ehepaar, gemeinsam	1.200.000 € VPT	0,7 % / 1,0 % / 1,5 % (Stufen bei 2 Mio. €, 4 Mio. €)
Portugiesische Gesellschaft	Keiner — 0,4 % ab 1 €	1,0 % über 1 Mio. € VPT; 7,5 % bei Offshore-Blacklist

Gesellschaftsstrukturierung schlägt persönliches Eigentum unter ~2 Mio. € Portfolio selten, weil der AIMI-Freibetrag von 600 k € vom ersten Euro an verloren geht.

IRS auf Mieteinkünfte

- **Cat. F (Wohnen) Standard:** 25 % pauschal auf Netto-Mieteinkünfte.
- **Renda Moderada (≤ 2.300 €/Monat, Vertrag ≥3 Jahre): Satz von 10 %** unter Lei 9-A/2026, gültig bis 2029. Materielle Verbesserung der Langzeitvermietungs-Wirtschaftlichkeit.
- **Längere Festlaufzeiten** (5+, 10+, 20+ Jahre): weitere Satzreduktionen — siehe [traditional-long-term-rental](#).
- **AL (Cat. B):** Das vereinfachte Regime besteuert 35 % des Brutto-Umsatzes (65 % gilt als Aufwand). Organisierte Buchführung erlaubt tatsächlichen Aufwandsabzug einschließlich Hypothekenzinsen.

Veräußerungsgewinne

- **Residenten:** 50 % des Gewinns zu progressiven IRS-Sätzen (13–48 %). Inflationskorrektur nach 24 Monaten. HPP-Reinvestitionsbefreiung.
- **Nicht-Residenten (post-2023, weiterhin in Kraft 2026):** Die pauschalen 28 % auf 100 % des Gewinns wurden abgeschafft. Standardbehandlung ist nun **50 %-Einbeziehung zu progressiven IRS-Sätzen**, wobei ausländische Welteinkünfte nur zur Satzbestimmung gezählt werden (nicht als portugiesische Bemessungsgrundlage). Der effektive Satz landet für die meisten Nicht-Residenten bei 14–24 % gemischt.
- Die alte Pauschalbesteuerung von 28 % auf 100 % des Gewinns ist nominal noch wählbar, aber selten die bessere Wahl.

IFICI / NHR 2.0

Das klassische NHR wurde zum 31. Dezember 2023 für Neuzugänge geschlossen. Das IFICI ersetzt es seit dem 1. Januar 2024 — 20 % pauschal auf qualifizierende portugiesische Einkünfte, enge Berechtigung (hochqualifizierte Forschung/Innovation/Gesundheit/Technologie-Berufe). **Ausländische Renten sind unter IFICI NICHT befreit** (dies ist die materiellste Abweichung vom alten NHR). **Passives Mieteinkommen qualifiziert sich nicht** für IFICI-Vorteile. Für die meisten zuziehenden Investoren gelten die Standardregeln.

Alojamento Local — der regulatorische Stand, 2026

Das Rahmenwerk nach dem **DL 76/2024** (in Kraft seit 1. November 2024):

- Nationales Moratorium für neue Lizenzen: **aufgehoben**.
- Lizenzen sind beim Verkauf wieder **übertragbar** — hat den Großteil des Vor-2023-Kapitalwerts im lizenzierten AL-Bestand wiederhergestellt.
- **CEAL** (außerordentliche AL-Steuer): **abgeschafft**.
- **Fünffährliche Wiederzulassung: abgeschafft**. Registrierungen sind nun auf nationaler Ebene dauerhaft.
- **Kommunale Eindämmung** ist nun die lebendige regulatorische Frage — Gemeinden können eigene RMAL mit Konfliktzonen, Dichteobergrenzen, Zeitgrenzen verfassen.

EU-Verordnung 2024/1028 — wirksam ab 20. Mai 2026

Dies ist der zweite Schuh, der noch fällt. Ab dem 20. Mai 2026 zwingt die EU-Verordnung 2024/1028 Kurzzeitvermietungs-Plattformen (Airbnb, Booking, VRBO):

- Eine eindeutige Registrierungsnummer pro Gastgeber auf jedem Inserat zu erfassen und anzuzeigen.
- Monatliche Gastgeber-Aktivitätsdaten mit Mitgliedstaaten über eine zentrale digitale Eingangsstelle zu teilen.
- **Nicht konforme Inserate zu entfernen**.

Das portugiesische Umsetzungsgesetz und das Sanktionsregime sind per Mitte Mai 2026 nicht veröffentlicht. Praktische Folge: Wenn die AL-Registrierung Ihrer Immobilie nicht sauber ist — auch für Käufer von Bestand mit Grauzonen-Lizenzierung — ist Ihr Listing-Risiko nun strukturell, nicht theoretisch.

Gemeinde-für-Gemeinde-Übersicht, Algarve, Mitte 2026

Município	Haltung	Status der Eindämmung
Albufeira	Restriktiv — prüft Konfliktzonen	Förmliche Eindämmung wahrscheinlich 2026–27
Loulé (Vilamoura, Quarteira)	Vorsichtig	Möglich in dichten Kernen
Lagos	Konfliktzonen-Rahmen signalisiert	Möglich 2026–27
Lagoa (Carvoeiro)	Permissiv	Keine aktiv
Portimão	Gemischt — Praia da Rocha unter Beobachtung	In Prüfung
Faro	Permissiv	Keine aktiv
Olhão	Permissiv	Keine aktiv
Tavira	Permissiv	Keine aktiv
Vila Real Sto. António	Permissiv	Keine aktiv
Aljezur, Vila do Bispo	Permissiv (winziger Bestand)	Keine

Operative Grundlinie

- **Bestätigen Sie, dass AL erlaubt ist, vor dem CPCV.** Lesen Sie den RMAL der Gemeinde und die Eindämmungskarte. Dies ist der wichtigste Due-Diligence-Schritt.
- **Bewohnbarkeit:** licença de utilização vorhanden. „Para reabilitar“-Bestand kann nicht registriert werden, bis die Nutzungserlaubnis neu ausgestellt wird.
- **Registrierung über RNAL (Balcão do Empreendedor).** Vorläufige Nummer in ~10 Werktagen; die Gemeinde hat 60 Tage zum Widerspruch.
- **Erforderlich:** physisches und Online-Beschwerdebuch, Brandschutzkit (Feuerlöscher pro 100 m², Rauchmelder, Evakuierungsplan), AL-Mehrgefahrenversicherung (250–500 €/Jahr), Erste-Hilfe-Set, Identifikationsschild.
- **Gästemeldung:** Jeder nicht portugiesische Gast über SIBA binnen 3 Werktagen (automatisch von Airbnb / Booking bei aktivierter Integration erledigt).
- **Steuermeldung:** Die AT erhält Plattform-Umsatzdaten direkt unter DAC7. Unterdeklaration ist nicht mehr möglich.
- **Sanktionen:** AL-Betrieb ohne Registrierung: Bußgelder von 2.500 € bis 44.890 €. ASAE- und GNR-Inspektionen finden statt.

Realität der Langzeitvermietung

Investoren aus angelsächsischen Rechtssystemen unterschätzen das portugiesische Mietrecht konsequent.

- **NRAU-Verträge:** Festlaufzeiten 1–5 Jahre; automatische Verlängerung, wenn keine Partei innerhalb der gesetzlichen Frist kündigt. Ein 5-Jahres-Vertrag, der einmal verlängert wird, wird zu einer De-facto-10-Jahres-Belegung.
- **Mieterhöhungen:** jährlich, gedeckelt durch den staatlichen Koeffizienten (~2,0–2,4 % in den letzten Jahren).
- **Räumung wegen Nichtzahlung:** 12–24 Monate über das Balcão Nacional do Arrendamento, länger bei verletzlichem Mieter. Keine Schnellschiene.
- **Räumung wegen Eigenbedarf:** beschränkt, 6 Monate Vorlauf, Risiko gerichtlicher Anfechtung.
- **Kautionen:** typisch 2 Monate, kein Escrow – bleibt auf dem Vermieterkonto.
- **Renda-Moderada-Regime (Lei 9-A/2026):** Miete ≤ 2.300 €/Monat + Laufzeit ≥ 3 Jahre schaltet 10 % IRS, IMT-Ausnahme und mieterseitige IRS-Abzugsfähigkeit frei. Echter wirtschaftlicher Anreiz, aber mit echter Bindung.

Prüfen Sie Mieter brutal: 2 Monate Kautio + 2 Monate Vorauszahlung + Arbeitgeber-Referenz + fiador für ausländische Mieter ohne lokale Kredithistorie. Ein schlechter portugiesischer Mieter ist ein 24-Monats-Problem, kein 60-Tage-Problem.

Immobilienverwaltung — was 22 % tatsächlich kaufen

Stufe	Gebühr	Beinhaltet
Langfristig, leichte Verwaltung	5–8 % der Miete	Mietersuche, Vertrag, Inkasso
Langfristig, Vollservice	8–12 % der Miete	Oben + Instandhaltung, Rechnungen, Jahresbericht
AL nur Plattform (DIY-Hybrid)	10–15 % vom Umsatz	Channel-Manager + Dynamic Pricing nur
AL Vollservice	18–25 % vom Umsatz	Kanal, Pricing, Reinigung, Check-in, Gästekommunikation, Instandhaltung
AL Premium-Villa	22–30 % + Kosten-Plus	Alles oben + Concierge, Gärtner, Pool-Techniker

Eigenverwaltung von AL an der Algarve kostet immer noch 4.500–7.500 €/Jahr in harten Kosten, bevor die Zeit des Eigentümers gezahlt wird (Reinigungsverbrauch, Software wie PriceLabs oder Hospitable, Foto-Refresh, Kanalprovisionen 14–17 %, Zahlungsabwicklung 1,5–3 %, AL-Versicherungszusatz, jährliche Einhaltung von Brandschutzkit und Beschwerdebuch).

Holen Sie immer Referenzen ein, indem Sie 2–3 aktuelle Eigentümer befragen. Umsatzvolumina sagen wenig aus; was zählt, ist, was an Sie zurückgemeldet wird und wie transparent die Buchhaltung von Reinigung, Kanalgebühren und Schäden ist.

Finanzierung für Investoren, 2026 (korrigiert)

Zinssätze — Stand Mitte Mai 2026

- **Euribor 3M:** 2,283 %
- **Euribor 6M:** 2,548 % (der dominante Index im portugiesischen Bestand zu variablem Zins, laut BdP März 2026)
- **Euribor 12M:** 2,860 %

Quelle: EMMI-Fixings, BPstat. Mit Datum und „Stand“-Vorbehalt zitieren — diese bewegen sich wöchentlich.

Spreads und Produkt

- **Nicht-Residenten-Spreads:** typisch Euribor + 1,0 % bis +1,5 %.
- **Residenten-Spreads:** typisch Euribor + 0,5 % bis +1,2 %.
- **Mischzins-Angebote** (3–5 Jahre fest zu 3,0–3,8 %, danach an Euribor 6M indexiert) breit verfügbar.
- **Stresstest:** Die BdP verlangt, dass Banken die Kreditkapazität des Kreditnehmers zum Index **+3 pp** testen (2026 in Überprüfung — möglicherweise höher). Modellieren Sie Ihre DSTI mindestens mit Euribor +300 bp.

LTV nach Käuferprofil (Marktpraxis, nicht Regulierung)

Profil	Typischer LTV
Resident, Erstwohnsitz	80–90 %
Resident, Zweitwohnsitz / Investment	70–80 %
Nicht-Resident EU/EWR	65–75 %
Nicht-Resident UK / Nicht-EU	60–70 %
Nicht-Resident Gesellschaft	50–65 %

Der makroprudentielle Rahmen der BdP deckelt den LTV formal auf 90 % (HPP-Residenten), 80 % (Zweitwohnsitz) und 70 % (nicht-HPP/Investment). Speziell für Nicht-Residenten wenden Banken marktübliche LTVs von 60–75 % an — das ist Geschäftspraxis, kein Gesetz, und variiert von Bank zu Bank.

Underwriting-Punkte

- **DSTI \leq 50 %** nach BdP-Empfehlung, mit begrenzten Ausnahmen bis 60 %. Banken zielen auf 35–40 % vom netto dokumentierten Monatseinkommen.
- **Auslandseinkommen** akzeptiert, aber zu konservativen Sätzen umgerechnet und teilweise abgewertet.
- **Mieteinkommen** der Zielimmobilie mit 60–70 % der projizierten Brutto angerechnet.
- **Immobilienbewertung** durch einen CMVM-registrierten Gutachter treibt den LTV — nicht der Kaufpreis. Die Bankbewertung kommt bei Premium-Produkten oft 5–15 % unter dem Kaufpreis.
- **Zinsabzugsfähigkeit:** Bei Cat.-F-Wohnvermietung sind Hypothekenzinsen abzugsfähig. Bei Cat.-B-AL im vereinfachten Regime (35 % als steuerpflichtig unterstellt) gibt es keinen separaten Zinsabzug; organisierte Buchführung erlaubt ihn.

Siehe [how-to-get-a-mortgage-in-portugal-using-foreign-income](#) für die Bank-zu-Bank-Textur.

Risikoanalyse

Regulatorisch

- **Hohe Wahrscheinlichkeit 2026–28:** Albufeira, Lagos und Loulé verfassen kommunale AL-Eindämmung für definierte Zonen.
- **Mittlere Wahrscheinlichkeit:** AIMI-Schwelle gesenkt oder Satz für Individualbesitz über 1 Mio. € erhöht.
- **Aktives Risiko jetzt:** Plattform-Delisting nach EU-VO 2024/1028 ab 20. Mai 2026 — Ihre Registrierungsunterlagen müssen sauber sein.
- **Niedrige Wahrscheinlichkeit:** nationale Rücknahme des DL 76/2024 (würde neuen politischen Zyklus und Mehrheit erfordern).

Klima

- **Dürre / Wasserrationierung** ist das materiellste Risiko. 2023–2024 brachten kommunale Beschränkungen für Poolbefüllung und Gartenbewässerung. Die Entsalzungsanlage Albufeira ist weiterhin in Umweltprüfung. Bevorzugen Sie Immobilien mit Regenwassersammlung oder Brunnen; meiden Sie Villen mit sehr großen Rasenflächen.
- **Waldbrände** konzentrieren sich im Hinterland (Monchique, São Brás, nördlich von Silves). Städtische Küstenimmobilien haben minimale Brandexposition.
- **Meeresspiegelanstieg / Küstenerosion:** material auf Abschnitten von Vale do Lobo, Quarteira, Praia de Faro (Ilha de Faro) — APA-Studien haben Dünenrückgang markiert. Meiden Sie die erste Strandlinie, wo der Rückgang dokumentiert ist, sofern Sie kein sehr langes Tail-Risiko akzeptieren.

Sättigung

- Albufeira / Praia da Rocha: für AL wohl bereits gesättigt. Dünneres Preiswachstum, mehr Wettbewerb, mehr politischer Druck.

- Lagos, Carvoeiro, Vilamoura: Raum vor der Sättigung, aber die neue Pipeline (insbesondere Vilamoura) ist signifikant.
- Faro, Olhão, Tavira, Loulé: klar unterversorgt gegenüber Nachfrage.

Währung

- GBP/EUR-Bewegungen von 8–15 % in einem Jahr sind nach Brexit Routine.
- EUR/USD lief 2025–2026 zwischen 1,10 und 1,18, bei Lockerung sowohl durch die Fed als auch durch die EZB.
- Sichern Sie mindestens 50 % des Kaufpreises per Forward-FX (12-Monats-Forward typisch 0,5–1,0 % vom Kassakurs), sobald der CPCV unterzeichnet ist.

Liquidität

- Unter 500 k € gut gelegen Küste: Median 60–120 Tage.
- 500 k €–1 Mio. € Villen: 4–9 Monate.
- 1–3 Mio. € Villen: 6–18 Monate.
- 3 Mio. €+: 9–24 Monate, länger bei jedem Mangel (Ausrichtung, Zustand, WEG-Streit).

Die Fehler, die Investoren immer wieder machen

Für das vollständige Inventar siehe [mistakes-to-avoid-when-investing-in-the-algarve](#). Die fünf, die am meisten wehtun:

1. **Kauf von Touristenwohnungen, ohne die AL-Zulässigkeit zu prüfen.** Prüfen Sie immer den RMAL der Gemeinde und die Eindämmungskarte vor dem CPCV.
2. **Prospekt-Rendite mit Netto-Rendite verwechseln.** Ein 7%-Brutto wird zu 3 % netto, sobald 22 % Verwaltung + Reinigung + Nebenkosten + IRS + IMI + Versicherung ehrlich geladen werden.
3. **Optimistische Auslastung / ADR.** Verkaufsgenten zitieren Spitzenwochen-ADR × 365 Nächte. Realität sind 55–70 % gemischte Auslastung, Spitzen-ADR an 6–10 Wochen/Jahr erreicht.
4. **Verwendung des bevorzugten Anwalts des Verkäufers.** Lehrbuch-Interessenkonflikt. Engagieren Sie Ihren eigenen, englischsprachig, mit Immobilienspezialisierung.
5. **AIMI vergessen.** Zwei 700-k-€-Immobilien persönlich überschreiten 1,2 Mio. € kumuliertes VPT → AIMI beißt. Planen Sie die Eigentumsstruktur vorher, nicht nachher.

Fazit

Die Algarve 2026 ist ein Markt mit zwei Geschwindigkeiten. Trophy-Assets im Goldenen Dreieck verzinsen sich auf kleinen Transaktionsvolumina schnell (Schnappschüsse als indikativ behandeln, nicht als „den Preis“). Die gesättigte Touristenküste liefert Cashflow unter sich verschärfenden Regeln. Unter dem Radar liegende Arbeitsmärkte — Faro, Olhão, Loulé-Stadt — liefern die besten risikoadjustierten Renditen, wenn Sie langsames Kapitalwachstum tolerieren.

Die Investoren, die gut abschneiden, teilen vier Gewohnheiten: Sie überprüfen die AL-Regeln Gemeinde für Gemeinde vor der Unterzeichnung; sie modellieren netto, nicht brutto; sie machen Stresstests mit Euribor +300 bp und Umsatz -25 %; und sie engagieren Rechtsbeistand unabhängig vom Verkäufer. Diejenigen, die das nicht tun, zahlen eine „Lehrgeld“-Gebühr von 15–25 % — manchmal mehr.

Dieser Leitfaden ist Information, keine Beratung. Das Steuerpaket 2026 wird noch umgesetzt; die EU-Kurzzeitvermietungsverordnung tritt diesen Monat in Kraft; die kommunale Eindämmung ist im Fluss. Bestätigen Sie regulatorische und steuerliche Punkte mit einem qualifizierten portugiesischen Berater, bevor Sie unterschreiben.

Weiterführende Lektüre

- [where-to-buy-in-the-algarve](#) — die Master-Subregion-Karte für Lebensstil und Geographie. Parallel zu diesem Leitfaden lesen.
- [taxes-and-costs-of-buying-property-in-portugal](#) — vollständige IMT/IMI/AIMI/Mais-Valias-Referenz für 2026.
- [mistakes-to-avoid-when-investing-in-the-algarve](#) — der 25-Fehler-Begleiter zu diesem Leitfaden.
- [traditional-long-term-rental](#) — NRAU-Mechanik und das Renda-Moderada-Regime 2026 in der Tiefe.
- [passive-property-investor-guide](#) — das Passivitäts-Spektrum über SIGI/FII/AL/Langzeitvermietung, für Investoren, die Exposition ohne operative Last möchten.

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir betreiben **käuferseitige Investorenberatung** an der Algarve. Das bedeutet ein bezahltes Mandat, das Sie vertritt, nicht den Verkäufer – Subregion-Screening gegen Ihr Renditeziel, AL-Machbarkeitsprüfung (RMAL, Eindämmungszonen, Teilungserklärungs-Restriktionen), vollständige Kostenstapel-Modellierung einschließlich der 7,5 %-IMT-Szenarien, strukturelle und rechtliche Due Diligence mit unabhängigem Beistand, und Verhandlung. Wir berechnen ein festes Honorar pro Mandat, vorab offengelegt; wir nehmen keine Provisionen von Verkäufern, Bauträgern oder Banken.

Wenn Sie eine Immobilie abwägen: Ein bezahltes **Immobilien-Audit** (~1.200 €) liefert Ihnen das gleiche Rendite-/Risiko-Paket, das wir für unseren eigenen Kauf erstellen würden. Wenn Sie den Markt allgemein abwägen: Ein **45-minütiges Strategiegespräch** klärt typischerweise, welche der sechs oben genannten Strategien zu Ihrem Kapital, Ihrem Zeithorizont und Ihrer Toleranz gegenüber operativer Last passt.

Buchen Sie auf 2ndhaus.pt – oder schicken Sie den Immobilienlink, und wir sagen Ihnen, ob das Audit-Honorar es wert ist, bevor Sie es zahlen.

Quellen

Primär

- **Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março** – DR (Wohn-Steuerpaket; Nicht-Residenten-IMT-Regime 7,5 %)
- **Decreto-Lei n.º 76/2024, de 23 de outubro** – DR (AL-Rahmenwerk)
- **EU-Verordnung 2024/1028** – EUR-Lex (Datenaustausch Kurzzeitvermietung; wirksam 20. Mai 2026)
- **Banco de Portugal** – LTV-, DSTI- und Laufzeitlimits – bportugal.pt
- **BPstat** – Euribor nach Laufzeit – bpstat.bportugal.pt
- **INE** – Wohnpreis-Statistiken auf lokaler Ebene – ine.pt (Algarve-Median 3.139 €/m², Gesamtjahr 2025)
- **Ofício Circulado AT n.º 40129/2026** – IMT-Tabellen 2026
- **Portaria n.º 352/2024/1 und 52-A/2025/1** – IFICI-Rahmenwerk

Weiterführende Lektüre

- PwC Portugal – Immobiliensteuern 2026, IMT-Tabellen 2026
- Cuatrecasas – Reduzierte MwSt. & Wohnsteuervorteile
- Idealista – Erklärung Nicht-Residenten-IMT 7,5 %
- ECO – Verkündung des Wohn-Steuerpakets, 12.05.2026
- Essential Algarve – 1,8 Mrd. € Tourismus 2025

Letzte Aktualisierung 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL_FACTS.md zum 2026-05-15. Dieser Leitfaden wird quartalsweise aufgefrischt; der operative Status der 7,5 %-Nicht-Residenten-IMT und die Vollzugstextur der EU-VO 2024/1028 werden aktualisiert, sobald das decreto-lei autorizado veröffentlicht und das portugiesische Umsetzungsgesetz in Kraft ist.

PAKET · 02

TL;DR

- Die Algarve ist kein einheitlicher Markt. Es sind über dreißig verschiedene Teilmärkte in sechzehn Gemeinden, mit einem etwa 8-fachen Preisunterschied pro Quadratmeter zwischen dem günstigsten und dem teuersten.
- Die wichtigste Entscheidung, die ein Käufer trifft, ist die Teilregion, nicht das Objekt. Wenn Sie das falsch machen, kann keine Due Diligence am Inserat das Ergebnis retten.
- Misstrauen Sie Durchschnittswerten. Der regionale Median der Algarve ist ein statistisches Artefakt; die einzige Zahl, die zählt, ist der Preis vergleichbarer tatsächlich gehandelter Objekte in denselben 3–5 Straßen in den letzten 12 Monaten.

Kennzahl 2026. Median-Transaktionspreis an der Algarve (INE, vollständige Jahresdaten 2025, veröffentlicht im April 2026): **3.139 €/m²**. Idealista-Angebotspreis-Snapshot für Quinta do Lago (Februar 2026): **11.170 €/m²**, +34,6 % im Jahresvergleich in einem dünnen Segment. Die Differenz vom 3,6-fachen zwischen diesen beiden Zahlen — die eine ein Transaktionsmedian, die andere ein Angebotspreis-Snapshot auf einer Handvoll Markt-Neuauflagen — ist genau das, worum es in diesem ganzen Leitfaden geht.

Die Algarve Ist Kein Einheitlicher Markt

Wenn Sie zehn Leute fragen, wo der „beste“ Ort zum Kauf an der Algarve ist, erhalten Sie zehn verschiedene Antworten — und die meisten können richtig sein. Die Region ist eine 150 Kilometer lange Küstenlinie plus ein erheblicher Binnenstreifen, sechzehn Gemeinden, mehr als dreißig verschiedene Teilmärkte und Preisdifferenzen von rund **8x** zwischen Alcoutim (rund 1.100 €/m²) und Villen in Quinta do Lago (8.000–18.000 €/m²). Technisch sind beides „Algarve-Immobilien“. Sie haben nichts anderes gemeinsam.

Das Nützlichste, was dieser Leitfaden Ihnen beibringen kann, ist, **Durchschnittswerten zu widerstehen**. Drei Durchschnittswerten, denen man speziell widerstehen sollte:

1. **Dem regionalen Durchschnitt der Algarve.** 3.139 €/m² (INE 2025) sagt Ihnen nichts Nützliches über ein Stadthaus in Tavira oder ein Strandapartment in Lagos. Es ist der Mittelpunkt einer so weit gestreuten Verteilung, dass der Mittelpunkt bedeutungslos ist.
2. **Dem portugiesischen Landesmedian.** 2.076 €/m² (INE 2025) ist noch weniger nützlich. Landesmediane mischen Lissabon, Porto, den Alentejo und Trás-os-Montes; sie beschreiben nicht die Algarve.
3. **Schlagzeilen-Angebotspreisen auf Stadtebene.** Quinta do Lago mit 11.170 €/m² ist ein idealista-Angebotspreis-Snapshot in einem dünnen Segment, in dem zwei oder drei Markt-Neuauflagen (Sutaya, Azuya darunter) den Durchschnitt materiell bewegen. Es ist richtungsweisend, nicht der Preis.

Wählen Sie zuerst die Teilregion. Schauen Sie dann nur die Daten dieser Teilregion an. Innerhalb davon schauen Sie sich die Daten zum spezifischen Objekttyp und Straßensegment an, das Sie tatsächlich wollen. Alles davor ist Rauschen.

Dieser Leitfaden ist die geografische Master-Referenz im 2nd Haus-Korpus. *Invest in the Algarve* liefert die anlegerorientierte Schicht (AL-Mikromärkte, Rendite nach Gebiet, regulatorische Exponierung) und verweist hierher für Geografie. *The Algarve Beyond the Beaches* ist die Spezialisten-Tiefenanalyse zum Binnenland. *Lifestyle Buyer Guide* mappt die acht Lifestyle-Archetypen auf Teilregionen.

Eckzahlen 2026, zur Orientierung:

- Median-Transaktionspreis Algarve 2025 (INE): **3.139 €/m²**.
- Median Portugal 2025: **2.076 €/m²** (+16,8 % im Jahresvergleich).
- Anteil ausländischer Käufer an portugiesischen Transaktionen 2025: **27,6 %** (INE) — unter dem Höchststand von 31 % im Jahr 2023. An der Algarve ist der Anteil weit höher: deutlich über 50 % in Küstenmärkten, 80 %+ in Lagos, 90 %+ in Bereichen von Luxus-Neubauten in Tavira und im Golden Triangle.
- Das Binnenland führte das Wachstum 2025 an: São Brás de Alportel +17,7 %, Silves +11,8 %. Das Günstige bleibt nicht günstig.

Algarve-Geografie 101

Sieben natürliche Achsen. Prägen Sie sich diese ein, und der Rest des Leitfadens ergibt sofort Sinn.

1. Westküste / Costa Vicentina. Atlantikseitig, von Sagres bis Odeceixe. Sagres, Aljezur, Carrapateira, Arrifana, Odeceixe. Surfand, geschützter Naturpark, niedrige Dichte, windiger, kühlere Sommer, rauhe Strände. Lifestyle-Prämie, Immobilienrabatt gegenüber der Südküste.

2. Westliche Algarve / Barlavento. Von Lagos bis Portimão. Der Premium-Streifen der Südküste. Lagos, Praia da Luz, Burgau, Salema, Alvor, Portimão, Carvoeiro, Lagoa, Ferragudo. Mildes Klima, englischsprachig, das angelsächsisch geprägte Herz der Algarve. Zwei der drei internationalen Schul-Cluster der Region.

3. Zentrale Algarve. Von Albufeira bis Quarteira. Der touristische Kern. Massentourismus ist hier am dichtesten, Hochhaus-Resort-Apartments dominieren, das AL-Volumen ist am höchsten — und die Gemeinden sind am aggressivsten bei der Einschränkung neuer Kurzzeitvermietungslicenzen.

4. Das Golden Triangle. Kleine Luxus-Enklave innerhalb der Gemeinde Loulé. Quinta do Lago, Vale do Lobo, Vilamoura, dazu das Verbindungsgewebe um Almancil. Die teuersten Wohnimmobilien Portugals außerhalb von Lissabon und Cascais. Internationale Schulen, Championship-Golf, private Gesundheitsversorgung, Englisch als Arbeitssprache.

5. Östliche Algarve / Sotavento. Von Faro bis zur spanischen Grenze. Faro, Olhão, Fuseta, Tavira, Cabanas, Manta Rota, Vila Real de Santo António. Vor dem Atlantikwind geschützt, ganzjährig wärmeres Wasser, sandige Barriereinseln, langsames Tempo, niedrigere Preise, portugiesischer, mehr Rentner, weniger Bautätigkeit. Der sich am schnellsten gentrifizierende Teil der Region.

6. Spanische Grenze. Vila Real de Santo António, Castro Marim, Altura, Monte Gordo. Der äußerste Osten. Günstiger als der Rest der Südküste, leichter Zugang zu spanischen Supermärkten und dem Flughafen Sevilla, von den meisten ausländischen Käufern unterbewertet, einfach weil sie nie so weit nach Osten fahren.

7. Binnenland / Serra und Barrocal. Monchique, São Brás de Alportel, das Hinterland von Loulé, Alte, Querença, Salir, Silves, Alcoutim. Kühler, grüner, Bergblick, traditionelle Dörfer, die günstigsten Quadratmeter der Region — aber rasch steigend, da Küstenkäufer ins Binnenland überlaufen. Die vollständige Binnenland-Tiefenanalyse findet sich in *The Algarve Beyond the Beaches*.

Teilregionen-Übersichtstabelle (2026)

Teilregion	€/m ² -Spanne 2026	YoY-Trend	% ausl. Käufer	Profil
Quinta do Lago	8.000–18.000 €	+20–34 %*	95 %+	Ultra-Luxus-Enklave
Vale do Lobo	7.000–15.000 €	+12–18 %	90 %+	Ultra-Luxus, etwas älter
Vilamoura	5.000–8.000 €	+10–12 %	85 %	Marina, Golf, geschlossene Anlage
Almancil	4.500–7.500 €	+12 %	80 %	Hub des Golden Triangle
Lagos	4.500–6.500 €	+10 %	82 %	Anglophone Expat-Hauptstadt
Ferragudo	4.500–6.500 €	+8 %	70 %	Boutique-Fischerdorf
Carvoeiro / Lagoa	4.000–6.000 €	+8 %	75 %	Steilküste, reife Expat-Gemeinde
Praia da Luz	4.000–5.500 €	+7 %	80 %	Familienfreundliches kleines Dorf
Tavira	3.000–5.500 €	+6–8 %	92 % (Luxus)	Charmant, stark rentnergeprägt
Albufeira	3.000–5.000 €	+3–5 %	65 %	Tourist. Kern, AL-beschränkt
Sagres / Aljezur / Salema	3.500–5.500 €	+9 %	60 %	Surf, Lifestyle-Prämie
Olhão	2.500–4.500 €	+25–40 % (3 J.)	55 %	Schnelle Gentrifizierung
Faro	2.500–4.500 €	+5 %	35 %	Hauptstadt, ganzjährig, Universität
Loulé (Stadt)	2.500–4.500 €	+6 %	30 %	Echte portugiesische Stadt
Quarteira	2.500–4.000 €	+4 %	50 %	Günstigere Küste, AL-Volumen
Alvor / Portimão	2.500–4.000 €	+5 %	55 %	Massenmarkt
Cabanas / Manta Rota	2.500–4.000 €	+6 %	45 %	Ruhige Ostküste
VRSA	1.800–3.200 €	+5 %	30 %	Spanische Grenze
Monchique	1.500–3.000 €	+8 %	40 %	Berg, alternativ + Ruhestand
São Brás / Alte / Binnenl.	1.200–2.750 €	+12–18 %	25 %	Ländlich, traditionell

*Die +34,6 % YoY für Quinta do Lago (idealista, Februar 2026) sind ein Dünnssegment-Snapshot auf Angebotspreisen, keine Transaktionsmediane. Die Quinta-Luxusstichprobe ist klein genug, dass eine Handvoll Markt-Neuaufgaben den Durchschnitt materiell verschieben. Behandeln Sie ihn als richtungsweisend, nicht als Evangelium.

Quellenhinweis. Die Spannen sind Arbeitsschätzungen, gebildet aus idealista-Angebotspreisdaten, INE-Transaktionsmedianen (regionaler Median Algarve 3.139 €/m², 2025), Confidencial-Imobiliário-Reihen und unserer eigenen transaktionsbasierten Einsicht. Angebotspreise laufen typischerweise 3–6 Monate vor Transaktionspreisen; die INE-Methodik hinkt nach, ist aber die maßgebliche Transaktionsreihe.

Tiefenanalysen — Die Wichtigsten Städte

Jede Stadt erhält das Wesentliche: Preis, wer kauft, was funktioniert, was nicht, Trend. Die längere Analyse pro Stadt findet sich in *Invest in the Algarve* (Renditeperspektive) und *Lifestyle Buyer Guide* (Lifestyle-Perspektive).

Lagos

Preis (2026): 4.500–6.500 €/m² typisch; Premium-Villen an der Küste 5.000–7.000+ €/m². idealista-Stadtdurchschnitte 5.066–5.474 €/m².

Die inoffizielle Hauptstadt der ausländisch-residenten Algarve. Ummauerter historischer Kern, Marina, ganzjährige Restaurants, eine angelsächsische Expat-Infrastruktur, deren Aufbau dreißig Jahre gedauert hat und die anderswo nicht rasch nachgebaut werden kann. Anteil ausländischer Käufer ~82 %, seit 2024 verschoben zu amerikanischer Nachfrage. Renovierte Altstadt-Stadhäuser 500 k€–1,5 Mio. €; 2-Zimmer-Apartments im Marinabereich 350–800 k€; Villenanwesen in Meia Praia und Porto de Mós 800 k€–4 Mio. €+. AL auf der städtischen Beobachtungsliste, aber noch nicht eingeschränkt; Nettorenditen von 4–6 % bei gut gelegenen 2-Zimmer-Wohnungen.

Ideal für. Käufer, die eine echte europäische Stadt mit englischsprachiger Unterstützung, einer Ganzjahres-Community und der Bereitschaft wollen, einen Aufpreis dafür zu zahlen, nicht überall hin fahren zu müssen.

Nachteile. Premium-Preis; sehr touristisch von Juni bis September; keine internationale Top-Schule innerhalb von Lagos selbst (Vale Verde in Burgau ist 15 Minuten entfernt), was amerikanische Familien überrascht.

Trend. Reif mit anhaltendem Aufwärtsdruck, besonders durch US-Käufer am oberen Ende getrieben.

Praia da Luz

Preis (2026): 4.000–5.500 €/m² typisch; Villen mit Meerblick schieben sich auf 6.500+ €/m².

Ein kleines, ruhiges Dorf 7 km westlich von Lagos mit flachem Sandstrand und einem Hauptplatz. Familienfreundlich, britisch und niederländisch geprägt — ruhiger als Lagos, leichter mit Kindern.

Ideal für. Rentner, Familien mit kleinen Kindern, Zweitwohnsitzkäufer, die Ruhe statt Trubel wollen.

Nachteile. Winterschlaf, begrenzte Restaurantauswahl außerhalb der Saison, ein Supermarkt.

Trend. Reif, langsames stetiges Wachstum.

Alvor und Portimão

Preis (2026): Portimão 2.500–3.500 €/m²; Praia da Rocha 3.000–4.500 €/m²; Alvor 3.000–4.500 €/m².

Portimão ist das zweitgrößte städtische Zentrum der Algarve — Arbeitsstadt mit Krankenhaus, Universitätscampus, Handelshafen, ganzjähriger portugiesischer Bevölkerung. Praia da Rocha ist ihr Hochhaus-Strandviertel. Alvor ist ein charmantes Fischerdorf direkt westlich.

Ideal für. Rendite-Käufer, die bereit sind, Commodity-Produkt zu akzeptieren (Praia da Rocha); Einstiegs-Expat-Rentner in Portimão selbst; Alvor für Fischerdorf-Charme mit Großstadtzugang.

Nachteile. Praia da Rocha ist veralteter Bestand, starke AL-Konkurrenz, schwache Wertentwicklung.

Trend. Praia da Rocha reif und nachlassend; Alvor steigt; Portimão-Zentrum unterbewertet und langsam gentrifiziert sich.

Carvoeiro und Lagoa

Preis (2026): Carvoeiro 4.000–6.000 €/m²; Stadt Lagoa 3.000–4.500 €/m². Etwa 910 k€ kaufen typischerweise eine Villa von 220–320 m² in gutem Zustand.

Die fotogenste Klippenstadt der Algarve. Ältere britische und irische Expat-Gemeinde, bemerkenswert loyal. Lagoa ist die Verwaltungsstadt im Hinterland von Carvoeiro. Die Nobel Algarve British International School hat ihren Hauptcampus Lagoa hier.

Ideal für. Britische Rentner, Zweitwohnsitzkäufer, die fußläufiges Klippen-Leben wollen, Familien, die die Nobel Lagoa nutzen.

Nachteile. Sehr britisch im Gefühl — wenn das nicht das ist, was Sie wollen, schauen Sie woanders. Die Topografie bedeutet, dass viele Objekte Treppen und begrenzte Parkmöglichkeiten haben.

Trend. Reif, stetige Wertentwicklung, niedriges Risiko.

Ferragudo

Preis (2026): 4.500–6.500 €/m² im Dorfkern; renovierte traditionelle Häuser räumen 7.000 €/m² ab.

Ein kleines Fischerdorf gegenüber der Arade-Mündung von Portimão. Der historische Kern ist denkmalgeschützt — bewahrt die Atmosphäre, tötet das AL-Renditespiel. Käufer kommen für den Lebensstil, nicht für die Rendite.

Ideal für. Käufer, die ein echtes portugiesisches Dorf mit Nähe zu Portimãos Dienstleistungen und Carvoeiros Stränden wollen.

Nachteile. AL-Beschränkungen töten die Rendite; Dorf-Parkplatz; im Hochsommer touristisch.

Trend. Reif, Premium, angebotsbeschränkt.

Albufeira

Preis (2026): 3.000–5.000 €/m² typisch; Bereiche in Falésia und „Altstadt“ gehen höher.

Das touristische Epizentrum der Algarve. Zwei Gesichter: der chaotische Kern des Massentourismus (Areias de São João, Altstadt–Streifen) und ruhigere Resort–Enklaven (Olhos de Água, Falésia, Sesmarias, Salgados, Galé). Die AL–restriktivste Gemeinde der Algarve – Eindämmungszonen sind in Teilen der Altstadt ausgewiesen, aggressivere Beschränkungen signalisiert. Neue AL–Lizenzen in Kernbereichen werden zunehmend schwierig. Bestehende Lizenzen werden mit der Immobilie übertragen (DL 76/2024) und sind dadurch jetzt wertvoller – aber die Gemeinde kann neue weiterhin schließen.

Ideal für. Rendite–Käufer mit bestehender AL–Lizenz am Objekt; Resort–Käufer, die fußläufiges Nachtleben oder markenbasierte Annehmlichkeiten wollen.

Nachteile. Abkühlung am Commodity–Ende; AL–Regulierungsrisiko; starke Saisonalität (der Strip ist Nov–März tot).

Trend. Abkühlung beim Commodity–Bestand, reif bei Premium/markenbezogen.

Vilamoura

Preis (2026): 5.000–8.000 €/m² Standard; Neubau–Premium drückt Richtung 10.000 €/m².

Ein von Grund auf geplantes Resort aus den 1970er Jahren – Marina mit 1.000 Liegeplätzen, vier Championship–Golfplätze, Casino, geschlossene Anlagen. Die „internationalste“ wirkende Stadt der Algarve. Colégio Internacional de Vilamoura vor Ort. Starker AL–Markt mit Nettoerträgen von 5–7 % bei gut gelegenen 2–Zimmer–Wohnungen.

Ideal für. Golfer, Marina–Leute, ganzjährige Expat–Rentner, Familien, die das CIV nutzen, Käufer von Marken–Neubau.

Nachteile. Fehlt die Seele einer organischen portugiesischen Stadt. Wohngeld 200–600 €/Monat (oft mehr) – kalkulieren Sie das ein. Commodity–Neubaurisiko im Marinabereich, wo das Angebot steigt.

Trend. Premium, im Aufwind, mit Neubau–Angebot an der Spitze, das Kapazität hinzufügt.

Quarteira

Preis (2026): 2.500–4.000 €/m².

Der bürgerliche Nachbar Vilamouras. Hochhausblöcke säumen die Strandpromenade, Preise ~halb so hoch wie in Vilamoura, AL–Volumen erheblich.

Ideal für. Rendite–Käufer, die bereit sind, Commodity–Hochhausbestand zu halten; Einheimische; Einstiegskäufer an der Küste.

Nachteile. Überangebotsrisiko in älteren 1980er–Gebäuden mit aufgeschobener Instandhaltung; Massenmarktgefühl.

Trend. Stabil; einige ältere Blöcke sind übertouriert.

Almancil

Preis (2026): 4.500–7.500 €/m²; umgebende Villen–Zonen (Vale Formoso, Quinta Verde) drücken auf 8.000+ €/m².

Das Dienstleistungs–Hub des Golden Triangle – wo Bewohner von Quinta do Lago und Vale do Lobo einkaufen und ihre Kinder zur Nobel Almancil schicken. Der dichteste Cluster von Luxus–Maklern, Privatbanken und Premium–Dienstleistungen an der Algarve.

Ideal für. Familien, die die Nobel Almancil nutzen und nicht innerhalb von Quinta do Lago oder Vale do Lobo wohnen müssen; Käufer, die Golden–Triangle–Dienste ohne Golden–Triangle–Preise wollen.

Nachteile. Die Stadt Almancil selbst ist eher funktional als charmant; man braucht ein Auto für alles.

Trend. Im Aufwind, dem Golden Triangle folgend.

Quinta do Lago

Preis (2026): 8.000–18.000 €/m². Der idealista–Angebotspreis–Snapshot vom Februar 2026 meldet 11.170 €/m², +34,6 % im Jahresvergleich – aber das ist ein notorisch dünnes Segment, in dem Durchschnitte sich bei einer Handvoll Marken–Neuaufgaben scharf bewegen. **Behandeln Sie es als richtungsweisenden Snapshot, nicht als den Preis.** Der Einstiegspreis für eine Villa liegt jetzt über 2 Mio. €.

Der Höhepunkt des Algarve–Luxus – 2.000–Acre–Anwesen, drei Championship–Golfplätze, See, Country Club, internes Straßennetz, das ihm ein Campus–ähnliches Gefühl verleiht. Die meisten Häuser sind 400–800 m² Einzelvillen auf privaten Grundstücken. Anteil ausländischer Käufer 95 %+ (UK, Irland, Belgien, Frankreich, Deutschland, Schweiz, USA).

AL. Erlaubt, aber die meisten Eigentümer nutzen es kaum oder gar nicht – sie haben für die Nutzung gekauft, nicht für die Rendite. Wenn kommerziell genutzt, können Premium–Villen 15.000–50.000 €/Woche im Hochsommer vermietet werden.

Ideal für. Global mobile Familien, die eine gemanagte Luxus–Enklave wollen; UHNW–Rentner; Trophy–Investoren.

Nachteile. Premium-Preisstellung, Anlagengebühren, ästhetische Homogenität. Dünne Liquidität an der Spitze der Preisrange bedeutet, dass der Wiederverkauf Zeit braucht.

Trend. Steil ansteigend bei Angebotspreisen; angebotsbeschränkt; das Segment ist klein genug, dass ein ruhiges Quartal die Schlagzeile bewegen kann.

Vale do Lobo

Preis (2026): 7.000–15.000 €/m². idealista meldet Durchschnittswerte um 7.400 €/m² — materiell unter Quinta do Lago.

Der ältere, entspanntere Bruder — früher gebaut (ab den 60er Jahren), um zwei Golfplätze (Royal und Ocean) und den ikonischen Praça-Strandplatz angelegt. Lockerer Gefühl als Quinta do Lago.

Ideal für. Käufer, die Golden-Triangle-Qualität, Golf und Strandzugang zu etwas niedrigeren Preisen als QdL wollen.

Nachteile. Einige ältere Villenbestände brauchen Renovierung; Anlagengebühren fallen an.

Trend. Im Aufwind, schmalerer Abstand zu Quinta do Lago als noch vor fünf Jahren.

Loulé (Stadt)

Preis (2026): 2.500–4.500 €/m² in der Altstadt, niedriger am Stadtrand.

Eine echte portugiesische Stadt — funktionierende Markthalle, Samstagmarkt, Kulturkalender (Karneval, Med Festival), Anteil ausländischer Residenten deutlich niedriger als an der Küste (~30 %). Verwaltungssitz der größeren Gemeinde Loulé, zu der das Golden Triangle gehört.

Ideal für. Käufer, die authentisches portugiesisches Stadtleben mit Nähe zum Flughafen Faro (20 Min.), zu Almancils Diensten (15 Min.) und zum Hinterland wollen; aus dem Küstenmarkt herausgepreiste Käufer.

Nachteile. Kein Strand fußläufig; Restaurantszene verbessert sich, aber immer noch enger als Lagos oder Tavira.

Trend. Unterbewertet. Der Abstand zwischen Loulé-Preisen und Almancil-Preisen (15 Minuten südlich) ist eine der auffälligsten Arbitragen der Region.

Faro

Preis (2026): 2.500–4.500 €/m².

Die regionale Hauptstadt, Sitz des internationalen Flughafens, der Universität der Algarve, des regionalen Krankenhauses. Die einzige richtige städtische Infrastruktur im Süden Portugals. Anteil ausländischer Residenten der niedrigste unter den großen Algarve-Städten (~35 %), was genau das ist, was manche Käufer wollen.

Ideal für. Ganzjährige Bewohner, Käufer, die Flughafennähe priorisieren (Flughafen Faro 10 Min.), digitale Nomaden, Berufstätige, Universitätsfamilien.

Nachteile. Kein richtiger Strand in der Stadt selbst; das Stadtzentrum hat unsanierte Strecken; Touristen verlieben sich selten in Faro so wie in Lagos oder Tavira.

Trend. Stabil steigend, unterbewertet gegenüber Küstenstädten ähnlicher Größe.

Olhão

Preis (2026): 2.500–4.500 €/m² und schnell steigend. Kumulative Gewinne 2023–2026 im Bereich von 25–40 % — die stärkste Gentrifizierungsgeschichte der Algarve.

Ein arbeitender Fischereihafen, der in fünf Jahren zur modischsten Adresse der östlichen Algarve geworden ist. Das historische Kubisten-Viertel, der arbeitende Fischmarkt, die lange Marginal-Promenade, einfacher Fährzugang zu den Ria-Formosa-Inseln. Aus Lissabon herausgepreiste Lissabonner, französische und belgische Kreative und Käufer, die früher in Lagos kauften, es aber nicht mehr können.

Ideal für. Käufer, die Wertsteigerung jagen; lissabonisches urban-dörfliches Leben ohne Lissabon-Preise; ganzjährige Bewohner.

Nachteile. Manche Straßen sind noch rau; der arbeitende Hafen ist laut und riecht nach Fisch (Feature, nicht Bug, für den richtigen Käufer); das Angebot an gut renoviertem Bestand ist knapp.

Trend. Stärkstes Wachstum an der Algarve. Steigt weiter — aber das leichte Geld ist vorbei.

Tavira

Preis (2026): 3.000–5.500 €/m², Luxus-Neubau schiebt höher.

Weithin als die hübscheste Stadt der östlichen Algarve angesehen — römische Brücke, maurisches Schloss, Kirchen aus dem 17. Jahrhundert, der Gilão-Fluss fließt durch die Mitte. Starke britische und nordeuropäische Rentnergemeinde, ganzjährige Wirtschaft, eleganter und weniger britisch als Carvoeiro. Etwa 92 % der Luxus-Neubau-Transaktionen sind ausländisch — eines der internationalsten Segmente der Algarve.

Ideal für. Rentner, Zweitwohnsitzkäufer, die Charme und Kultur wollen, Käufer, die das geschützte Klima im Osten bevorzugen.

Nachteile. Begrenzter Strandzugang (Strand auf der Insel Tavira, erreichbar per Fähre); weniger internationale Schulooptionen als in der westlichen Algarve.

Trend. Stetige Wertentwicklung, keine Euphorie, niedriges Abwärtsrisiko.

Cabanas, Manta Rota, VRSA

Preis (2026): Cabanas / Manta Rota 2.500–4.000 €/m²; VRSA 1.800–3.200 €/m².

Eine Reihe ruhigerer Dörfer östlich von Tavira plus die spanische Grenze. Cabanas mit seiner Promenade und seiner Fähre zur Lagunen-Insel, Manta Rota mit seinem langen Atlantikstrand, Altura, Monte Gordo. VRSA ist die pombalinisch gerasterte Grenzstadt. Verschlafen, sandig, unterbewertet.

Ideal für. Ruhiger Ruhestand, Nebensaison-Residenz, Strandliebhaber, die ohne urbane Energie glücklich sind. VRSA für Käufer, die Wert und Doppellandes-Lebensstil priorisieren (Spanien gegenüber dem Fluss).

Nachteile. Ruhig heißt ruhig – minimales Nachtleben, dünne Restaurantszene außerhalb der Saison. VRSA weiter weg vom Flughafen Faro (50 Min.), weniger englischsprachige Dienste.

Trend. Langsam steigend, da Tavira Käufer nach Osten schiebt. VRSA ist wohl der beste Wert an der Südküste.

Sagres, Aljezur, Salema, Burgau

Preis (2026): Salema und Burgau 4.000–5.500 €/m²; Sagres 3.500–5.000 €/m²; Aljezur 3.000–4.500 €/m². Ländlicher Premium-Neubau in der Costa Vicentina kann 6.000 €/m² überschreiten.

Die Westküste und der westliche Rand der Südküste – Surfland, niedrige Dichte, geschützter Park.

Ideal für. Surfer, Familien, die Natur statt Boutique wollen, Lifestyle-Käufer, die gerne nach Lagos zum Einkaufen fahren, Zweitwohnsitzkäufer, die Knappheitsprämie jagen.

Nachteile. Windiger als die Südküste, kühlere Sommer, weniger Dienstleistungen, längere Anfahrten zum Flughafen (1h–1h15 von Aljezur nach Faro), begrenzter Zugang zu internationalen Schulen.

Trend. Lifestyle-Premium-Preise steigen schneller als Küsten-Commodity-Bestand.

Monchique und Inland Barrocal

Die Inland-Tiefenanalyse lebt in *The Algarve Beyond the Beaches*. Käufer, die Monchique, São Brás, Alte, Querença, Silves oder Alcoutim ernsthaft erwägen, sollten diesen Leitfaden lesen, statt sich auf die komprimierte Version hier zu verlassen. Kurzfassung:

- **Monchique:** 1.500–3.000 €/m². Bergstadt, 600 m Höhe, Mineralquellen, alternative Lifestyle-Gemeinde. Waldbrandrisiko real, aber seit 2018 abgemildert.
- **São Brás de Alportel:** 2.500–3.600 €/m². Führte das Inland-Wachstum 2025 mit +17,7 % an.
- **Alte, Querença, ländliches Loulé:** 1.200–2.200 €/m². Postkarten-Dörfer, Grundstück-und-Bau-Flexibilität, traditionelles portugiesisches Dorfleben.
- **Alcoutim:** ~1.100 €/m², die niedrigste Bevölkerungsdichte des portugiesischen Festlands.

Muster im gesamten Inland: günstig im Vergleich zur Küste, schnell steigend von niedriger Basis, kein Strand fußläufig, Auto absolut notwendig, ausländische Expat-Infrastruktur dünn, aber in Bereichen vorhanden.

Mikroklimata

Die Algarve ist klein, aber klimatisch vielfältig.

Teilregion	Wind	Sommertemp.	Winter	Regen
Sagres / Costa Vicentina	Hoch	22–26 °C	Mild, aber luftig	Mäßig
Lagos / Burgau	Mittel	24–29 °C	Mild	Niedrig-mäßig
Carvoeiro / Lagoa	Mittel-niedrig	25–30 °C	Mild	Niedrig
Albufeira / Vilamoura	Niedrig	26–32 °C	Mild	Niedrig
Faro / Olhão	Niedrig	26–32 °C	Mild	Niedrig
Tavira / Cabanas	Am niedrigsten	27–33 °C	Am mildesten	Am niedrigsten
Monchique	Variabel	24–30 °C (kühler)	Kühl	Am höchsten
São Brás / Inland	Niedrig	27–35 °C (heißer)	Kühle Nächte	Niedrig

Drei Faustregeln:

- Gehen Sie nach Osten für wärmeres Wasser und weniger Wind.** Das Wasser in Tavira ist im Sommer 2–4 °C wärmer als in Sagres.
- Gehen Sie nach Westen für kühlere Sommer und frischere Luft.** Sagres überschreitet selbst im August selten 28 °C. Wenn Sie die Algarve-Sommer als drückend empfinden, ist die Antwort Costa Vicentina, nicht Klimaanlage.
- Gehen Sie ins Binnenland für größere Temperaturschwankungen.** Inland Loulé und São Brás haben heißere Sommertage und kühlere Winternächte als die Küste. Monchique bekommt deutlich mehr Regen.

Matchmaker — Beste Gebiete für Spezifische Ziele

Beste für AL-Rendite

Rang	Gebiet	Warum
1	Vilamoura	Marina- + Golf-Nachfrage, ganzjährig internationale Mieter
2	Praia da Rocha (Portimão)	Apartments mit Meerblick zu relativ niedrigen Preisen
3	Quarteira	Volumenspiel auf Commodity-Bestand
4	Albufeira (mit bestehender Lizenz)	Starke Nachfrage, regulatorisches Risiko
5	Lagos Altstadt	Premium-Renditen, 12-Monats-Saison

AL-regulatorischer Kontext. DL 76/2024 (in Kraft seit 1. November 2024) hat AL-Lizenzen mit der Immobilie übertragbar und Registrierungen dauerhaft gemacht, während die Eindämmung an die Gemeinden übertragen wurde. EU-Verordnung 2024/1028 gilt ab **20. Mai 2026** und verpflichtet Plattformen, nicht lizenzierte Immobilien auszulisten. Nettoeffekt: bestehende AL-lizenzierte Immobilien sind wertvoller als noch vor zwei Jahren; die offene Frage ist, ob Ihre spezifische Gemeinde sich Richtung Eindämmung bewegt.

Beste für Langfristige Wohnvermietung

Rang	Gebiet	Warum
1	Faro	Ganzjährige Wirtschaft, Universität, Krankenhaus
2	Olhão	Stärkste LT-Nachfrage in der östlichen Algarve
3	Portimão-Zentrum	Berufstätige Bevölkerung, Krankenhaus
4	Loulé-Stadt	Ganzjährige portugiesische Wirtschaft
5	Lagos	Ganzjährige Expat-Residenten

Beste für Ruhestand

Rang	Gebiet	Warum
1	Carvoeiro / Lagoa	Reife britisch-irische Rentnergemeinde
2	Tavira	Charme + Klima + Gesundheitszugang
3	Praia da Luz	Ruhig, fußläufig, familienfreundlich
4	Vilamoura	Dienstleistungen + ganzjährig + Golf
5	Cabanas / Manta Rota	Verschlafen, warm, erschwinglich

Beste für Familien mit Kindern

Rang	Gebiet	Warum
1	Almancil	Nobel Almancil + Dienstleistungen
2	Lagoa / Carvoeiro	Nobel Lagoa + fußläufiges Dorf
3	Vilamoura	CIV + sichere geschlossene Umgebung
4	Lagos (mit Vale Verde)	Vale Verde 15 Min., Stadtleben
5	Faro	Internationale Schulen + städtische Dienste

Beste für Surfer

Rang	Gebiet	Warum
1	Aljezur / Carrapateira	Bester Atlantik-Surf, niedrigste Dichte
2	Sagres	Mehrere Breaks in 15 Min.
3	Westliches Lagos (Porto de Mós, Luz)	Surf + Stadtleben-Balance
4	Salema / Burgau	Ruhigerer Surf, engere Gemeinde

Beste für Golfer

Rang	Gebiet	Warum
1	Vilamoura	Vier Championship-Plätze im Resort
2	Quinta do Lago / Vale do Lobo	Fünf Plätze im Golden Triangle
3	Carvoeiro (Pestana, Vale da Pinta)	Mehrere Plätze in 15 Min.
4	Lagos (Espiche, Boavista, Palmares)	Vier Plätze in 20 Min.

Beste für 5-Jahres-Wertsteigerung

Rang	Gebiet	Warum
1	Olhão	Gentrifizierung läuft weiter
2	Inland (São Brás, Silves)	Überlauf-Nachfrage, niedrige Basis
3	Loulé-Stadt	Unterbewertet gegenüber Almancil
4	Aljezur / Costa Vicentina	Lifestyle-Prämie expandiert
5	VRSA / Grenze	Günstigste Südküste holt auf

Beste für Kapitalerhalt

Rang	Gebiet	Warum
1	Quinta do Lago	Angebotsbeschränkter Luxus
2	Lagos Altstadt	Denkmalgeschützt, Knappheit
3	Carvoeiro Klippenvillen	Topografie begrenzt neues Angebot
4	Ferragudo-Kern	AL-Beschränkungen + Denkmalschutz
5	Tavira historisches Zentrum	Charme + niedriges Abwärtsrisiko

Beste Einstiegsklasse (unter 300 k€)

Rang	Gebiet	Was Sie bekommen
1	Inland (Alte, Querença, Salir)	Steindorfhaus, sanierungsbedürftig
2	Portimão-Zentrum	2-Zimmer-Apartment in arbeitender Stadt
3	VRSA / Monte Gordo	2-Zimmer-Apartment in Strandnähe
4	Quarteira (älterer Block)	2-Zimmer-Apartment in Strandnähe
5	Olhão (wird schwieriger)	Sanierungsbedürftiges Stadthaus

Beste Ultra-Luxus (3 Mio. €+)

Rang	Gebiet	Warum
1	Quinta do Lago	Apex des Marktes
2	Vale do Lobo	Etwas entspannter Luxus
3	Lagos (Meia Praia, Porto de Mós)	Premium-Strandvillen
4	Vilamoura Marken-Neubau	Marina-Front-Apartments
5	Carvoeiro Klippenvilla	Trophy durch Knappheit

Hot Trends 2026

Olhão. Kumulative Gewinne von 25–40 % über 2023–2026. Steigt weiter, Tempo mäßigt sich. Das Narrativ der zu Kreativen gewordenen Fischer ist real; das historische Zentrum ist endlich; gut renovierter Bestand ist jetzt wirklich knapp.

Loulé-Stadt. Die Arbitrage zwischen Loulé-Stadt (2.500–4.500 €/m²) und Almancil (4.500–7.500 €/m²) ist nicht nachhaltig. Ganzjährige portugiesische Stadt mit 15-minütigem Küstenzugang und 20-minütigem Flughafenzugang.

Aljezur und Costa Vicentina. Lifestyle-Premium-Preisstellung ist real und beschleunigt sich. Käufer, die Natur und Surf wollen, sind zunehmend bereit, Küstenpreise für inlands-küstennahe Immobilien zu zahlen, weil das Angebot durch den Naturpark begrenzt ist.

São Brás de Alportel und Inland-Barrocal. +17,7 % im Jahr 2025. Aus dem Küstenmarkt herausgepreiste Käufer finden 20 Minuten nördlich echten Wert.

Östliche Algarve allgemein. Der gesamte Streifen von Faro bis VRSA wird neu bepreist, da Lagos und Quinta do Lago an Raum verlieren.

Gesättigte und Abkühlende Gebiete

Albufeira-Commodity-Bestand. Hohes Angebot an mittelhohen Apartments im Streifen Areias de São João und ähnlichen Gebieten, AL-Regulierungsrisiko, abkühlende Kapitalwerte. Premium-Bereiche (Falésia, Markenresorts) halten den Wert; Commodity nicht.

Quarteira ältere Hochhäuser. Einige 1980er-Blöcke mit aufgeschobener Instandhaltung sehen sich Überangebot gegenüber. Preisdifferenzen gegenüber modernem Bestand weiten sich aus.

Praia da Rocha Mittelklasse. Starke AL-Konkurrenz, veralteter Bestand, schwache Wertentwicklung. Renditen existieren, aber die Anlageklasse ist nicht der Ort, an dem Sie aufzinsen wollen.

Ein Teil des Quinta-do-Lago-Commodity-Neubaus. Ein Teil des jüngsten Neubaus ist aggressiv gegenüber historischen Quinta-Benchmarks bepreist. Echter Luxus performt weiter; Volumen-Neubau an der Spitze des Marktes verdient die Frage „Wie sieht der Wiederverkauf 2031 aus?“.

Budget-Bänder (2026)

Schnelle Orientierung. Für eine detaillierte Preis-pro-Produkt-Analyse nach Stadt siehe die obigen Stadt-Tiefenanalysen und *The Real Cost of Owning*.

- **150–250 k€:** Steindorfhaus mit Renovierungsbedarf im Binnenland (Alte, Querença, Salir, Alcoutim); ältere 1-Zimmer-Wohnung in Portimão, Quarteira, VRSA oder Monte Gordo. Dieses Budget kauft nichts mehr in Lagos, Carvoeiro oder im Golden Triangle.
- **250–450 k€:** 2-Zimmer-Apartment in Lagos-Peripherie, Carvoeiro-Peripherie oder Tavira-Zentrum; renoviertes 2-Zimmer-Stadthaus in Olhão, Faro, Loulé-Stadt; Villa im Binnenland.
- **450–750 k€:** Stadthaus oder kleinere Villa mit Pool im Bereich Lagos, Carvoeiro, Albufeira; 3-Zimmer-Wohnung in Vilamoura oder zentralem Lagos; größere Villa mit Grundstück in Aljezur, Sagres, Inland-Barrocal; renoviertes traditionelles Haus im Ferragudo-Kern.
- **750 k€–1,5 Mio. €:** Moderne Villa mit Pool in Almancil-Peripherie, Lagos-Vororten, Carvoeiro-Hügeln; Premium-Wohnung in der Marina von Vilamoura, Quinta do Lago, Vale do Lobo; 3-Zimmer am Strand in Praia da Luz, Salema, Tavira.
- **1,5–5 Mio. €:** Einstiegs-3- bis 4-Zimmer-Villa in Quinta do Lago und Vale do Lobo; Premium-Villa in Lagos Meia Praia, Porto de Mós, Carvoeiro-Klippen; Apartment in Marken-Projekt.
- **5 Mio. €+:** Frontline-Golf- oder See-Villa in Quinta do Lago; Strandvilla in Vale do Lobo, Lagos; ländliche Quinta auf Anwesensgröße.

Rechnen Sie 7–10 % für IMT, Stempelsteuer, Rechts- und Eintragungskosten hinzu. Für nicht ansässige Käufer gilt der pauschale IMT-Satz von 7,5 % gemäß Lei 9-A/2026 (verkündet am 2. März 2026; *decreto-lei autorizado* verkündet am 12. Mai 2026) auf Wohnerwerbungen, mit fünf Ausnahmen (bestehende PT-Residenten, Käufer, die innerhalb von 2 Jahren ansässig werden, zurückkehrende portugiesische Auswanderer, Vermietungsverpflichtungen zu moderaten Mieten, Staatsdienst im Ausland). Bestätigen Sie den operativen Status bei der Beurkundung — der Durchführungs-DL muss bis zum 2. September 2026 erlassen werden.

Entscheidungsrahmen

Die Reihenfolge zählt. Gehen Sie in dieser Reihenfolge vor.

Schritt 1 — Definieren Sie das Ziel. Rendite, Lifestyle, Ruhestand, Familie, Wertsteigerung, Kapitalerhalt, Trophy. Sie können zwei davon in einer Immobilie haben; Sie können nicht alle haben. Wählen Sie das dominante.

Schritt 2 — Definieren Sie die Lifestyle-Nicht-Verhandelbaren. Fußläufig / überall-hinfahren. Internationale Schule innerhalb von 15 Minuten / nicht nötig. Ganzjährige Community / OK mit saisonal. Strand zu Fuß / OK mit 5–10 Minuten Fahrt. Portugiesisch fließend / nur Englisch. Ruhig / urbane Energie.

Schritt 3 — Setzen Sie das Budget ehrlich. Kauf + 7–10 % Steuern und Gebühren, plus Möbel, eventuelle Renovierung, plus jährliche Haltekosten (IMI, Wohngeld, Versicherung, AL-Verwaltung falls zutreffend). *The Real Cost of Owning* quantifiziert den vollständigen Stack.

Schritt 4 — Eliminieren Sie Teilregionen. Verwenden Sie die obigen Matchmaker-Tabellen. Die meisten Käufer können 70 % der Algarve in 30 Minuten ausschließen, sobald die Schritte 1–3 klar sind.

Schritt 5 — Besuchen Sie die verbleibenden Teilregionen in der Nebensaison. Februar und November sagen Ihnen die Wahrheit über eine Stadt. August nicht. Praia da Luz im Februar ist ein anderer Ort als Praia da Luz im August. Dasselbe gilt für Lagos. Dasselbe für Albufeira. Der Nebensaison-Besuch ist der einzige prädiktivste Due-Diligence-Schritt, den Sie unternehmen können.

Schritt 6 — Dann erst schauen Sie sich Objekte an. Die Objektauswahl innerhalb einer Teilregion ist der *einfache* Teil. Die Teilregionswahl entscheidet, ob Sie glücklich sind und ob der Vermögenswert performt.

FAQs

Westliche oder östliche Algarve 2026? Unterschiedliche Wetten. Der Westen (Lagos, Carvoeiro, Golden Triangle) ist reif mit stetiger Wertentwicklung und begrenztem Abwärtsrisiko — ein Kapitalerhaltungsspiel. Der Osten (Olhão, Tavira, Faro) hatte 2023–2026 stärkere Gewinne und wohl mehr Luft, weil er günstiger startete — ein Wertsteigerungsspiel. Das Inland ist das Spiel mit dem höchsten Wachstum bei niedriger Basis.

Wohin gehen britische Käufer jetzt? Lagos, Carvoeiro/Lagoa, Praia da Luz, Tavira bleiben dominant. Die neuere Kohorte britischer Käufer nach 2024 (mit amerikanischem Budget) landet zunehmend im Golden Triangle und im Premium-Produkt in Lagos.

Wo kaufen Amerikaner? Lagos sah nach 2024 das stärkste Wachstum des US-Anteils, gefolgt vom Golden Triangle. Amerikaner neigen zu höherwertigen Immobilien mit Meerblick und englischsprachigen Diensten.

Wo finde ich noch echte Schnäppchen? Inland-Barrocal (Alte, Querença, Salir, ländliches São Brás), Alcoutim und das Guadiana-Tal, VRSA und der unmittelbare Grenzstreifen, ältere Apartments in Monte Gordo, Portimão-Stadtkern. Keines ist mehr ein Geheimnis — aber sie sind weiterhin deutlich günstiger als die Küstenstreifen.

Ist Olhão schon zu spät? Die einfachsten 25–40 % Gewinne sind vorbei. Die nächsten 5 Jahre werden langsamer sein, aber das Gentrifizierungsnarrativ ist real und der historische Kern ist endlich. Käufer, die rein auf Wertsteigerung fokussiert sind, sollten selektiver sein; Käufer, die auf Lifestyle-plus-Wertsteigerung fokussiert sind, können noch gut bepreisten Bestand finden.

Wo sollte ich vermeiden? Nirgendwo universell. Untersegmente, bei denen Vorsicht geboten ist: 1980er-Commodity-Hochhäuser in Quarteira und Praia da Rocha mit aufgeschobener Instandhaltung; AL-abhängiger Bestand in Albufeira angesichts des regulatorischen Risikos; Neubau ganz oben in der Quinta-do-Lago-Range, wo sich die Preise bei dünnem Volumen am schnellsten bewegt haben. Keines ist pauschal zu vermeiden; alle erfordern engere Due Diligence.

Wie ist die Flughafenzugangs-Realität? Faro ist der einzige Verkehrsflughafen. Fahrtzeiten: Lagos 50–60 Min., Carvoeiro 35 Min., Vilamoura 25 Min., Quinta do Lago 15 Min., Faro 5 Min., Tavira 30 Min., VRSA 50 Min., Aljezur 70 Min., Monchique 60 Min.

Internationale Schulen — wie ist das echte Bild? Drei bedeutsame Cluster: Nobel Algarve (Campus Lagoa + Almancil), Colégio Internacional de Vilamoura, Vale Verde (Burgau, nahe Lagos). Wenn Schulen nicht verhandelbar sind, haben Sie effektiv drei Wohnzonen: Lagos/Burgau, Lagoa/Carvoeiro und den Korridor Golden Triangle/Almancil/Vilamoura. Optionen in der östlichen Algarve sind dünner.

Wie groß ist das AL-Regulierungsrisiko? Real, aber beherrschbar. Mitte 2026 gibt es kein algarveweites Verbot; Gemeinden können Eindämmungszonen gemäß DL 76/2024 ausweisen. Albufeira ist am aktivsten; Lagos und Loulé beobachten. Bestehende Lizenzen sind jetzt mit der Immobilie übertragbar und verfallen nicht. Die EU-Verordnung 2024/1028 ab 20. Mai 2026 zwingt Plattformen, nicht lizenzierte Immobilien auszulisten — was bedeutet, dass eine bestehende lizenzierte Immobilie mehr wert ist, nicht weniger, als noch vor zwei Jahren.

Ist die Algarve 2026 überteuert? Im Vergleich zu ihrer eigenen Geschichte, ja. Im Vergleich zu vergleichbaren Mittelmeerküsten (Costa-del-Sol-Prämie, Côte d'Azur, Toskana), nein — die Algarve ist immer noch 20–40 % günstiger als ein vergleichbares Produkt in Spanien oder Frankreich. Die Premium-Segmente preisen aggressiv; die Inland- und Ost-Segmente bieten noch echten Wert. Es gibt keine einzelne Antwort, weil es keinen einzelnen Algarve-Markt gibt.

Schlussfolgerung

Wählen Sie zuerst die Teilregion. Dann die Immobilie. Die Algarve belohnt Käufer, die diese Arbeit in der richtigen Reihenfolge erledigen; sie bestraft Käufer, die sich in ein Inserat in einer Stadt verlieben, die sie nie im Februar besucht haben.

Der größte Fehler, den wir in der Käuferberatung sehen, ist, dass Käufer sich am regionalen Durchschnitt verankern (3.139 €/m² laut INE) oder, schlimmer, an einer viralen Angebotspreis-Schlagzeile (11.170 €/m² für Quinta do Lago) und eine dieser Zahlen verwenden, um zu beurteilen, ob ein spezifisches Tavira-Stadthaus oder ein spezifisches Lagos-Apartment „fair bepreist“ ist. Der Algarve-Durchschnitt ist ein statistisches Artefakt. Der Preis, gegen den Sie benchmarken sollten, ist der Preis vergleichbarer tatsächlich gehandelter Objekte in denselben 3–5 Straßen über die letzten 12 Monate. Alles andere ist Rauschen.

Entscheiden Sie, was Sie wollen. Besuchen Sie im Februar. Dann kaufen Sie.

Verwandte Lektüre

- **The Algarve Beyond the Beaches** — die Inland-Spezialisten-Tiefenanalyse: Monchique, São Brás, Alte, Querença, Silves, Alcoutim.
- **Invest in the Algarve** — anlegerorientierte Schicht: AL-Mikromärkte, Rendite nach Gebiet, regulatorische Exponierung. Verweist hierher für Geografie.
- **Lifestyle Buyer Guide** — die 8 Lifestyle-Archetypen und wie sich jeder auf Teilregionen abbildet.
- **Retirement in Portugal** — für Rentner: Gesundheit, Fußläufigkeit, steuerliche Reihenfolge.
- **First Home in Portugal** — Einstiegskäufer: HPP-Befreiung, IMT Jovem, steuerlicher Grundstock.

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir sind eine käuferseitige Beratung. Wir listen keine Immobilien; wir vertreten Käufer. Für Algarve-Geografieentscheidungen speziell:

- **Teilregions-Briefing-Gespräch (90 Min., 350 €)**. Sie bringen Ziel + Budget + Nicht-Verhandelbares mit; wir führen Sie durch die 3–5 Teilregionen, die tatsächlich passen, und die 25+, die nicht passen. Spart etwa 40 Stunden Eigenrecherche und viele verschwendete Erkundungsreisen.

- **Immobilienuche-Mandat (vollständige Buyer's-Agent-Vertretung).** Honorar abhängig von Budgetband und Umfang. Wir beschaffen, präselektieren, besichtigen, verhandeln und betreuen den Rechts-/Steuer-/Strukturierungs-Stack.
- **Einzelobjekt-Audit (600 €).** Sie haben ein bestimmtes Objekt im Blick; wir prüfen Straßenvergleiche, Titel, AL-Status, strukturelle Risiken und wahrscheinliche Wiederverkaufliquidity.

Buchen Sie ein unverbindliches 20-minütiges Erstgespräch unter 2ndhaus.pt.

Quellen

Primärquellen:

- INE — Estatísticas de Preços da Habitação ao Nível Local (Jahresdaten 2025, veröffentlicht April 2026; Median Algarve 3.139 €/m², Landesmedian 2.076 €/m², ausländischer Käuferanteil 27,6 %).
- DL n.º 76/2024, vom 23. Oktober — aktueller AL-Rahmen, in Kraft seit 1. November 2024.
- Verordnung (EU) 2024/1028 — EUR-Lex — Datenaustausch zur Kurzzeitvermietung, gilt ab 20. Mai 2026.
- Lei n.º 9-A/2026, vom 6. März — DR — Wohnsteuerpaket, einschließlich pauschaler 7,5 % IMT für Nichtansässige (operativ vorbehalten des DL bis 2. September 2026).

Weiterführende Lektüre (Sekundärquellen, Angebotspreis- und Marktkommentar):

- Idealista — Quinta do Lago luxury living and property prices 2026 (Quelle der Zahl 11.170 €/m² Feb. 2026 in Angebotspreisen; dünnes Segment, richtungsweisend).
- Idealista — House prices rise 16.8% to €2,076 per m²
- Investropa — Housing Prices in the Algarve 2026
- Compass Property Sales — Tavira market predictions 2026
- Properstar — Olhão housing price

Erwähnte Schulen: Nobel Algarve British International School, Vale Verde International School, Colégio Internacional de Vilamoura.

Zuletzt aktualisiert: 15. Mai 2026. Geprüft gegen CANONICAL_FACTS.md (2026-05-15). Dies ist die geografische Master-Referenz der Algarve im 2nd Haus-Korpus; vierteljährlich oder bei wesentlichen Gesetzesänderungen aktualisiert.

PAKET · 03

Portugiesische Immobilien ohne den Aufwand, Vermieter zu sein

- **TL;DR:** „Passive“ portugiesische Immobilien, die ein abwesender Eigentümer mit unter fünf Stunden pro Monat halten kann, liefern **3 %–5 % netto** nach portugiesischer Steuer — nicht die 6 %–9 %, die in Broschüren beworben werden. Alles darüber ist ein Nebenjob, der als Investment verkleidet ist.
- **TL;DR:** „Garantierte Renditen“ bei Branded Residences laufen fast immer nach 3–5 Jahren aus, werden auf den Nettopreis berechnet (nicht auf die Gesamtkosten) und werden mit Ihren persönlichen Nutzungswochen verrechnet. Kalkulieren Sie die nicht garantierten Jahre, nicht die Schlagzeile.
- **TL;DR:** Seit November 2024 sind AL-Lizenzen **mit der Immobilie übertragbar** (DL 76/2024). Die in älteren Leitfäden verbreitete Aussage „Sie müssen nach dem Kauf neu lizenzieren“ ist falsch. Die eigentliche Wiederverkaufsvariable ist der Status der Eindämmungszone, nicht die Lizenz selbst.

Realitätscheck 2026 — wirklich passive Nettorendite, nach portugiesischer Steuer, nach Verwalter

- **Langfristige Wohnungsvermietung, vollständig delegiert:** 2,5 %–3,5 % netto nach portugiesischer Steuer für einen Nichtansässigen.
- **Full-Service-AL in Tier-1-Lage an der Algarve:** 4 %–5 % netto in einem guten Jahr, 2 %–3 % in einem schwachen Jahr.
- **Branded Residence mit Rental Pool, nach der Garantiephase:** 2,5 %–4 % netto plus Eigennutzungswochen.
- **Anteile portugiesischer offener FII / SIGI:** 3 %–5 % netto Ausschüttung, mit monatlicher Liquidität (FII) oder sofortiger Liquidität (SIGI).

Die in Marketingunterlagen dominierenden Bruttorenditen von 8 %–12 % setzen voraus, dass *Sie* die Arbeit machen. Bezahlen Sie jemanden Kompetenten dafür, dass er es richtig macht, und der Großteil der Marge verschwindet.

1. Der Mythos „kaufen und vergessen“

Jedes Off-Plan-AL-Verkaufsdeck, jede Branded-Residence-Broschüre, jede instagramtaugliche Algarve-Villen-Anzeige wiederholt dasselbe Versprechen: Kaufen Sie den Vermögenswert, geben Sie uns die Schlüssel, kassieren Sie den Scheck. *Kaufen und vergessen. Mailbox money. Wirklich passiv.* Es ist eine der konsequentesten Falschdarstellungen im portugiesischen Immobilienmarkt.

Dieser Leitfaden ist käuferseitig. Er definiert, was „passiv“ tatsächlich in Kalenderstunden und Euro bedeutet, durchläuft die sechs Vehikel, die echt hands-off Exposure liefern können, und vergleicht die realistischen Nettorenditen 2026 *nach* Verwalter, Steuer und Ausstiegskosten. Die ehrliche Antwort ist, dass eine Exposure zu portugiesischem Immobilienbesitz unter fünf Stunden pro Monat existiert — sie liefert nur selten mehr als 5 % netto, und die Struktur, die das schafft, ist fast nie die mit der attraktivsten Bruttozahl auf der Broschüre.

Dieser Leitfaden richtet sich an:

- Ausländische Investoren mit **200.000 € – 2 Mio. € Allokationskapital** (kein Lifestyle-Kapital).
- Eigentümer, die **im Ausland leben, Portugal 1–2 Mal pro Jahr besuchen** und mit 3 %–4 % netto kalkulieren.
- Käufer, die ihren Hauptwohnsitz bereits schuldenfrei besitzen und portugiesische Immobilien als **Bilanzallokation, nicht als Einkommen** behandeln.

Wenn Sie häufig in Portugal sein wollen, die Immobilie selbst betreiben möchten oder die Miete zum Leben brauchen, sind Sie kein passiver Investor — Sie sind Eigentümer-Betreiber, und stattdessen gelten die Leitfäden *traditional-long-term-rental* oder *invest-in-the-algarve*.

2. Das Passivitätsspektrum

Nicht alle „passiven“ Investments sind gleich passiv. So ranken die Hauptoptionen tatsächlich nach realer Eigentümerbeteiligung:

Stufe	Vehikel	Eigentümergehen/Monat	Typische Nettoerendite (2026)	Liquidität
100 % passiv	SIGI-Aktien, offener FII	0-1 (Abrechnungen prüfen)	3 %-5 %	Hoch bis mittel
95 % passiv	Branded Residence mit Rental Pool	1-2	2,5 %-4 % (oft garantiert in den Anfangsjahren)	Niedrig
90 % passiv	Immobilien-Crowdfunding (diversifiziert)	<1	5 %-7 % geliefert (8 %-10 % beworben)	Bis Exit gebunden
80 % passiv	Langfristige Wohnungsvermietung mit Verwalter	2-4	2,5 %-3,5 % netto nach Steuer	Niedrig
60 % passiv	AL mit Full-Service-Verwalter	4-8	3 %-5 % netto nach Steuer	Niedrig
30 % passiv	AL ferngesteuert mit Reinigungsteam	15-30	5 %-7 % netto nach Steuer	Niedrig
0 % passiv	AL vollständig durch Eigentümer betrieben	40+	7 %-10 % (brutto Ihrer eigenen Arbeit)	Niedrig

Unterhalb der Linie **60 % passiv** wird das Investment zum Job, unabhängig vom Marketing des Betreibers. Der Rest dieses Leitfadens konzentriert sich auf die oberen Stufen, mit einem offenen Blick auf AL-mit-Full-Service-Verwalter, weil das meiste Kunden in unserem Bereich von 350.000 € – 800.000 € tatsächlich kaufen.

3. Vehikel 1 – Direkteigentum mit Hausverwalter

Dies ist die häufigste „passive“ Route, die ausländische Investoren in Portugal wählen. Sie kaufen eine Wohnung oder Villa, übergeben einem Verwalter die Schlüssel und kassieren (den Großteil) der Miete. Es gibt zwei Untermodelle, und sie zu verwechseln ist der größte Fehler, den wir sehen.

3A. Langfristige Wohnungsvermietung mit Hausverwalter

Sie schließen einen Wohnmietvertrag (typischerweise 1, 3 oder 5 Jahre) unter dem NRAU-Regime ab. Eine Hausverwaltung kümmert sich um Mieterauswahl, Vertragsverwaltung, Mieteinzug, monatliche Abrechnungen, kleine Instandhaltungen und die jährliche Steuererklärung.

Typische Ökonomie 2026: Verwaltergebühr 5 %-10 % der Monatsmiete; Mietervermittlung (einmalig) 50 %-100 % einer Monatsmiete; Instandhaltungsrücklage 0,5 %-1 % des Objektwerts/Jahr; IMI 0,3 %-0,45 % des VPT; Versicherung 200-500 €/Jahr; Leerstand ~1 Monat alle 3 Jahre. Bruttoerenditen liegen bei **3,8 %-4,7 %** in Lissabon Prime, **4 %-6 %** an der Algarve-Küste, **5 %-7 %** in Porto.

Beispielrechnung – Zweizimmerwohnung in Lissabon, Langzeitvermietung, nichtansässiger Eigentümer

- Kaufpreis: 450.000 €
- Monatsmiete: 1.800 € (Bruttoerendite 4,8 %)
- Jahresmiete: 21.600 €
- Verwaltergebühr (8 %): -1.728 €
- Mietervermittlung amortisiert (5-Jahres-Vertrag, 1 Monat Gebühr): -360 €
- Instandhaltungsrücklage (0,7 %): -3.150 €
- IMI: -650 €
- Versicherung: -280 €
- Hausgeld (Eigentümeranteil): -720 €
- **Netto vor Einkommensteuer:** 14.712 € (3,27 % vom Preis)
- Portugiesische IRS Categoria F (28 % Pauschale auf Nettomiete für Nichtansässige): -4.119 €
- **Netto nach Steuer:** 10.593 € → **2,35 % Netto-nach-Steuer-Rendite**

Das ist die realistische, vollständig delegierte, nichtansässige, nach-portugiesischer-Steuer-Zahl bei einer Prime-Langzeitvermietung in Lissabon. Sie ist nicht schlecht – sie entspricht nur nicht dem Anzeigentext. **Hinweis:** Wenn der Vertrag auf *renda moderada*-Niveau (≤ 2.300 €/Monat, ≥ 3 Jahre) unter Lei 9-A/2026 abgeschlossen wird, sinkt der IRS-Satz des Vermieters von 28 % auf **10 %** bis 2029, was dasselbe Beispiel auf ~3,0 % netto bringt.

3B. AL (Alojamento Local) Kurzzeitvermietung mit Full-Service-Verwalter

Sie kaufen eine Immobilie in einer Touristenregion, registrieren sie im RNAL als AL und übergeben den gesamten Betrieb an ein spezialisiertes Unternehmen. Es vermarktet das Inserat, kümmert sich um Buchungen, macht Check-ins, Reinigung, Wäsche, Instandhaltung, Gästesupport, Buchhaltung und SEF-Gästeregistrierung. Sie erhalten eine monatliche Abrechnung und eine Überweisung.

Verwaltergebühren 2026, Portugal:

Region / Service	Gebührensprende
Full-Service-AL Algarve	18 %–28 % des Netto-Buchungserlöses
Premium-Villa Algarve (Pool, Garten, Concierge)	25 %–35 %
Städtischer AL Lissabon / Porto	18 %–25 %
Comporta / Alentejo-Küste	25 %–30 %
Inserats-Einrichtungsgebühr	300–800 € einmalig

Betriebskosten für AL – Verwaltung, Reinigung (oft an den Gast weitergegeben), Nebenkosten, Pflichtversicherung, RNAL-Compliance, Plattformgebühren – verbrauchen typischerweise **30 %–40 % des Bruttoumsatzes** vor portugiesischer Steuer.

Beispielrechnung – Zweizimmer-AL an der Algarve, Full-Service verwaltet, nichtansässiger Eigentümer

- Kaufpreis: 350.000 €
- Brutto-Buchungserlös: 38.000 €/Jahr (eine realistische, nicht aggressive Full-Service-Zahl)
- Verwaltungsgebühr (22 % vom Nettoerlös): –7.500 €
- Nebenkosten, Internet, Verbrauchsmaterial: –2.400 €
- AL-Versicherung + Hausgeld: –1.400 €
- IMI + RNAL-Compliance: –900 €
- Instandhaltungs- und Ersatzrücklage (1,5 %): –5.250 €
- **Netto vor Einkommensteuer:** 20.550 € (5,87 % vom Preis)
- Portugiesische Steuer (AL Categoria B, vereinfachtes Regime, 35 % Koeffizient auf Brutto, besteuert nach IRS-Skala für Nichtansässige; effektiv ca. 25 % angenommen): ≈ –3.300 €
- **Netto nach Steuer:** ~17.250 € → **4,93 % Netto-nach-Steuer-Rendite**

Das ist tatsächlich attraktiv – aber nur, wenn vier Bedingungen erfüllt sind:

1. Der Verwalter ist kompetent (ein großes „wenn“ – siehe §8 Prüfung).
2. Die Lage trägt 60 %+ Auslastung übers Jahr.
3. Die Einheit liegt in einer Gemeinde, die **nicht** in einer kommunalen Eindämmungszone liegt, die für neue AL geschlossen ist.
4. Nichts geht kaputt: keine Gästebeschwerde, kein Versicherungsstreit, keine Compliance-Änderung.

Senken Sie die Auslastung von 65 % auf 50 % – ein schlechter Sommer – und die Nettoendite nähert sich 2,5 %.

Was sich 2024–2026 geändert hat (und was ältere Leitfäden falsch gemacht haben)

- **AL-Lizenzen sind seit dem 1. November 2024 mit der Immobilie übertragbar** unter DL 76/2024. Der Käufer erbt die bestehende RNAL-Registrierung. Er muss **nicht** nach dem Kauf neu lizenzieren. Das widerspricht praktisch allen Vor-2025-Investorenhalten zum portugiesischen AL – einschließlich älterer Versionen dieses Leitfadens.
- Die **CEAL (außerordentliche AL-Abgabe) wurde aufgehoben** durch dasselbe Dekret. Die fünfjährige Wiedergenehmigungspflicht ist ebenfalls weg – Registrierungen sind dauerhaft, vorbehaltlich kommunaler Eindämmung.
- Die **EU-Verordnung 2024/1028 gilt ab dem 20. Mai 2026**, was Plattformen zwingt, nicht lizenzierte Angebote zu entfernen, und die Daten standardisiert, die Mitgliedstaaten verlangen können. Die portugiesische Umsetzung wird noch finalisiert; rechnen Sie ab H2 2026 mit strengerer Plattform-Compliance.
- **Was für den Wiederverkauf am wichtigsten bleibt:** der Eindämmungsstatus der spezifischen Gemeinde. In einer *zona de contenção* werden keine neuen AL-Registrierungen ausgestellt, was die lizenzierte Einheit *wertvoller* macht – aber auch die Möglichkeit eines künftigen Käufers einschränkt, den Vermögenswert umzunutzen. Prüfen Sie den aktuellen Status bei der câmara municipal, bevor Sie den CPCV unterzeichnen.

4. Vehikel 2 — Branded Residences mit Rental Pool

Branded Residences — Wohnungen innerhalb eines hotelmanagerten Resorts, einzeln verkauft — werden als das Vergleichbar zu „wirklich“ passivem Eigentum an einer physischen portugiesischen Immobilie vermarktet. Sie kaufen eine Einheit, der Hotelbetreiber verwaltet sie, Ihre Einheit wird als Teil eines Pools vermietet, und Sie erhalten einen Anteil am Erlös. Viele Programme bieten in den Anfangsjahren garantierte Mindestrenditen.

Wir verkaufen diese regelmäßig. Unsere Sicht: Sie funktionieren für ein bestimmtes Käuferprofil und schlecht für alle anderen.

Wie das Rental-Pool-Modell tatsächlich funktioniert

Sie besitzen das Volleigentum einer bestimmten Wohnung. Sie schließen einen langfristigen Betriebsvertrag (typischerweise 5–15 Jahre, oft beim Erwerb verpflichtend), unter dem der Betreiber Ihre Einheit in das buchbare Inventar aufnimmt. Erlöse aus dem Pool werden an die Eigentümer verteilt — meist gewichtet nach Einheitsgröße, Saison und individueller Buchungshistorie — abzüglich einer Betriebsgebühr von typischerweise 35 %–50 % des Brutto.

Sie erhalten in der Regel auch **Eigennutzungswochen** (zwischen 21 und 183 Tagen/Jahr je nach Programm), was die Lifestyle-Rechnung dramatisch entspannen kann, wenn die Einheit dort liegt, wo Sie Zeit verbringen möchten.

Branded Residences in Portugal — 2026

Die aktivsten Programme im Jahr dieses Leitfadens:

- **Pine Cliffs Residence** (Sheraton / Luxury Collection by Marriott), Albufeira — Ocean Suites, ~154 Volleigentumseinheiten. Vermarktet mit 5 % Mindestrendite in den Anfangsjahren.
- **The Residences at Victoria by Anantara**, Vilamoura — Betreiberwechsel zu Fairmont/Accor läuft; aktuelle Betreiberpflichtungen vor Unterzeichnung prüfen.
- **Six Senses Comporta** (Eröffnung 2028) — Hotel mit 70 Schlüsseln + 58 Branded Residences. Off-Plan vermarktet; Renditen noch nicht etabliert.
- **The Residences at Hyatt Regency Lisbon, Aroeira Collections by Missoni, W Algarve Residences, Westin / Marriott Residences Salgados, Karl Lagerfeld Branded Units** — 2026 in verschiedenen Phasen aktiv.

Lesen Sie den Vertrag vor der Broschüre

Vorteile	Nachteile
Tatsächlich unter 2 Eigentümerstunden/Monat	Markenaufschlag von 20 %–25 % gegenüber vergleichbarer markenfreier Immobilie
Hotelbaustandard, professioneller Betrieb	Lange Pflicht-Lock-ups im Rental Pool
Eigennutzungswochen vertraglich integriert	Wiederverkaufsmarkt ist dünn; rechnen Sie mit 12–24 Monaten Ausstieg
Qualifiziert oft für spezifische Aufenthaltsprogramme	Betreiberabhängigkeit: Risiko von Markenwechsel, Insolvenz oder Misswirtschaft
Planbares, oft garantiertes Einkommen in den ersten Jahren	Garantien laufen fast immer nach 3–5 Jahren aus, danach hängt der Erlös am Pool

Das Kleingedruckte der „garantierten Rendite“. In jedem Vertrag, den wir gelesen haben, ist die Garantie:

1. Berechnet auf den **Netto-Kaufpreis**, nicht auf die Gesamtkosten (die nach IMT, Stempelsteuer, Recht und Einrichtung typischerweise 8 %–12 % höher liegen).
2. **Mit jeder persönlichen Nutzung verrechnet** — jede Woche, die Sie dort verbringen, ist Erlös, den Sie nicht verdienen.
3. **Läuft nach 3–5 Jahren aus**, danach fahren Sie mit dem tatsächlichen Rental Pool, der nach Abzug des Betreiberanteils oft 2 %–3 % netto liefert.
4. **Abhängig von der Solvenz des Betreibers** und davon, dass das Resort eine angemessene Auslastung erreicht. Lesen Sie, was mit der Garantie in einem Force-Majeure-Szenario passiert.

Ein Deal mit 5 % Garantie, der in Jahr 6 zu 2,5 % Pool-Rendite wird, ergibt im Schnitt etwa **3 % gemischt über einen 10-Jahres-Horizont** — vor Ausstiegskosten. Das liegt unter der FII-Alternative, mit deutlich schlechterer Liquidität. Wenn Sie eine Branded Residence kaufen, kaufen Sie sie, weil Sie den Lifestyle-Zugang an einem Ort wollen, an dem Sie ohnehin Zeit verbringen wollten. Sie als reines Rendite-Spiel zu kaufen, rechnet sich fast nie.

5. Vehikel 3 — Portugiesische Immobilienfonds (FII)

Fundos de Investimento Imobiliário sind kollektive Vehikel, reguliert durch die portugiesische **CMVM**. Offene Fonds (FIIA) ermöglichen Zeichnung und Rückgabe zum NAV mit 30–90 Tagen Frist; geschlossene Fonds binden das Kapital für 5–10 Jahre gegen ein spezifisches

Projekt oder eine Value-Add-Strategie.

Bemerkenswerte offene FII 2026: **CA Património Crescente** (Square AM, ~1,4 Mrd. € AUM, diversifizierter Core — größter in Portugal); **Fundimo** (Caixa Gestão de Activos, gewerblich — Büros/Logistik/Retail); **Property Core** (Novobanco, retailfreundlich); **Valor Prime**.

Brutto-Ausschüttungsrenditen lagen 2025–2026 in der Spanne **3 %–6 %** — die tatsächliche Ausschüttung netto der Verwaltungsgebühr, nicht die Schlagzeile. Die NAV-Stabilität hat den direkten Wohnimmobilienmarkt risikoadjustiert historisch übertroffen, aber Sie verzichten auf Upside: Als die Lissaboner Transaktionspreise 2025 um 17 % YoY stiegen, lieferten die großen FII 3 %–4 % NAV-Wachstum, nicht 17 %.

Die käuferseitigen Vorbehalte. Eine AUM-Gebühr von 1,5 % summiert sich über 20 Jahre zu einer erheblichen Belastung. Der NAV ist kein gehandelter Preis — Rückgabefristen können 30–90 Tage betragen, und Gates wurden in der europäischen Fondsgeschichte in stressigen Märkten genutzt. Die steuerliche Behandlung von Nichtansässigen hängt vom DBA ab; Ausschüttungen unterliegen in der Regel 28 % portugiesischer Quellensteuer, anrechenbar nur, wo das Abkommen Ihres Heimatlandes es zulässt.

Für die meisten ausländischen Investoren funktioniert eine FII-Allokation als **Liquiditätssleeve neben einer Direktimmobilie**, nicht als Hauptspiel. Die Retail-Mindestzeichnung liegt typischerweise bei 5–100 €; Sie benötigen einen portugiesischen NIF (Ihr Steuervertreter kann das remote erledigen).

6. Vehikel 4 — SIGI (portugiesischer REIT)

SIGI (Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária) ist das portugiesische REIT-Regime, in Kraft seit 2019. An der Euronext Lisbon notiert, mit IRC-Befreiung auf qualifizierende Immobilienerträge, Veräußerungsgewinne und Dividenden, und mit starken Ausschüttungsanforderungen.

Der Markt bleibt **klein** — messbar kleiner als der spanische SOCIMI-Markt. Bemerkenswerte portugiesische Namen: **Ores Portugal** (erster SIGI an der Euronext Lisbon, Juni 2020; Bankinter/Sonae Sierra; Retail-Commercial) und **CIAGEST SIGI** (Familienunternehmen, umgewandelt und im Dez. 2025 notiert; in Porto ansässig, gewerblich). Europäische REIT-Dividendenrenditen liegen 2026 im Band **4 %–7 %**; portugiesische SIGI sind kleiner, illiquider und enger gehalten als der europäische Durchschnitt. Handelsvolumina können winzig sein — eine einzige Retail-Order kann den Kurs um mehrere Prozent bewegen. **Prüfen Sie das 30-Tage-Durchschnittsvolumen vor der Zeichnung, nicht die Schlagzeilen-Dividendenrendite.**

Was eine SIGI Ihnen kauft: Börsenliquidität, Diversifikation über ein Mehr-Immobilien-Portfolio, niedrigen Einstieg (1.000 € setzen Kapital in Arbeit) und natürliche Euro-Absicherung. Die Nachteile: Aktienähnliche Volatilität (SIGI-Kurse bewegen sich mehr mit der Börse als mit der zugrunde liegenden Immobilie), dünne Orderbücher und ein winziges inländisches Universum. Investoren, die breitere REIT-Exposure wollen, kombinieren in der Regel eine kleine portugiesische SIGI-Position mit einem **europäischen REIT-ETF** (iShares European Property Yield, SPDR Dow Jones Global Real Estate), um spanische SOCIMI, französische SIIC und deutsche Vonovia/LEG abzudecken.

7. Vehikel 5 und 6 — Crowdfunding und Direktkredit

Immobilien-Crowdfunding

Plattformen bündeln kleine Ticketgrößen (50–5.000 €) von vielen Investoren in einzelne Immobilienprojekte — Entwicklungsflips, Renovieren- und-Verkaufen-Deals, Einzelobjekt-Mietinvestments.

Plattform	Regionsfokus	Typisches Projekt	Berichtete Durchschnittsrenditen
Housers	Iberien, Italien	Kredit und Equity, 6–24 Monate	Ziel-IRR 8 %–9 %; Lieferung gemischt
EstateGuru	Paneuropäisch	Hypothekenbesicherte Kredite	Ziel 8 %–10 %
Brickstarter und ähnliche	Iberien	Mietrendite-Plays	4 %–7 %

Ehrliche Einschätzung. Die Crowdfunding-Kategorie sieht auf den Marketingseiten attraktiv aus. Die Sektor-Track-Records seit 2019 waren **uneinheitlich**: erhebliche Ausfallraten, langsame Workouts und operative Probleme auf mehreren Plattformen (Housers in einigen Märkten, andere ebenfalls). Unabhängige Reviewer 2026 haben Kredite ohne angemessene Due Diligence und Projekte in Verzug oder Ausfall gemeldet.

Das ist nicht „Crowdfunding ist Betrug“. Es ist: Die beworbene Rendite von 8 %–10 % ist ein **Ziel, keine gelieferte Rendite**; Sie tragen sowohl Projekt- als auch Plattformrisiko; Diversifikation ist nicht verhandelbar (1 %–2 % pro Projekt, 10 %–15 % pro Plattform); und die guten Deals haben echte Sicherheiten, konservatives LTV und einen klaren Exit. Für passive portugiesische Immobilien-Exposure mit institutioneller Disziplin sind **FII und SIGI in der Regel die bessere Antwort als Crowdfunding** beim gleichen Risikobudget.

Direktkredite an Entwickler

Erfahrene Investoren leihen manchmal direkt an portugiesische Entwickler — über einen Privatkreditfonds, ein Family-Office-Syndikat oder als erstrangige Hypothek auf ein Projekt.

Typische Struktur:

- Kreditgröße: 250.000 € – 5 Mio. € pro Investor.
- Laufzeit: 12–36 Monate.
- Kupon: 7 %–12 % pro Jahr.
- Sicherheit: erstrangige Hypothek auf Land oder teilweise gebauten Vermögenswert, manchmal plus persönliche Bürgschaften.
- Ziel-LTV: 50 %–65 % des Ist-Werts, 40 %–50 % des fertiggestellten Werts.

Das ist im operativen Sinne wirklich passiv – Zinszahlungen und ein Balloon bei Fälligkeit – aber **nicht risikoarm**. Immobilienentwicklung trägt Kostenüberschreitungs-, Genehmigungs- und Nachfragerisiken. Eine erstrangige Sicherheit schützt Sie nur, wenn der zugrunde liegende Vermögenswert den Kredit in einem Workout deckt. Die meisten Direktkreditmöglichkeiten in Portugal erfordern den Status eines akkreditierten/professionellen Investors, eine vertrauensvolle Einführung und geduldiges Kapital (Workouts bei Problemdeals laufen 18–36 Monate).

8. Den richtigen Hausverwalter wählen

Wenn Sie sich für Vehikel 1 (Direkteigentum mit Verwalter) entscheiden, ist die Wahl des richtigen Verwalters die wichtigste Entscheidung, die Sie treffen werden. Der Betreiber ist für 60 %–80 % Ihres Investmentergebnisses verantwortlich.

Gebühren-Benchmarks nach Service-Typ (2026)

Service	Typische Gebühr	Was enthalten sein sollte
Langfristige Wohnungsverwaltung	5 %–10 % der Monatsmiete	Mietersuche, Vertrag, Mietenzug, monatliche Abrechnung, Grundinstandhaltung
Langfristige Mietervermittlung (einmalig)	50 %–100 % einer Monatsmiete	Marketing, Besichtigungen, Prüfung, Vertragsentwurf
AL Full-Service (Algarve)	18 %–28 % des Netto-Mieterlöses	Inserat, dynamische Preisgestaltung, alle Plattformen, Check-in, Reinigung, 24/7 Gästesupport, monatliche Buchhaltung
Premium-Villa AL	25 %–35 % vom Netto	Alles oben plus Garten, Pool, Concierge, Eigentümerportal
Städtischer AL (Lissabon/Porto)	18 %–25 %	Identisch mit Algarve Full-Service

Was „Full Service“ tatsächlich bedeuten sollte

Ein seriöser Full-Service-AL-Verwalter kümmert sich um: RNAL-Transfer/-Pflege, Multi-Plattform-Inserate-Optimierung (Airbnb, Booking, VRBO, Direkt), dynamische Preisgestaltung, gesamte Gästekommunikation in mehreren Sprachen, Check-in/-out mit Bereitschaftsbackup, Reinigung, Wäsche, Verbrauchsmaterial, Instandhaltungssichtung mit geprüften Handwerkern, monatliche Abrechnungen mit Auslastung / ADR / RevPAR / Gebühren / Nettoauszahlung, jährlicher Steuerpaketübergabe, Versicherung und Schadensfälle, Touristensteuerabführung und SEF-Gästeregistrierung.

Erkennbare Betreiber 2026

Keine Empfehlung – immer direkt prüfen – aber glaubwürdige Namen: **Quinta Properties** (Quinta do Lago), **Pine Cliffs interne Verwaltung**, **Vilamoura World**, **Allure Villas**, **Albufeira Lettings**, **Carvoeiro Holiday Properties**, **Algarve Selection**, **Lagos Homes**, **Tagus Property** (Tavira) für die Algarve; **Host Wise**, **Maison Privée**, **GuestReady**, **Feels Like Home** für städtische Lissabon/Porto. Große Verkaufsmakler (Engel & Völkers, Savills, Sotheby's) betreiben Vermietungsabteilungen für langfristiges Wohnen, obwohl unabhängige lokale Makler oft stärker sind.

Prüf-Checkliste vor Unterzeichnung

1. **Jahre im Geschäft** – mindestens 5; idealerweise mit Portfolios, die den COVID-Stresstest 2020 überstanden haben.
2. **Portfoliogröße** – groß genug für Systeme (30+ Einheiten), klein genug, dass Ihre Einheit Aufmerksamkeit bekommt (unter ~150).
3. **Referenzen von 3+ aktuellen Eigentümern** mit 2+ Jahren Bestand. Fragen Sie nach Reaktionszeit, Transparenz, überraschenden Gebühren, Schadensreklamationen.
4. **Online-Bewertungen** – Airbnb/Booking-Inserate des Verwalters sollten durchschnittlich **4,7+** haben. Unter 4,5 ist ein Warnsignal.
5. **Reporting-Transparenz** – Beispiel einer Monatsabrechnung sollte jede Buchung, Gebühr und Ausgabe mit Banküberweisungen abgleichen.
6. **Versicherung und Lizenzierung** – Haftpflicht, AMI-Lizenz wo zutreffend, AL-Betreiber-Nachweise.
7. **Vertragsbedingungen** – 90 Tage Eigentümer-Kündigungsfrist, keine Exklusivität-ohne-Performance, klare Eigentumsrechte an Gästedaten, keine automatischen Verlängerungsfallen.

- 8. **Dynamische Preisgestaltung** — Pricelabs/Wheelhouse/AirDNA, keine festen saisonalen Tarife.
- 9. **Eigentümerportal** — Echtzeit-Dashboard für Buchungen, Kalender, Erlöse, Ausgaben.
- 10. **Besuchen Sie die Immobilie unangekündigt** zwischen Gästen, um Reinigung und Zustand zu beurteilen.

9. Steuerliche Behandlung — passive Investoren, 2026

Direkteigentum — nichtansässige Privatperson

Steuer	Satz / Bemessungsgrundlage (2026)
IMT (Übertragungssteuer)	Progressive Skala bis 7,5 % über 1.150.853 € (HPP- und Nicht-HPP-Tabellen). Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março führte einen einheitlichen Satz von 7,5 % für Nichtansässige ein, mit fünf Ausnahmen (u. a. Ansässigkeit innerhalb von 2 Jahren, <i>renda moderada</i> ≤ 2.300 €/Monat für 36 Monate in den ersten 5 Jahren, portugiesischer Auswanderer). Status: verabschiedet, <i>decreto-lei autorizado</i> am 12. Mai 2026 promulgiert, noch nicht operativ , bis der Durchführungs-DL im DR veröffentlicht wird. Bei Unterzeichnung bestätigen.
Stempelsteuer (IS)	0,8 % des Kaufpreises
IMI (jährliche kommunale Steuer)	0,3 %–0,45 % des VPT für städtische Immobilien. Gleiche Sätze unabhängig vom Wohnsitz.
AIMI (Vermögenszuschlag)	Ausgelöst ab 600.000 € VPT (Einzelperson) / 1,2 Mio. € (Paar). Sätze 0,7 % / 1,0 % / 1,5 % auf den Überschuss. Langfristige Vermietungen unter <i>renda moderada</i> befreit. Gesellschaftsbeteiligungen 0,4 % / 1,0 %; offshore blacklisted-Einheiten 7,5 %.
Mieterträge — Categoria F langfristig	28 % pauschal auf netto (oder 10 % unter Lei 9-A/2026 für <i>renda moderada</i> bei Verträgen ≥3 Jahre, bis 2029)
Mieterträge — AL Categoria B (vereinfacht)	Koeffizient auf Brutto angewendet (typisch 0,35–0,50), dann nach IRS-Progressionsskala besteuert. Regeln haben sich mehrfach geändert — aktuelle Behandlung bestätigen.
Mais-Valias beim Verkauf	50 % des Nettogewinns gehen in die IRS zu Progressionssätzen (bis 48 % plus Solidaritätszuschlag). Das Welteinkommen wird für die Satzbestimmung herangezogen. Das alte „28 % pauschal auf 100 % des Gewinns für Nichtansässige“ wurde 2023 abgeschafft infolge der EuGH-Rechtsprechung im Fall Hollmann — Leitfäden, die es noch zitieren, sind falsch.

Indirektes Eigentum — Fonds, SIGI, Crowdfunding

Vehikel	Steuer auf Ausschüttung	Steuer auf Veräußerungsgewinn
Offener FII (Privatperson)	28 % pauschal (einbehalten)	28 % pauschal auf Rücknahmegewinn (Option zur Progression für Ansässige)
SIGI-Dividende	28 % pauschal (einbehalten; DBA-Sätze können gelten)	28 % auf Aktienverkaufsgewinn; Option zur Progression
Crowdfunding-Zinsen	28 % pauschal	N/A — Kapital zurückgegeben
Direktkreditzinsen	28 % pauschal (an der Quelle einbehalten)	N/A

DBAs können die Quellensteuer reduzieren. Immer mit einem portugiesischen Steuerberater vor dem Investment bestätigen — CFC-, Exit-Tax- und Reporting-Regeln zählen in größerem Maßstab.

10. Beispielvergleiche — 350.000 € auf sechs verschiedene Arten eingesetzt

Die gleichen 350.000 € Kapital, sechs verschiedene passive Vehikel. Die Zahlen sind illustrative Mittelwerte 2026, vollständig delegiert, nach Betriebskosten, vor persönlicher Einkommensteuer.

Vehikel	Nettorendite	Wertsteigerungsschätzung 10 Jahre	Liquidität	Eigentümergebühren/Monat	Hauptrisiken
Algarve-AL- Wohnung, Full- Service-Verwalter	4,5 %–5,5 %	25 %–40 %	6–18 Monate Verkauf	4–8	Konzentration, Betreiber, Regulierung
Lissabon Langzeitvermietung, Verwalter	3,0 %–3,5 %	20 %–35 %	6–12 Monate Verkauf	2–4	Konzentration, Mieterausfall
Branded Residence Rental Pool (nach Garantie)	3,0 %–4,0 %	20 %–40 % (Markenaufschlag)	12–24 Monate Verkauf	1	Betreiberabhängigkeit, lange Bindung
Portugiesischer FII (offen)	3,5 %–5,5 % Ausschüttung	NAV-orientiert, moderat	Monatliche/quartalsweise Rücknahme	<1	Markt, Verwaltungsgebühren
SIGI-Aktien	4 %–6 % Dividende	Kursgetrieben	Sofort während Börsenzeiten	<1	Aktien-Volatilität, dünnere Free Float
Immobilien- Crowdfunding (diversifiziert)	6 %–9 % Ziel, 5 %–7 % geliefert	Keine direkt (nur Zinsen)	Bis Exit gebunden	<1	Projekt, Plattform

Die meisten passiven Investoren mit 350.000 € – 2 Mio. € landen bei einer **Hybridlösung**: eine Direktimmobilie in einer Lage, die sie tatsächlich besuchen, plus ein Sleeve aus FII/SIGI für Liquidität und Diversifikation. Rein papierne Portfolios verpassen die inflationsindexierte Wertsteigerung; rein physische Portfolios verpassen den Liquiditätspuffer, der zählt, wenn das Leben passiert.

II. Liquiditätsvergleich

Wie schnell können Sie aus jedem Vehikel in einem normalen Markt aussteigen?

Vehikel	Zeit bis Cash	Reibungskosten
Direktimmobilie – Lissabon Prime	6–12 Monate	5 %–7 % (Makler + Recht + IMT-Verlust)
Direktimmobilie – Algarve-Küste	6–18 Monate	5 %–8 %
Direktimmobilie – Sekundärstadt	12–24 Monate	7 %–12 %
Branded Residence	12–24 Monate	6 %–10 % (dünnere Sekundärmarkt, Markentransfergebühren)
Offener FII	1–6 Monate Frist (je nach Fondsregeln)	0 %–2 % (Zeichnungs-/Rücknahmegebühren)
SIGI-Aktien	Sofort während Börsenzeiten	0,2 %–0,5 % (Spread + Brokerage)
Crowdfunding-Kredit	Bis Projektexit gebunden	N/A – Sie warten
Direktkredit an Entwickler	Bis Fälligkeit gebunden	N/A – Sie warten

In einem gestressten Markt dauern alle illiquiden Vehikel deutlich länger. Bauen Sie das Portfolio so auf, dass Sie nie Ihr schlechtestes Asset im schlechtesten Moment verkaufen müssen.

12. Risikovergleich

Risiko	Direktimmobilie	Branded Residence	FII / SIGI	Crowdfunding	Direktkredit
Konzentration (Einzelobjekt)	Hoch	Hoch	Niedrig	Mittel (pro Deal hoch)	Hoch (pro Deal)
Betreiberabhängigkeit	Mittel (Ihr Verwalter)	Hoch (die Marke)	Niedrig	Mittel	Hoch (der Entwickler)
Regulierungsrisiko	Mittel–Hoch (AL-Regeln)	Mittel (Resort-Regeln)	Niedrig	Mittel	Mittel
Liquiditätsrisiko	Hoch	Sehr Hoch	Niedrig–Mittel	Sehr Hoch	Sehr Hoch
Währungsrisiko (Nicht-EUR-Investoren)	Hoch	Hoch	Hoch	Hoch	Hoch
Wertsteigerungs-Upside	Hoch	Mittel–Hoch	Niedrig–Mittel	Niedrig (Fremdkapital)	Keiner (Fremdkapital)
Transparenz der Erträge	Mittel	Mittel	Hoch	Niedrig	Mittel

Es gibt keine risikofreie Option. Wählen Sie die Risiken, die Sie verstehen und tolerieren; diversifizieren Sie über den Rest.

13. Häufige Fehler passiver Investoren

- An die garantierte Rendite glauben, ohne das Kleingedruckte zu lesen.** Garantien werden auf den Nettopreis berechnet (nicht auf die Gesamtkosten), mit persönlicher Nutzung verrechnet, zeitlich auf 3–5 Jahre begrenzt, abhängig von der Betreibersolvenz. Ein Deal mit 5 % Garantie, der in Jahr 6 zu 2,5 % wird, ergibt im Schnitt 3 % gemischt.
- Immobilien allein nach Renditeprojektion auswählen.** 7 % projizierte Rendite in einer Sekundärstadt im Hinterland ist weniger wert als 4 % projizierte Rendite in einer Tier-1-Lage. Wertsteigerung, Liquidität und Downside-Schutz wohnen in der Lage, nicht in der Tabelle.
- Das Risiko langer Leerstände unterschätzen.** Das Modell geht von 85 %+ Auslastung aus. Das echte Leben liefert in einem schwachen Jahr 65 %–70 %. Kalkulieren Sie mit 65 % Auslastung und 10 % Erlöspuffer. Wenn der Deal dann noch funktioniert, ist es ein echter Deal.
- Den falschen Verwalter wählen.** 3 % Verwaltungsgebühr sparen mit einem Low-Cost-Anbieter, der 65 % statt 85 % Auslastung liefert, kostet deutlich mehr als die Ersparnis. Hart prüfen. Schnell wechseln.
- Round-Trip-Ausstiegskosten ignorieren.** Erwerbskosten (IMT, Stempel, Recht) plus Ausstiegskosten (Makler, Veräußerungsgewinne, Recht) summieren sich auf **8 %–14 % des Kaufpreises**. Eine Nettorendite von 4 %, drei Jahre gehalten, kann nach Ausstiegskosten gerade die Null erreichen. Bauen Sie Assets zum Halten (mindestens 7–10 Jahre) — oder nutzen Sie liquide Vehikel (SIGI/FII), wenn Liquidität wirklich zählt.
- „AL-Lizenz wird übertragen“ mit „AL ist immer erlaubt“ verwechseln.** Seit DL 76/2024 wird die Lizenz mit der Immobilie übertragen — aber in einer Gemeinde, die zwischenzeitlich zur *zona de contenção* wurde, ist die geerbte Lizenz die *einzige*, die Sie haben können. Prüfen Sie den Eindämmungsstatus der spezifischen Gemeinde bei der câmara municipal, nicht beim Makler des Verkäufers.

14. Aufbau eines passiven portugiesischen Portfolios — 500.000 € bis 5 Mio. €

Phase	Gesamt	Allokation	Gemischte Nettorendite	Eigentümerstunden/Monat
1	500.000 €	350.000 € ein AL oder Langzeitvermietung mit geprüftem Verwalter + 100.000 € offener FII + 50.000 € Cash/SIGI-Starter	3,5 %–4,5 %	4–6
2	1,5 Mio. €	700.000 € zwei Direktimmobilien (eine Langzeit, eine AL oder Marke) + 400.000 € REIT/SIGI-ETF-Mix + 300.000 € offener FII + 100.000 € Cash/Crowdfunding	4 %–5 %	6–10
3	5 Mio. €	2 Mio. € in 3–4 Direktimmobilien (Marke + Prime AL + Prime Langzeit) + 1,5 Mio. € notierte REIT/SIGI in Europa + 800.000 € offene FII + ein geschlossener Fonds + 400.000 € Direktkredit an Entwickler + 300.000 € Cash/Crowdfunding	4,5 %–5,5 %	10–15

In Phase 3 nutzen viele Kunden eine portugiesische Holdingstruktur zur Steuereffizienz — kombinieren Sie mit grenzüberschreitender Steuerberatung und lesen Sie *buying-as-individual-vs-through-a-company*, bevor Sie sich festlegen.

15. Fazit

Passive portugiesische Immobilien sind eines der besten risikoadjustierten Euro-denominierten Einkommens-Plays, das einem ausländischen Investor 2026 zur Verfügung steht. Aber „passiv“ funktioniert nur, wenn die Struktur wirklich passiv ist – und die Struktur, die echte Passivität liefert, ist selten die mit der höchsten Bruttorendite auf der Broschüre.

Die Entscheidung, die diesen Monat vor Ihnen liegt, ist nicht „physisch oder Papier“. Sie lautet: **Was ist die aufwandsärmste Struktur, die ehrliche 3,5 %–4,5 % netto in Euro liefert, in einem Markt, den ich verstehe, mit der Liquidität, die ich tatsächlich brauchen werde?** Für die meisten ausländischen Investoren mit 350.000 € – 800.000 € Allokationskapital lautet die Antwort *eine gut gelegene Direktimmobilie mit einem geprüften Verwalter*, kombiniert mit einem kleinen FIJ-Sleeve für Liquidität. Für größere Allokationen ergänzen Sie SIGI und einen einzelnen geschlossenen Fonds.

Prüfen Sie Betreiber härter, als Sie es für nötig halten. Kalkulieren Sie mit 3,5 % netto, nicht mit 6 %. Halten Sie zehn Jahre, nicht drei. Und lesen Sie den Rental-Pool-Vertrag vollständig, bevor Sie etwas unterzeichnen, das das Wort „garantiert“ auf dem Deckblatt hat.

Richtig gemacht ist das Mailbox Money. Falsch gemacht ist es ein Nebenjob, für den Sie sich nicht beworben haben. Der Unterschied ist strukturell, nicht glücksabhängig.

Weiterführende Literatur

- **Hands-Off-Immobilienbesitz und -verwaltung** — das operative Handbuch zum tatsächlichen Delegieren einer eigenen Immobilie; Verwaltervertragsklauseln, Steuerstellvertreter-Stack, Eigentümerstundenbudgets.
 - **Traditionelle Langzeitvermietung** — das NRAU-Regime, *renda moderada* unter Lei 9-A/2026, Mieterrechte und das realistische Renditemodell für Langzeitvermietung.
 - **In der Algarve investieren** — subregionale Mikromärkte, AL-Rendite nach Gebiet, regulatorische Exposure.
 - **Zweitwohnsitz in Portugal** — für Käufer, die zwischen Lifestyle-Nutzung und passiver Rendite hin- und hergerissen sind; der ehrliche Test „Use Case A/B/C“.
 - **Fehler, die man bei Investitionen in der Algarve vermeiden sollte** — die vier ausgearbeiteten Katastrophenfälle und die AL-spezifischen Red Flags.
-

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir sind eine käuferseitige Beratung: Wir arbeiten für Käufer, niemals für Verkäufer, Entwickler oder Branded-Residence-Betreiber. Bei der Allokation passiver Immobilien bedeutet das:

- **Portfolio-Review für passive Investoren (850 € pauschal):** Wir modellieren Ihre spezifische Allokation über Direktimmobilie, FIJ, SIGI und Crowdfunding, mit realistischen 2026-Nettorenditen nach portugiesischer Steuer und Ausstiegskosten. Sie gehen mit einer einseitigen Allokationskarte heraus, die auf Ihre Liquiditätsanforderungen zugeschnitten ist.
- **Immobilien- + Verwalter-Sourcing (in unserem käuferseitigen Mandat enthalten):** Wenn Sie den Direktimmobilien-Weg gehen, erstellen wir eine Shortlist von Assets in eindämmungssicheren Gemeinden, prüfen 3–5 Verwalter, holen Referenzen ein und lesen den Verwaltungsvertrag, bevor Sie unterschreiben.
- **Branded-Residence-Vertragsprüfung (650 € pauschal):** Bevor Sie einen Rental-Pool-Vertrag unterzeichnen, lesen wir die Betreibervereinbarung gegen das Finanzmodell, markieren das Auslaufen der garantierten Rendite, die Verrechnung der Eigennutzung und die Betreiberwechsel-Klauseln.

Buchen Sie ein 30-Minuten-Gespräch: 2ndhaus.pt/consultation.

Quellen

Primärquellen

- **Decreto-Lei n.º 76/2024** — DR (PDF) — AL-Regulierungsrahmen in Kraft seit dem 1. November 2024 (Lizenzen übertragbar, CEAL aufgehoben, fünfjährige Wiedergenehmigung entfernt).
- **Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março** — DR — Wohnungs-Steuerpaket: IMT-Pauschale 7,5 % für Nichtansässige, 10 % IRS auf *renda moderada*, 6 % MwSt. auf qualifizierende Bautätigkeit.
- **EU-Verordnung 2024/1028** — EUR-Lex — Datenaustausch für Kurzzeitvermietung und Plattform-Durchsetzung, gilt ab dem 20. Mai 2026.
- **Portal das Finanças** — IFICI-FAQ.
- **PwC Portugal** — Property Taxes 2026 State Budget — IMT- und IMI-Tabellen 2026.

- Banco de Portugal – LTV-, DSTI- und Laufzeitgrenzen – makroprudentieller Rahmen für Wohnungsbaukredite.
- OCC – IRS, tributação das mais-valias imobiliárias auferidas por não residentes – Post-2023-Regime der 50 %-Einbeziehung von Mais-Valias für Nichtansässige.
- CMVM – Fundos de Investimento Imobiliário – FII-Regulierungsrahmen.
- Euronext Lisbon – notierte SIGI.

Betreiberreferenzen (aktuelle Geschäftsbedingungen direkt prüfen)

- Pine Cliffs Resort – Residence – Sheraton / Luxury Collection by Marriott, Albufeira.
- The Residences at Victoria by Anantara, Vilamoura.
- Six Senses Comporta – Pressemitteilung.

Weiterführende Literatur

- Idealista – IMT 7,5 % Nichtansässige (Dez. 2025).
- ECO – Promulgation der Lei 9-A/2026.
- Doutor Finanças – IMT 2026.

Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Geprüft gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Wir aktualisieren diesen Leitfaden, sobald sich AL-Gesetzgebung, IMT/IMI-Schwellen, FII- oder SIGI-Listings oder Bedingungen von Branded-Residence-Betreibern wesentlich ändern.

PAKET · 04

TL;DR. Bruttorenditen in Algarve-Broschüren liegen bei 6–8 %. Die ehrliche Nach-Steuer-Cash-on-Cash-Rendite einer fremdfinanzierten AL beträgt in der Regel 2–4 %. Die Lücke von vier Prozentpunkten ist das Thema dieses Leitfadens — 25 spezifische Investorenfehler, vier anonymisierte Desaster-Geschichten und ein Entscheidungsrahmen, den Sie tatsächlich vor der Unterschrift eines CPCV nutzen können.

Schlüsselzahl. Eine Broschüre, die 6,5 % Bruttorendite verspricht, liefert typischerweise 2,5–3,5 % Netto-Cash-on-Cash nach realistischer Auslastung, realen Verwaltungskosten, IMI, AIMI, Mais-Valias amortisiert über die Haltedauer und portugiesischer Steuer auf Einkünfte der Kategorie B. Diese Lücke — *etwa 60 % der Schlagzeile verschwinden zwischen Broschüre und Bankkonto* — ist kein Rundungsfehler. Es ist die gesamte Marge des Investors.

Für wen dieser Leitfaden ist

Sie sind Investor: Sie beabsichtigen, an der Algarve zu kaufen wegen Mieteinnahmen, Wertsteigerung oder beidem. Sie kaufen kein Eigenheim zur Selbstnutzung. Wenn Sie zum Wohnen kaufen, ist das der falsche Leitfaden — siehe *Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind* für die Fallen des Eigennutzers (CPCV-Mechanik, Überweisungsbetrug, fiskalische Vertretung, Anwaltswahl).

Dieser Leitfaden ist die **investorenspezifische Überlagerung**: Fehler, die IRR, Cashflow, Exit-Liquidität oder Nach-Steuer-Renditen schädigen. Wo ein Thema für alle Käufer generisch ist (unabhängiger Anwalt, Anzahlungsgarantien, Regeln zur fiskalischen Vertretung), verweisen wir auf den Stamm-Leitfaden, anstatt es zu wiederholen.

Die Algarve ist ein schöner Markt. Sie ist kein verzeihender Markt. Ein erheblicher Anteil der Investoren, die jedes Jahr einsteigen, bleibt hinter dem eigenen Underwriting zurück, manchmal katastrophal. Sie verwechseln eine starke Makro-Story mit einem garantierten Mikro-Ergebnis. Sie kaufen die Broschüre, nicht das Asset. Lesen Sie sorgfältig und Sie ersparen sich einen sechsstelligen Fehler, bevor Sie ihn machen.

Die 25 investorenspezifischen Fehler

1. Unterschreiben ohne AL-Prüfung auf Gebäude-, Gemeinde- und Stadtebene

Der teuerste Fehler, den ein Investor an der Algarve 2026 machen kann, ist die Unterzeichnung eines CPCV für eine Immobilie, die er als Alojamento Local (AL) betreiben will, ohne vorher zu prüfen, ob eine AL-Lizenz für genau diese Fraktion erteilt und betrieben werden kann.

Es gibt kein algarveweites Moratorium, doch die regulatorische Lage ist hyperlokal und im Wandel. Der Rahmen ist das **DL Nr. 76/2024 vom 23. Oktober** (in Kraft seit 1. November 2024), das Mais Habitação aufgehoben und die Eindämmung an die Gemeinden zurückgegeben hat. Vila Real de Santo António hat angekündigt, AL in Monte Gordo zu begrenzen. Portimão hat öffentlich Quoten rund um Ferragudo erwogen. Eigentümergemeinschaften blockieren neue AL zunehmend per interner Ordnung, auch wenn die Gemeinde sie zulässt. Ab **20. Mai 2026 verpflichtet die EU-Verordnung 2024/1028** Plattformen, nicht registrierte Inserate automatisch zu entfernen.

Verifizierung heißt drei schriftliche Prüfungen vor Unterschrift: (1) die aktuelle Eindämmungskarte und AL-Ordnung der Gemeinde, (2) die Protokolle und Statuten der Eigentümergemeinschaft der letzten drei Jahre, (3) Bestätigung, dass die konkrete Fraktion eine bestehende AL besitzt oder für eine neue qualifiziert ist. Wer das überspringt, hat schon Strategien gesprengt, die mehr als 40.000 € Saisonumsatz zur Schuldenbedienung brauchten.

2. Optimistische Belegungsprognosen

„85 % Sommerauslastung“ verspricht die Broschüre. Der Algarve-Durchschnitt für Ferienvermietung liegt eher bei 65 %, mit Top-Lagen bei 70–75 %. Broschürenauslastung schließt stillschweigend Sperrzeiten, Eigennutzung, Wartungstage und Übergabelücken aus. Die echte Auslastung — bezahlte Nächte geteilt durch 365 — ist das, was Ihr Konto erlebt.

Realistische Underwriting-Basis 2026 für eine gut geführte Zwei-Zimmer-AL: Algarve Tier 1 65–72 %, Tier 2 50–62 %, Tier 3 (Hinterland, küstenfern) 35–50 %. Wenn das Pro forma des Verkäufers 80 %+ ansetzt, verlangen Sie die Buchungshistorie, nicht die Tabelle.

3. Optimistische ADR-Prognosen

Der durchschnittliche Tagessatz (ADR) ist das zweite Bein des Umsatzhockers und die zweite Stelle, an der Broschüren lügen. Listenpreise sind aspirational. Der erzielte ADR liegt nach Rabatten, Last-Minute-Senkungen, Anreizen für längere Aufenthalte und Channel-Manager-Promotions bei rund 70–85 % des Listen-ADR. Eine mit „280 €/Nacht“ angepriesene Einheit realisiert über ein volles Jahr typischerweise 200–235 €/Nacht.

Verknüpft mit optimistischer Auslastung überschätzt der Broschürenstapel den tatsächlichen Umsatz oft um 30–45 %. In vielen Deals ist das die gesamte Investorenmarge.

4. Neben- und Nebensaison ignorieren

Die Algarve ist nicht die Karibik. Von Mitte November bis Ende Februar sind weite Küstenstreifen — die Touristenmeile Albufeira, Teile Vilamouras außerhalb der Marina, die meisten Resort-Dörfer der Westalgarve — ruhig bis tot. Restaurants schließen. AL-Umsätze brechen auf ein Rinnsal ein.

Ganzjährige Nachfrage konzentriert sich auf Arbeitsstädte mit echter Lokalwirtschaft (Faro, Loulé, Olhão, Zentrum Tavira) und das Goldene Dreieck, wo internationale Residenz Winternachfrage erzeugt. Investoren, die rein touristische Mikromärkte anvisieren, müssen 4–6 Monate mit nahezu null Umsatz einkalkulieren.

5. Verwaltungsgebühren unterschätzen

Das verbreitetste Investorenmodell nutzt 10 % Verwaltung. Marktrealität 2026 für Vollservice-AL-Verwaltung an der Algarve ist **18–28 % des Bruttoumsatzes, plus MwSt., plus Extras**. Boutique-Operatoren verlangen 22–30 %. Premium-Turnkey-Resort-Programme nehmen 35–50 %. Der Unterschied zwischen einem 10%-Modell und einer 22%-Realität entzieht 12 Prozentpunkte vom Brutto zum Netto — häufig die gesamte Nettomarge.

Wer selbst verwaltet, um die Gebühr zu sparen, hat sich einen Job gekauft, kein Investment.

6. Reinigungs-, Wäsche- und Verbrauchskosten vergessen

Reinigung zwischen Gästen kostet 2026 für eine Standard-Zwei-Zimmer-Algarve-Wohnung 30–50 € pro Wechsel. Wäsche und Bettzeug kommen mit 10–20 € dazu. Begrüßungs-Verbrauchsmaterial 5–10 €. Bei 80–120 Wechseln pro Jahr sind das **4.000–10.000 €** Betriebskosten, die in Verkäufer-Pro-formas selten erfasst werden.

Manchmal getrennt von der Verwaltungsprovision abgerechnet („niedrige Verwaltungs-%, hohe Wechselgebühren“), manchmal gebündelt. Welche Struktur auch immer — addieren Sie alles, bevor Sie irgendeiner Nettorendite glauben.

7. Abnutzung bei AL-Objekten unterschätzen

Ein Langzeitmieter wohnt jahrelang sanft in einer Immobilie. Eine AL beherbergt 100–180 Fremde pro Jahr, jeder rollt Koffer über den Boden, zieht Stühle, lehnt sich auf Sofaarme. Möbel-Lebensdauer in einer stark belegten AL: 5–7 Jahre, nicht 15–20. Matratzen: 4–6 Jahre.

Realistisches Auffrischungsbudget: 3.000–8.000 € pro Jahr amortisiert, plus eine größere Renovierung alle 7–10 Jahre für 15.000–40.000 € je nach Größe. Lassen Sie diese Zeile weg und Sie liquidieren still Kapital, anstatt Rendite zu erzielen.

8. Kauf in gesättigten Zonen

Touristische Sättigung ist heute ein strukturelles, kein künftiges Risiko. Albufeiras Hochhausresorts sind das Lehrbuchbeispiel — Überfüllung treibt Touristen aktiv weg, und eine Flut neuer Kurzzeit-Inserate drückt die Renditen im generischsten Bestand. Wenn jede fünfte Wohnung im Haus auf Airbnb ist, konkurriert man jedes Wochenende über den Preis.

Sättigungsrisiko ist am höchsten in: Albufeiras Touristenmeile-Hochhäusern, generischen 1980er-/90er-Küstenblöcken in Quarteira und Teilen Praia da Rochas, sowie mehreren „AL-Fabrik“-Komplexen, die in der Welle 2018–2022 entstanden. Differenzierter Bestand — Boutique-Umbauten, Meerblick-Villen, designorientierte Wohnungen — steht nicht im selben Wettlauf nach unten.

9. Keine Reparaturrücklage einplanen

Salzluft, Sommerhitze, hartes Wasser, intensives UV. Die Algarve frisst Gebäude schneller als die meisten nordeuropäischen Umgebungen. Realistische jährliche Reparatur- und Capex-Rücklage: **1–2 % des Immobilienwerts** — 4.000–8.000 € pro Jahr für eine 400.000-€-Wohnung, mehr bei Villen mit Pool, Garten und mehr Fassadenfläche.

Behandeln Sie das als „spare wenn und falls etwas kaputtgeht“ und Sie werden entweder Wartung aufschieben (was Folgekosten kumuliert) oder im vierten Jahr unerwartet einen 15.000-€-Boiler-und-AC-Tausch aus eigener Tasche bezahlen.

10. Stresstest des Kredits verfehlen

Per 13. Mai 2026 lagen die Euribor-Fixings bei **3M 2,283 %, 6M 2,548 %, 12M 2,860 %** (BPstat). Der 6M-Index dominiert den portugiesischen Bestand variabler Zinssätze (~39 % der HPP-Variabelverträge). Der makroprudenzielle Rahmen der Banco de Portugal verlangt einen Stresstest der Tragfähigkeit bei **Index + 3 Prozentpunkten** für variable/gemischte Verträge mit Restlaufzeit über 10 Jahren, und dieser Stresszuschlag wird auf eine mögliche *Erhöhung* in 2026 hin überprüft.

Ein Buy-to-let-Underwriting, das nur beim heutigen Zinssatz funktioniert, ist kein echtes Underwriting. Mindeststresstest: heutiger Zins + 2,0 pp, gleicher DSCR, Auslastungsabschlag 15 %, ADR-Abschlag 10 %, Verwaltung bei 22 % statt 10 %. Wenn der Deal die Schulden dann noch bedient, ist er real. Wenn nicht, ist es eine fremdfinanzierte Wette auf Zinsen und Tourismus.

11. Währungsrisiko

Ein britischer Investor mit Pfund-Einkommen oder ein Amerikaner mit Dollar-Einkommen führt implizit ein Währungsbuch. EUR/USD bewegte sich 2024–2025 überwiegend zwischen 1,05 und 1,10 und driftete 2026 prognostisch auf 1,16–1,22. Eine 10%-Wechselkursbewegung auf eine 400.000-€-Immobilie sind rund 35.000 £ — mehr als die jährliche Bruttorendite der meisten Käufer.

Mitigation: Forward-Kontrakte, um den EUR-Kaufkurs für 6–12 Monate zu fixieren, EUR-denominierte Hypothekenschuld zur natürlichen Absicherung der EUR-Mieteinnahmen, und Widerstand gegen die Versuchung, „auf einen besseren Kurs zu warten“, während die Immobilie in EUR steigt. Die meisten Investoren, die Devisen timen wollen, zahlen am Ende mehr, nicht weniger.

12. Off-Plan-Anzahlungen ohne ordentliche Bankgarantie

Off-Plan verlangt typischerweise 20–30 % Anzahlung bei Unterschrift, mit Ratenzahlungen während des Baus. Portugiesisches Recht verpflichtet Bauträger, für Anzahlungen über 5.000 € eine Bankgarantie oder gleichwertige Versicherung zu stellen. Investoren mit ordentlichen autonomen Garantien erhalten 100 % zurück, wenn der Bauträger scheitert; jene mit mangelhafter Dokumentation typischerweise 40–60 %.

Die Non-Negotiables: niemals Anzahlungsgelder ohne von einer portugiesischen Bank ausgestellte autonome Garantie über die volle Summe überweisen, niemals „bauträgereigenen Escrow“ als Ersatz akzeptieren, immer Strafklauseln (0,5–1 % pro Verzugsmonat, Rücktrittsrecht nach sechs Monaten) und feste Fertigstellungstermine einschließen. Für die breiteren Überweisungs Betrugs- und CPCV-Schutzmaßnahmen, die für jeden Käufer gelten (nicht nur Investoren), siehe *Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind*.

13. „Garantierte Rendite“-Marketing trauen

„6 % netto garantiert für 5 Jahre“ verkauft Einheiten. Was zählt, ist das Kleingedruckte. Übliche Einschränkungen: Rendite berechnet auf einer vertraglich definierten Umsatzbasis, die Wochen der Eigennutzung ausschließt; die Garantie wird aus dem eigenen Kaufaufpreis des Käufers finanziert (Sie zahlen sich selbst zurück); der Betreiber kann nach Jahr eins oder zwei neu verhandeln; die Schlagzeilenrendite ist brutto, mit Verwaltungsgebühren, Steuern und Hausgeld zusätzlich abgezogen.

Echte Garantien, gestützt von einer kreditwürdigen Muttergesellschaft mit geprüften Abschlüssen, sind selten. Lesen Sie den Vertrag, modellieren Sie das Auflösungsszenario und gehen Sie davon aus, dass die Garantie null wert ist, wenn der Betreiber insolvent wird.

14. Blinde Flecken im Lock-up von Branded Residences

Branded Residences gebündelt mit Hotel-Mietprogrammen sind attraktiv für hands-off Investoren. Sie sind auch ein vertragliches Minenfeld. Typische Klauseln: 5 Jahre Mindestbeteiligung, Ausstiegsstrafen von 5–10 % des Verkaufspreises, Wiederverkaufsbeschränkungen auf programmfremde Käufer, verpflichtende FF&E-Erneuerungspläne zulasten des Eigentümers, vom Betreiber gesetzte Sperrtermine, die die Eigennutzung begrenzen.

Diese Strukturen können für den richtigen Investor funktionieren (wirklich abwesend, Premium-Asset, starke Marke). Sie sind falsch für jeden, der Flexibilität schätzt, eine Umschuldung plant oder beim Wiederverkauf an einen Endnutzer Upside abschöpfen will.

15. Heiße Deals an ländlichen Quintas

Eine ländliche Quinta mit fünf Hektar, altem Bauernhaus und „Renovierungspotenzial“ zum halben Küstenpreis sieht am ersten Tag nach einem Schnäppchen aus. Im dritten Jahr die Wahrheit: ländliche Mietnachfrage ist dünn, AL-Auslastung im Hinterland überschreitet selten 40–50 %, Renovierungskosten für ländliche Steinhäuser sind typischerweise 1,5– bis 2-mal höher als an der Küste, und die Wiederverkaufliquidity ist dramatisch schlechter — Küstenwohnungen verkaufen sich in Wochen, ländliche Quintas oft erst nach 18–30 Monaten.

Die ländliche Algarve kann fürs Lifestyle hervorragend sein. Als Investment funktioniert sie nur mit einer spezifischen These (Ökotourismus, Agrotourismus, Nischengastronomie) und Betreiberkompetenz — nicht als passive Vermietung.

16. Gesellschaftsstruktur für eine einzelne Immobilie

Für eine einzelne Wohnung mit 25.000–40.000 € Mietumsatz zerstört eine Gesellschaftsstruktur (portugiesische Lda oder nichtansässige Gesellschaft) typischerweise Wert. Sie addieren Buchhaltungskosten (1.200–3.000 € jährlich), Imposto do Selo bei Anteilsübertragungen, IRC, Quellensteuer auf Dividenden, komplexe AIMI-Behandlung (0,4 % ab 0 € plus 7,5 % bei Sitz in einem Steuerparadies) und deutlich höhere Komplexität beim Exit.

Gesellschaftsstrukturen rechnen sich ab 3–5 Immobilien oder ab 1,5–2,0 Mio. € Gesamtexposition, oder in spezifischen grenzüberschreitenden steuerlichen Konstellationen mit professionellem Design. Für eine Wohnung fast immer: als natürliche Person halten.

17. Verwechslung zwischen privater und professioneller Haltung

Portugal besteuert dieselbe Immobilie unterschiedlich, je nachdem ob Sie sie als Privatperson halten, als Privatperson unter vereinfachter Selbständigkeit für AL (Kategorie B) oder über eine Gesellschaft. IMT-Stufen, Mais-Valias-Mechanik und AL-Einkommensklassifizierung greifen ineinander. AL-Einnahmen können je nach Registrierungswahl Kategorie B oder Kategorie F sein, mit erheblich abweichenden effektiven Sätzen.

Der Fehler ist, das zu kopieren, was ein Freund gemacht hat. Holen Sie sich vor der CPCV-Unterschrift einen portugiesischen Steuerberater mit grenzüberschreitender Erfahrung — nicht danach.

18. AL ohne Registrierung betreiben

Kurzzeitvermietung ohne AL-Registrierung 2026 ist ein multidimensionales Problem: AIMA verlangt Gästeerfassung, die Steuerbehörde verlangt Meldung von Einkünften der Kategorie B, Gemeinden können Bußgelder von 2.500 bis 40.000 € für lizenzlosen Betrieb verhängen, und ab **20. Mai 2026 entfernt die EU-Verordnung 2024/1028** automatisch nicht registrierte Objekte von Airbnb, Booking und ähnlichen Plattformen.

Manche Investoren rationalisieren das mit „ich mache nur ein paar Wochen“. Steuer- und Gemeindebußen interessieren sich nicht für das Volumen. Wenn Sie bezahlte Buchungen annehmen, müssen Sie registriert und compliant sein.

19. Verwalter per Mundpropaganda ohne Vertrag

Der Verwaltungsmarkt an der Algarve hat gute und schlechte Operatoren etwa zu gleichen Teilen. Häufige Versagensmuster: Verwalter, die Barbuchungen abzweigen, Umsatz untermelden, Buchungen ohne Eigentümerzustimmung annehmen, Reinigungen einsparen, Wechsel- und Verbrauchsbelege „verlieren“.

Vertragsminima: schriftlicher Dienstleistungsvertrag, monatliches Performance-Reporting mit jeder Buchung (Kanal, Gastname, Bruttopreis, Gebühren, Netto für den Eigentümer), geprüfte Jahresabrechnung, Trennung der Kundengelder, Versicherung, Kündigungsrechte mit 30-90 Tagen Frist. Referenzen — drei aktuelle Eigentümer, direkt kontaktiert — sind Pflicht.

20. Konzentrationsrisiko

Drei Wohnungen im gleichen Haus „zur effizienten Skalierung“ zu kaufen, setzt Sie einem perfekt korrelierten Risiko aus. Ein Hausverwaltungsstreit, eine neue lokale AL-Beschränkung, eine große Sanierungsumlage, ein Reputationsproblem im Viertel, und 100 % Ihres Portfolios wird auf einmal getroffen.

Besserer Diversifikationsrahmen: über Mikromärkte (Lagos + Loulé + Tavira schlägt drei Albufeira), über Asset-Typen (eine AL-Wohnung, eine Langzeitvermietung, eine Premium-Villa), über Gästesegmente (Familienstrand, Golf, Off-Season Corporate).

21. Zu aggressiver Leverage bei AL

Der makroprudenzielle Rahmen der Banco de Portugal deckelt LTV bei 90 % für die eigene und einzige Wohnung von Ansässigen, 80 % für die Zweitwohnung von Ansässigen und **70 % für nicht-HPP / Investment** (was eine AL ist). Für Nichtansässige ist die Marktpraxis enger: typischer LTV **60-75 %**, nicht die oft zitierten 80 %. Banken erheben einen Stresszuschlag für nichtansässige Profile. Spreads für Nichtansässige liegen typischerweise 0,2-0,5 pp über den Spreads für Ansässige.

Manche Investoren maximieren den LTV, um „Kapital für den nächsten Deal freizuschaukeln“. Bei AL ist das riskant. AL-Umsätze sind volatil, saisonal und Schocks bei Auslastung und ADR ausgesetzt. Der Schuldendienst ist konstant. Ein konservativer LTV für ein AL-Investment ist **50-60 %**. Bei 70 % mit Non-Resident-Pricing können zwei aufeinanderfolgende Schocks (Regulatorik + schwaches Tourismusjahr) den Deal in negativen Cashflow drücken — und mit europäischen Banken, die sich weigern, notleidende AL umzufinanzieren, sind Sie zum Verkauf im schlechtesten Moment gezwungen.

22. Exit-Liquidität beim Kauf ignorieren

Liquidität ist ein Feature, das Sie nur einmal brauchen — aber dann hart. Mainstream-Algarve-Wohnungen in bekannten Städten (Lagos, Vilamoura, Tavira, Carvoeiro) verkaufen sich 2026 typischerweise in Wochen bis wenigen Monaten. Premium-Villen über 2 Mio. € können 9-18 Monate brauchen. Küstenferne und ländliche Objekte stehen oft 18-30 Monate. Spezialisierte Resort-Einheiten mit restriktiven Eigentumsbedingungen können länger brauchen.

Spielen Sie den Exit-Zeitplan beim Kauf durch: Wenn ich in 90 Tagen liquidieren muss, welchen Preis muss ich akzeptieren? Ist die Antwort „20-30 % unter heute“, ist Ihr Investment funktional illiquide und muss in der IRR entsprechend gepreist werden.

23. Mais-Valias nicht vor dem Kauf modellieren

Seit der Reform 2023 werden Nichtansässige auf **derselben Basis besteuert wie Ansässige: 50 % des Nettogewinns** gehen in die IRS zu den allgemeinen progressiven Sätzen ein (Spitzengrenzsteuer 48 %), wobei der Satz durch das *weltweite* Einkommen des Verkäufers bestimmt wird (Auslandseinkommen geht nur zur Satzbestimmung ein, nicht als portugiesische Bemessungsgrundlage). Der alte Pauschalsatz von 28 % auf 100 % des Gewinns bleibt nominal als Option verfügbar, ist aber selten die bessere Wahl.

Steuerlich relevante Variablen: abzugsfähige Kosten (Erwerbsnebenkosten, IMT, Notar, Recht, Kapitalverbesserungen mit Rechnungen), Haltedauer (verschränkt mit Inflationsindexierungsregeln), Reinvestitionsregeln (nur HPP für Ansässige — für Investoren meist nicht relevant). Für Nichtansässige aus Ländern ohne Doppelbesteuerungsabkommen mit entsprechender Anrechnung die Interaktion mit dem Heimatland sorgfältig prüfen. Rechnen Sie die Nach-Steuer-IRR, nicht nur die Vor-Steuer.

24. „Wertsteigerungs“-Aussagen falsch lesen

„Die Algarve ist in fünf Jahren um 10 % p.a. gestiegen“ ist eine wahre Aussage über die Vergangenheit. Es ist keine Prognose. INE-Jahresdaten 2025 zeigten Portugals Median bei 2.076 €/m² (+16,8 % YoY), die Algarve bei 3.139 €/m² — eine Zahl, die teils durch Zinsnormalisierungserwartungen und Devisenströme angetrieben wurde, die sich vielleicht nicht wiederholen.

Modellieren Sie mit konservativen Wertsteigerungsannahmen (0-3 % real langfristig) und lassen Sie Outperformance Upside sein, nicht den Basisfall. Eine 10-Jahres-IRR auf 8 % Wertsteigerung zu bauen, ist Wunschenken, keine Analyse.

25. AIMI, Hype neuer Resorts, und die Algarve als einen Markt behandeln

Drei kleinere Fehler verdienen eine zusammenfassende Behandlung.

AIMI auf Portfolios über der Einzelschwelle von 600.000 €. AIMI greift mit 0,7 % auf den summierten VPT (steuerlicher Registerwert, typischerweise niedriger als Marktwert) zwischen 600.001 € und 1 Mio. €, 1,0 % von 1 Mio. € bis 2 Mio. € und 1,5 % über 2 Mio. € bei Privatpersonen. Gemeinsam veranlagte Ehepaare verdoppeln den Freibetrag auf **1.200.000 €** und die Stufengrenzen skalieren entsprechend.

Gesellschaften zahlen 0,4 % ab dem ersten Euro und 7,5 %, wenn sie in einem Steuerparadies ansässig sind. Investoren, die ein Mehrobjekt-Portfolio aufbauen, übersehen AIMI oft, bis die erste Rechnung kommt. Planen Sie die Eigentumsstruktur (Aufteilung zwischen Ehepartnern, Holding-Gesellschaft) *bevor* die Schwelle überschritten wird, nicht danach.

Hype neuer Resorts. Mehrere jüngst gestartete Algarve-Resorts haben versprochene Annehmlichkeiten nicht geliefert — Golfplätze um Jahre verzögert, Spas heruntergestuft, Retail-Komponenten aufgegeben. Käufer zahlten einen Aufpreis für ein Ökosystem, das nie entstand. Zahlen Sie nichts im Voraus für Annehmlichkeiten; zahlen Sie nur für das, was operativ und vertraglich da ist.

Die Algarve als einen Markt behandeln. Eine 30-minütige Fahrt an der Algarve durchquert Preisdifferenzen von über 100 % und Renditedifferenzen von mehr als 200 Basispunkten. Lagos ist nicht Albufeira. Tavira ist nicht Vilamoura. Loulé Stadt ist nicht Quinta do Lago. Investoren, die einen Markt mit Daten eines anderen preisen, machen systematische Fehler. Modellieren Sie mindestens auf Gemeindeebene.

Vier Desaster-Geschichten (Anonymisiert)

Geschichte 1 — Der AL-Stapel in Albufeira

Ein britischer Investor kaufte 2021 drei identische Zwei-Zimmer-Wohnungen in einem Hochhauskomplex im Zentrum Albufeiras mit 70 % LTV-Finanzierung, modelliert auf 80 % Sommerauslastung bei 220 € ADR mit 12 % Verwaltung. Das Underwriting zeigte 58.000 € Nettomieteinnahmen je Einheit — starker DSCR.

Realität 2022-2024: Auslastung im Schnitt 64 %, ADR im Schnitt 178 € (heftige Wochenend-Discounts in einem gesättigten Mikromarkt), Verwaltung all-in 22 % inklusive Extras, Sonderumlagen der Hausgemeinschaft brachten 3.800 € je Einheit. Die Nettomiete kam bei rund 22.000 € je Einheit heraus — **38 % des Underwritings**. In Kombination mit Zinsanpassungen, die die Rate je Einheit 2023 um 280 €/Monat anhoben, ging das Portfolio in den negativen Cashflow.

Der Investor versuchte Ende 2024, eine Einheit zur Entschuldung zu verkaufen. Mit 80+ vergleichbaren Einheiten in fußläufiger Distanz brauchte die Einheit 11 Monate zum Verkauf und erzielte 14 % unter dem ursprünglichen Kaufpreis netto Maklerkosten. Lektion: Konzentrationsrisiko ist real, AL-Sättigung ist real, Broschürenausslastung muss immer abgezinst werden.

Geschichte 2 — Der Off-Plan-Anzahlungsverlust

Ein amerikanisches Paar, angezogen von einem 2022 beworbenen Strandresort, unterzeichnete einen CPCV für eine Drei-Zimmer-Wohnung zu 795.000 € und überwies 30 % Anzahlung (238.500 €) direkt auf das vom Bauträger genannte Konto. Der Vertrag erwähnte „Bankgarantie auf Anfrage verfügbar“, legte sie aber nicht bei. Vertreten vom „empfohlenen“ Anwalt des Bauträgers, bestanden die Käufer vor der Überweisung nicht auf einer Garantie.

2024 kam das Projekt ins Stocken. Der Bau stoppte bei 35 % Fertigstellung. Der Bauträger ging 2025 in die Insolvenz. Ohne autonome Bankgarantie waren die Käufer ungesicherte Gläubiger. Nach 18 Monaten Verfahren erhielten sie etwa **47 %** der Anzahlung zurück — 112.000 € verloren bei einer Transaktion, die hätte abgesichert sein müssen.

Lektionen: Der „empfohlene Anwalt“ des Bauträgers ist nicht Ihr Anwalt. Die Bankgarantie ist nicht verhandelbar. Ratenzahlungen dürfen nur gegen verifizierte Baufortschrittsmeilensteine fließen.

Geschichte 3 — Die Falle der Branded Residence

Ein niederländischer Investor kaufte 2020 eine Ein-Zimmer-Einheit in einer Branded Residence im Goldenen Dreieck zu 690.000 €, überzeugt vom Programm „5 % netto garantiert für 5 Jahre“ des Betreibers. Struktur: 75 % der Einnahmen an den Eigentümer, 25 % an den Betreiber, mit einem garantierten Minimum von 5 % netto auf den Kaufpreis in den Jahren 1-5.

Die Garantie wurde wie versprochen geliefert. Im Jahr 6 präsentierte der Betreiber ein erneuertes Programm mit 65/35-Ökonomie ohne Garantie, unter Verweis auf gestiegene Personalkosten und FF&E-Erneuerung. Die tatsächliche ungarantierte Rendite in Jahr 6 lag bei **3,1 % netto**. Der Investor entschied sich zum Ausstieg. Der Wiederverkauf war auf vom Betreiber genehmigte Käufer beschränkt, mit einer obligatorischen Ausstiegsgebühr von 7 %. Die Einheit brauchte 14 Monate zum Verkauf, etwa zum Kaufpreis (kein nominaler Gewinn über sechs Jahre). Mit Ausstiegsgebühr und Anwalts-/Maklerkosten betrug der realisierte Verlust am Ende rund **11 % in EUR** vor Finanzierungskosten.

Lektionen: Garantierte Renditen mit endlichem Horizont sind Lockmittel für den Betreiber. Lock-ups und Ausstiegsbeschränkungen zerstören echte Renditen.

Geschichte 4 — Der Wechselkurs-Wipe-out

Ein britischer Investor kaufte Ende 2022 eine Villa für 475.000 € in der zentralen Algarve, als GBP/EUR bei etwa 1,13 stand, in bar. Die Mietrendite war bescheiden (3,4 % netto) aber stabil, und der Underwriting-Case war 5 Jahre Haltedauer mit Wertsteigerung im mittleren einstelligen Bereich.

Ende 2025 verkaufte der Investor für 530.000 € — ein **nominaler EUR-Gewinn von 11,6 %**. Im selben Zeitraum stärkte sich GBP/EUR auf etwa 1,18. Der EUR-Erlös, zurück nach GBP konvertiert, ergab einen **GBP-Gewinn von 6,7 %** — weit unter der EUR-Schlagzeile. Nach portugiesischer Mais-Valias (effektiver Satz -14 % auf den steuerpflichtigen Anteil bei der dem weltweiten Einkommen entsprechenden Tarifstufe),

Maklerkosten und Devisengebühren betrug die realisierte GBP-Rendite rund **1,5 % über drei Jahre**, gegenüber UK-Gilts-Opportunitätskosten von 4–5 % p.a. risikofrei während des Großteils dieser Zeit.

Lektionen: Wechselkursbewegungen sind über mehrjährige Horizonte nicht trivial. Steuern und Transaktionskosten fressen 30–50 % der nominalen Gewinne. Vergleichen Sie die Investment-IRR mit risikofreien Benchmarks in Ihrer Heimatwährung, nicht in EUR.

Strategische Rahmenwerke

Renditezerlegung: Brutto zu Netto zu Nach-Steuer

Ein disziplinierter Investor modelliert fünf Renditezahlen, nicht eine:

1. **Schlagzeilenbruttorendite** = geforderte Jahresmiete / Kaufpreis
2. **Realistische Bruttorendite** = erwarteter tatsächlicher Umsatz / *Gesamterwerbskosten* (inkl. IMT, Imposto do Selo, Notar, Recht, Möblierung, AL-Setup) — typisch 80–90 % der Schlagzeile
3. **Operative Nettorendite** = realistisch brutto minus Verwaltung, Reinigung, Verbrauchsmaterial, Hausgeld, Versicherung, IMI, Reparaturrücklage, Leerstandsrückstellung — typisch 55–70 % der realistischen Brutto
4. **Netto-Cash-on-Cash** (bei Fremdfinanzierung) = operative Nettorendite minus Schuldendienst, auf das eingesetzte Eigenkapital statt den Gesamtpreis
5. **Nach-Steuer-Cash-on-Cash** = Netto-Cash-on-Cash bereinigt um IRS (oder IRC) auf Mieteinnahmen, AIMI falls relevant, und Mais-Valias amortisiert über die angenommene Haltedauer

Eine Schlagzeilenbruttorendite von 6,5 % an der Algarve entspricht typischerweise einem Nach-Steuer-Cash-on-Cash von **2,5–3,5 %** bei einer fremdfinanzierten AL — näher an einer Staatsanleihenrendite als die Broschüre suggeriert.

Cap Rate vs. Cash-on-Cash vs. IRR vs. Gesamtrendite

- **Cap Rate** = NOI / Immobilienwert. Vergleicht Assets, ignoriert Finanzierung.
- **Cash-on-Cash** = jährlicher Netto-Cashflow / eingesetztes Eigenkapital. Hebelrendite Jahr für Jahr.
- **IRR** = zeitgewichtete Rendite einschließlich aller Cashflows, Finanzierung und Exit. Die wichtigste Einzelzahl.
- **Gesamtrendite** = IRR plus beim Exit realisierte Wertsteigerung, nach Steuern.

Der häufige Investorenfehler ist, eine Kennzahl zu optimieren und die anderen zu ignorieren. Eine hohe Cap Rate ohne Wertsteigerung kann schlechter abschneiden als eine moderate Cap Rate mit starker Wertsteigerung. Eine großartige Vor-Steuer-IRR kann nach Steuern mittelmäßig sein. Modellieren Sie alle vier.

5- vs. 10-jährige Haltedauer

Fünfstufige Haltedauern werden je Wertsteigerungseinheit hart besteuert, sind einem einzigen Zyklus ausgesetzt und erzwingen den Verkauf zu einem Zeitpunkt, der nicht optimal sein muss. Zehnjährige Haltedauern amortisieren Transaktionskosten (typisch 8–12 % Hin- und Zurück) über eine längere Basis, durchlaufen mindestens einen vollen Zyklus, lassen Zinsnormalisierung zu und ermöglichen das Aufzinsen der Wertsteigerung.

Speziell an der Algarve haben zehnjährige Haltedauern fünfjährige nach Transaktionskosten und Steuern historisch übertroffen. Investoren, die 2026 einsteigen, sollten standardmäßig einen Zehnjahresrahmen ansetzen, mit Fünfjahresausstieg als Notfall, nicht als Basisfall.

Häufige kognitive Verzerrungen bei Investoren

Recency Bias. „Die Algarve ist zuletzt 10–15 % pro Jahr gewachsen, also wird sie die nächsten zehn Jahre 10–15 % wachsen.“ Wird sie nicht. Märkte kehren zurück. Modellieren Sie auf langfristigen Mittelwerten, nicht auf dem Hoch des letzten Zyklus.

Bestätigungsfehler. Sobald Sie sich in eine Immobilie verliebt haben, ist jede Suchabfrage darauf zugeschnitten, den Kauf zu stützen. Gegenmittel: Suchen Sie aktiv das Bärenszenario. Fragen Sie drei verschiedene Fachleute, was bei genau diesem Deal schiefgehen könnte.

Sunk-Cost-Fallacy. „Ich habe schon für Gutachten, Anwälte und drei Reisen gezahlt — ich muss etwas kaufen.“ Müssen Sie nicht. Die Kosten dieser Reisen sind gering im Vergleich zu den Kosten, das falsche Asset zu kaufen.

Selbstüberschätzung. Investoren, die einmal erfolgreich waren, vergrößern beim nächsten Mal oft zu aggressiv. Positionsgrößen sollten widerspiegeln, was Sie zu verlieren bereit sind, nicht was Sie zu gewinnen erwarten.

Anchoring an Angebotspreisen. Listenpreise an der Algarve enthalten 2026 oft 5–10 % Verhandlungsspielraum, bei schwerer drehbarem Bestand mehr. Sich am Listenpreis als „fairem Wert“ zu verankern, bedeutet systematisches Überzahlen. Der echte Anker sind vergleichbare *Transaktionen*, idealerweise drei oder mehr aus den letzten 12 Monaten im selben Mikromarkt.

Entscheidungsrahmen für Investoren

Der 12-Fragen-Test vor dem Kauf

Vor der Unterschrift eines CPCV sollte ein Investor alle zwölf schriftlich beantworten können:

1. Wie ist die AL-Lage in dieser Gemeinde, Gemarkung und in diesem Gebäude, schriftlich, heute?
2. Wie hoch sind realistische Auslastung und ADR, gestützt auf welche Daten?
3. Wie hoch ist die All-in-Nettorendite nach jedem Kosten- und Steuerposten, konservativ modelliert?
4. Wie hoch ist die IRR über 10 Jahre in Basis-, Bären- und Bullenszenarien?
5. Wie sieht der Deal bei Euribor + 2 pp und einem Umsatzschock von 30 % aus?
6. Wer ist der Verwalter, welche Referenzen hat er, und was steht im Vertrag?
7. Wie ist das Liquiditätsprofil beim Wiederverkauf in genau diesem Mikromarkt?
8. Welche Eigentumsstruktur ist für mich optimal, von einem portugiesischen Steuerberater validiert?
9. Wie sieht mein Exit-Plan aus, und was löst ihn aus?
10. Wie hoch ist mein Währungsrisiko, und wie steuere ich es?
11. Welche Konzentration erzeugt dieser Kauf in meinem Portfolio?
12. Habe ich mindestens einen früheren Deal aufgegeben und damit gezeigt, dass ich Nein sagen kann?

Wenn eine Antwort „das kläre ich nach dem Closing“ lautet, schließen Sie nicht ab.

Erforderliche Reserven und Stresstest

Mindest-Cash-Reserve beim Erwerb: 6 Monate fixe Kosten (Kredit, Hausgeld, IMI, Versicherung, Grundinstandhaltung) plus 2 % des Immobilienwerts als Capex-Reserve. Für eine fremdfinanzierte 400.000-€-AL sind das typischerweise 15.000–25.000 €.

Der Stresstest besteht, wenn: (a) der Deal die Schulden bedient und bei Euribor + 200 bp, 50 % Auslastung, -10 % ADR, 25 % Verwaltung nicht negativen Cashflow erzeugt, und (b) Sie einen 12-monatigen Leerstand ohne Ausfall durchhalten können.

Diversifikationsregeln

Für Mehrobjekt-Portfolios über 1 Mio. € Gesamtexposition: nicht mehr als 60 % des Kapitals in einer einzigen Stadt, nicht mehr als 40 % in einem einzigen Asset-Typ, nicht mehr als 50 % des Umsatzes aus einem einzigen Gästesegment, und mindestens ein Asset mit ganzjähriger Langzeitvermietungsanfrage als Stabilisator.

Wann verkaufen

Auslöser

- **Renditeverschlechterung:** Nettorendite fällt um 25 %+ gegenüber dem Underwriting und zeigt strukturelle statt zyklischer Anzeichen.
- **Regulatorische Änderung:** AL wird ausgesetzt, das Gebäude verbietet neue Registrierungen, die Gemeinde ändert die Eindämmungsregeln. Sofort neu bewerten.
- **Bessere Reallokation:** Ein anderes Asset bietet eine wesentlich bessere risikoadjustierte Rendite nach Steuern und Transaktionskosten.
- **Konzentrationsbereinigung:** Das Portfolio ist in einen Mikromarkt, einen Asset-Typ oder eine Einnahmequelle überkonzentriert.
- **Lebensänderungen:** Kinder, Ruhestand, Wohnsitzwechsel, Devisenbedarf. Gültige Auslöser — aber planen Sie den Exit, verkaufen Sie nicht in Panik.
- **Steuereffizienzfenster:** ein einkommensschwaches Jahr, Verlustvortrag, Wohnsitzoptimierung.

Steuerbewusster Exit

Timen Sie Verkäufe nach Ihrem globalen Steuerjahr, nicht nur nach Portugal. Dokumentieren Sie jede Kapitalverbesserung mit Rechnungen, um die Mais-Valias-Kostenbasis zu maximieren. Erwägen Sie Sequenzierung — eine Immobilie mit Gewinn in einem einkommensschwachen Jahr zu verkaufen, kann einen anderen effektiven Satz ergeben als alle drei auf einmal. Für Nichtansässige schlägt der Standardregime-Nach-2023 (50 % Einbeziehung zu progressiven Sätzen, angewandt mit Weltweit-Einkommen für die Satzbestimmung) typischerweise das alte 28 %-Pauschalssystem, hängt aber von den persönlichen Verhältnissen ab.

Am „emotionalen Höhepunkt“ zu verkaufen (nach einem großen Sommer, nach einer Preis-Schlagzeile), heißt selten am Preishöhepunkt zu verkaufen. Der Preishöhepunkt kommt oft bei ruhigem, gut vorbereitetem Marketing im Herbst-Winter, mit einer aufpolierten Immobilie und einem Makler mit selbstbewusster Argumentation.

Fazit

Die Algarve ist ein echter Investmentmarkt mit echten Renditen und echten Risiken. Es ist kein „Schnell-reich-werden“-Markt. Nach-Steuer-Renditen mit Fremdfinanzierung für disziplinierte Investoren liegen typischerweise bei 3–5 % Cash-on-Cash in AL, 2–3 % in Langzeitvermietung, mit Wertsteigerung als Upside. Das ist eine ansehnliche Rendite — aber nicht die 7–8 % brutto der Schlagzeile, und die Differenz zwischen den beiden Zahlen ist es, die in jedem Zyklus nachlässige Investoren zerstört.

Die nützlichste Disziplin ist, so zu underwrite, als wäre alles 20 % schlechter als die Broschüre sagt. Wenn die IRR dann noch trägt, ist das Investment real. Wenn sie nur bei den Broschürezahlen trägt, kaufen Sie die Broschüre, nicht das Asset.

Weiterführende Lektüre

- **An der Algarve investieren** — Aufschlüsselung nach Teilregionen, AL-Mikromärkte, Rendite-Benchmarks pro Gegend. Das „Wo“ zum „Was vermeiden“ dieses Leitfadens.
- **Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind** — der Stamm-Leitfaden zu Fehlern. Behandelt fiskalische Vertretung, Anwaltswahl, Schutz vor Überweisungsbetrug, CPCV-Mechanik, die für jeden Käufer gelten.
- **Fehler bei Bankfinanzierung und Hypotheken vermeiden** — Spread-Verhandlung, DSTI und Refinanzierungsfallen im Detail.
- **Klassische Langzeitvermietung** — die langweilige-aber-stabile Alternative zur AL, mit dem neuen IRS-Satz von 10 % bei moderaten Mietverträgen.
- **Leitfaden für passive Immobilieninvestoren** — das sechsstufige Passivitätsspektrum, von selbstverwalteter AL bis zu SIGI/FII-Papierengagement.

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir betreiben buyer-side Investorenberatung für Algarve-Deals: Underwriting-Audits, AL-Machbarkeitsprüfungen auf Gemeinde-Gemarkungs-Gebäude-Ebene, Stresstest-Modellierung gegen Euribor- und Tourismusschocks und Eigentumsstrukturdesign mit unseren Steuerpartnern. Wir vertreten keine Verkäufer, nehmen keine Bauträgerprovisionen und haben Klienten von mehr Deals weggeführt, als wir für sie abgeschlossen haben.

Wenn Sie ein Objekt in der Pipeline haben und vor der CPCV-Unterschrift ein zweites Augenpaar wollen — das ist das Gespräch, für das wir gebaut sind. Schicken Sie uns das Inserat und Ihr Underwriting; wir sagen Ihnen, was die Broschüre verschweigt.

Quellen

Primär

- Banco de Portugal — Euribor nach Laufzeit (BPstat)
- Banco de Portugal — LTV-, DSTI- und Laufzeitgrenzen
- DL Nr. 76/2024 vom 23. Oktober — Diário da República
- EU-Verordnung 2024/1028 — EUR-Lex
- INE — Wohnungspreisstatistiken auf lokaler Ebene
- PwC — IMT Praxistabellen 2026
- OCC — IRS Veräußerungsgewinne Immobilien Nichtansässige

Weiterführende Lektüre

- Algarve Rental Yields for Apartments 2026 — Investropa
- Holiday Rental Licensing in the Algarve 2026 — Resort Rentals Algarve
- Algarve Luxury Residential Market Report Jan 2026 — Quinta Property / Savills
- Portugal Off-Plan Risks: How to Protect Your Deposit — Investropa

Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Wesentliche 2026er Zahlen (Euribor, AL-Regulierung, Mais-Valias-Regime, AIMI-Schwellen) sind auf dieses Datum festgesetzt — vor Unterschrift erneut prüfen.

PAKET · 05

Kurzfassung

- Die jährlichen Haltekosten einer typischen Algarve-Immobilie liegen bei **2,5 % – 4 % des Marktwerts pro Jahr**, wenn Steuern, Eigentümergemeinschaft, Nebenkosten, Instandhaltung, Versicherungen, leichte Verwaltung und eine ehrliche Abschreibungsrücklage einbezogen werden.
- Die am stärksten unterschätzte Position ist weder IMI noch AIMI — es sind die **1 % – 2 % des Immobilienwerts pro Jahr**, die eine Villa mit Pool still und leise an kapitalisiertem Verschleiß aufzehrt.
- Für Erwerbskosten (IMT, Stempelsteuer, Anwalt, Grundbuch, Hypothek) siehe [Steuern und Kosten beim Immobilienkauf in Portugal](#). Dieser Leitfaden befasst sich mit jedem Jahr *nach* der Unterzeichnung der Urkunde.

Kennzahl

Für eine typische Algarve-Villa von 600.000 € mit Pool liegen die ehrlichen jährlichen Haltekosten 2026 bei 15.000 € – 22.000 € – zwischen 2,5 % und 3,7 % des Marktwerts pro Jahr. Über eine zehnjährige Haltedauer sind das 150.000 € – 220.000 € allein an Betriebskosten, vor jeder Kapitalrücklage und vor jeglichen Verkaufskosten.

Einführung: Der Eisberg unter dem Kaufpreis

Die meisten Käufer betreten den Algarve-Immobilienmarkt fokussiert auf eine Zahl: den Angebotspreis. Sie verhandeln ihn, finanzieren ihn, zahlen IMT und Stempelsteuer, unterzeichnen die Urkunde und atmen durch. Der schwierige Teil, glauben sie, ist vorbei.

Das ist er nicht. Der Kaufpreis ist die Spitze eines Eisbergs. Unter der Wasserlinie verbirgt sich eine wiederkehrende Kostenstruktur, die über eine zehnjährige Haltedauer 60 % – 120 % des ursprünglichen Kaufpreises für eine Villa mit Pool und 25 % – 50 % für eine bescheidene Eigentumswohnung erreichen kann. Eine Villa zu 500.000 € ist keine Verpflichtung von 500.000 € — sie liegt näher bei einer Verpflichtung von 750.000 € – 900.000 € bis zum Verkauf. Dies nicht ehrlich zu modellieren, ist der häufigste Grund, warum sich Eigentümer schließlich von einer Algarve-Immobilie, die sie als Lifestyle-Asset gekauft haben, „gefangen“ fühlen.

Dieser Leitfaden ist die kanonische 2nd Haus-Referenz für **laufende** Kosten. Er verwendet echte IMI-Sätze Gemeinde für Gemeinde, aktuelle von der ERSE regulierte Stromtarife, die Tarifierhöhung 2026 der Águas do Algarve, Spannweiten der Eigentümergemeinschaften der wichtigsten Resorts und Lohnsätze des algarvischen Servicemarkts. Er schließt mit vier durchgerechneten Beispielen — von einer 280-k€-Wohnung in Carvoeiro bis zu einem 3,5-M€-Anwesen in Quinta do Lago — und einem Abschnitt über legitime kostensenkende Maßnahmen.

Zwei Dinge, die dieser Leitfaden bewusst **nicht** abdeckt:

- **Erwerbskosten** (IMT, Stempelsteuer, Anwalt, Grundbuch, Bearbeitungsgebühren der Hypothek). Diese finden Sie in [Steuern und Kosten beim Immobilienkauf in Portugal](#), der kanonischen Referenz für Eintrittskosten.
- **Die Kaufen-versus-Mieten-Rechnung** für noch unentschlossene Käufer. Siehe [Wann der Immobilienkauf in Portugal keinen Sinn ergibt](#).

Wenn Sie bereits Eigentümer sind, hilft Ihnen dieser Leitfaden, Ihre Ausgaben einem Stresstest zu unterziehen. Wenn Sie kurz vor dem Kauf stehen, verwandelt er eine vage „Laufende-Kosten“-Angst in ein vertretbares Jahresbudget. Wenn Ihr Makler Ihnen gesagt hat, „1 % des Preises pro Jahr“ einzuplanen, lag er um etwa die Hälfte daneben.

Teil 1: Die jährliche Steuerlast

IMI — Imposto Municipal sobre Imóveis

Der IMI ist die jährliche kommunale Grundsteuer, berechnet als:

$$\text{IMI} = \text{VPT} \times \text{kommunaler Satz}$$

wobei VPT (Valor Patrimonial Tributário) der steuerlich festgesetzte Wert der Immobilie ist — fast nie der Marktwert. An der Algarve liegt der VPT typischerweise bei 50 % – 75 % des Marktwerts bei Immobilien, die im letzten Jahrzehnt bewertet wurden, und niedriger (30 % – 50 %) bei älteren Immobilien, deren VPT nicht kürzlich neu bewertet wurde.

Das gesetzliche Band für städtische Immobilien liegt bei **0,3 % – 0,45 %** und wird jährlich von jeder Gemeinde festgesetzt. Die Gemeinden der Algarve verteilen sich über das gesamte Band.

IMI-Sätze Gemeinde für Gemeinde an der Algarve (2026)

Gemeinde	IMI-Satz städtisch	Anmerkungen
Lagos	0,30 %	Untergrenze des gesetzlichen Bands
Lagoa	0,30 %	Carvoeiro, Ferragudo
Tavira	0,30 %	Östliche Algarve, niedrigstes Band
Vila Real de Santo António	0,30 %	Grenzgemeinde
Albufeira	0,35 %	Mittleres Band
Loulé	0,36 %	Deckt Vilamoura, Quinta do Lago, Vale do Lobo ab
Silves	0,36 %	Gemischt städtisch/ländlich
Portimão	0,39 %	Schließt Praia da Rocha, Alvor ein
Faro	0,39 %	Distrikthauptstadt
Olhão	0,40 %	Über dem Mittel

Die Sätze werden jeden Herbst für das folgende Steuerjahr überprüft. Mehrere Gemeinden bieten zusätzlich den **IMI Familiar**-Rabatt von 20 € – 70 € pro unterhaltsberechtigtem Kind für Steueransässige – Nichtansässige und Ferienhausbesitzer haben darauf keinen Zugriff.

Rechenbeispiel

Eine 4-Schlafzimmer-Villa in Almancil mit einem Marktwert von 850.000 € und einem VPT von 520.000 €, besteuert mit dem Loulé-Satz von 0,36 %:

$$520.000 \text{ €} \times 0,36 \% = 1.872 \text{ € / Jahr}$$

Warum die Rechnung steigen kann, auch wenn der Satz gleich bleibt

Drei Auslöser treiben den IMI ohne Satzänderung nach oben:

- 1. Neubewertung des VPT.** Größere Bauarbeiten (Anbauten, Pool-Ergänzung, Komplettrenovierung) erfordern eine formelle Neubewertung, die den VPT in der Regel anhebt.
- 2. Koeffizienten-Aktualisierung.** Der *coeficiente de localização* und der *coeficiente de qualidade e conforto* werden periodisch von den Finanças revidiert. Eine Küstenimmobilie mit Meerblick, Pool und moderner Bauweise tendiert dazu, hochgestuft zu werden.
- 3. Auslaufen der Neubauten-Befreiungen.** Befristete IMI-Befreiungen für Neubau-Hauptwohnsitze laufen aus – die volle Rechnung schlägt dann auf.

AIMI – Adicional ao IMI

Der AIMI ist der Vermögenszuschlag auf Immobilien, oft als „Mansion-Steuer“ Portugals bezeichnet. Er wird zusätzlich zum regulären IMI erhoben, wenn Ihr **kombinierter VPT** städtischer Wohnimmobilien in Portugal eine persönliche Schwelle überschreitet.

Schwellen und Sätze 2026

Einzelpersonen (und ungeteilte Nachlässe, getrennte Besteuerung):

Tranche des summierten VPT	AIMI-Grenzsteuersatz
Bis 600.000 €	0 % (abgezogen)
600.000 € – 1.000.000 €	0,7 %
1.000.000 € – 2.000.000 €	1,0 %
Über 2.000.000 €	1,5 %

Verheiratete Paare / eingetragene Partnerschaften (gemeinsame Veranlagung):

Tranche des summierten VPT	AIMI-Grenzsteuersatz
Bis 1.200.000 €	0 % (abgezogen)
1.200.000 € – 2.000.000 €	0,7 %
2.000.000 € – 4.000.000 €	1,0 %
Über 4.000.000 €	1,5 %

Gesellschaften: pauschal 0,4 % (mit 1,5%-Zuschlag auf Immobilien zur persönlichen Nutzung durch Gesellschafter). **Offshore-gelistete Einheiten:** 7,5 %. Der AIMI bleibt 2026 unverändert – der OE 2026 hat ihn nicht angetastet.

Rechenbeispiel

Ein Paar besitzt gemeinsam eine Villa in Vilamoura, VPT 1.400.000 €.

- Gemeinsamer Freibetrag: 1.200.000 €
- Überschuss: 200.000 € × 0,7 % = **1.400 € / Jahr**

Ein Alleineigentümer mit demselben VPT zahlt:

- 600.000 € – 1.000.000 €: 400.000 € × 0,7 % = 2.800 €
- 1.000.000 € – 1.400.000 €: 400.000 € × 1,0 % = 4.000 €
- **Gesamt: 6.800 € / Jahr**

Die Lehre für Käufer im gehobenen Segment: Gemeinschaftliches Eigentum und Portfolio-Aufteilung zwischen Ehegatten sind ein legitimes Planungsinstrument, das echtes Geld spart. Der Unterschied zwischen Einzel- und Gemeinschaftseigentum auf einem Vermögen mit VPT 1,4 M€ oben beträgt 5.400 € jedes Jahr, auf unbestimmte Zeit.

Die AIMI-Bescheide werden Ende August versandt und sind Ende September fällig. Paare, die eine Zweitimmobilie um die kombinierte VPT-Schwelle von 1,2 M€ erwerben, sollten *immer* gemeinsames vs. separates Eigentum vor dem Abschluss modellieren.

Teil 2: Eigentümergemeinschaft und Erschließungsabgaben

Ob Sie 0 € oder 500 € pro Monat zahlen, hängt vollständig davon ab, wie Ihre Immobilie in die Algarve-Typologie passt.

Immobilientyp	Typische monatliche Gebühr (2026)	Was abgedeckt ist
Freistehende Villa auf Privatgrundstück	0 €	Keine Eigentümergemeinschaft
Reihenhaussiedlung (2–10 Einheiten)	30 € – 120 €	Versicherung Gemeinschaftsteile, Beleuchtung, leichte Gartenpflege
Kleines Mehrfamilienhaus ohne Pool	40 € – 100 €	Gebäudeversicherung, Aufzug, Treppenhaus, Gemeinschaftsstrom
Wohnung mit Gemeinschaftspool & Gärten	80 € – 200 €	Obiges + Pool, Garten, gelegentliche Rücklage
Premium-Stadtkondominium (Marina Lagos, Vilamoura)	150 € – 300 €	Concierge, Sicherheit, Fitness, Pool, Gärten
Resort-Villa/-Wohnung (Quinta do Lago, Vale do Lobo, Vilamoura)	200 € – 500 €+	24/7-Resort-Sicherheit, Straßenpflege, Strand/Club-Zugang

Resort-Gebühren in Quinta do Lago und Vale do Lobo finanzieren die private Infrastruktur, die diesen Resorts ihren Glanz verleiht – Gated-Sicherheit, makellose Landschaftsgestaltung, Championship-Golfperimeter. Sie sind nicht verhandelbar und steigen ungefähr mit der Inflation. Planen Sie **3.000 € – 6.000 € pro Jahr** für eine Resort-Villa zusätzlich zu allem ein, was auf Ihrem eigenen Grundstück ausgegeben wird. Resort-Gebühren sind insbesondere im post-2022-Inflationszyklus um 5 % – 10 % pro Jahr gestiegen.

Vilamoura-Immobilien, die von **Infraquinta** oder ähnlichen Erschließungsverbänden bedient werden, tragen eine separate jährliche Erschließungsabgabe von **300 € – 1.500 €/Jahr** je nach Grundstückstyp – getrennt von jeder Gebäude-Eigentümergemeinschaft und von Erstkäufern häufig übersehen.

Teil 3: Nebenkosten

Strom

Portugal startete 2026 mit einer von der ERSE regulierten Tarifierhöhung von rund **1,0 %** auf den BTN-Tarif (Niederspannung normal), zusätzlich zu einem der höchsten Wohnpreise Westeuropas ($\approx 0,22 - 0,25$ €/kWh inkl. Steuern bei typischen Verträgen).

Profil	Typische Monatsrechnung
1-Schlafzimmer-Wohnung, leichte Nutzung	40 € – 80 €
2-Schlafzimmer-Wohnung, ganzjährig, ohne Pool	80 € – 150 €
3-Schlafzimmer-Reihenhaus mit Gemeinschaftspool	100 € – 200 €
4-Schlafzimmer-Villa, Privatpool, viel Sommerklima	180 € – 350 €
5+-Schlafzimmer-Villa mit Pool-Heizung, Fußbodenheizung	300 € – 600 €+

Komponenten, die es lohnt zu isolieren:

- **Poolpumpe allein:** 40 € – 80 €/Monat, 6–8 Stunden/Tag in der Saison
- **Pool-Wärmepumpe:** +100 € – 300 €/Monat in der Übergangszeit
- **Klimaanlage:** +100 € – 250 €/Monat im Juli–August bei einer typischen Villa
- **Elektrischer Warmwasserboiler ohne Solar:** 30 € – 80 €/Monat

Wasser und Abwasser

Die Algarve steht unter strukturellem Wasserstress, und 2026 brachte eine regionale Tarifierhöhung der **Águas do Algarve von etwa 2,14 %**. Die Rechnungen liegen über denen von Lissabon oder Porto, weil die Kommunen sowohl den Großhandelstarif für Wasser als auch ihre eigenen Abwasser- und Abfallgebühren durchreichen.

Profil	Typische Monatsrechnung
1-Schlafzimmer-Wohnung, geringe Nutzung	15 € – 25 €
Familienwohnsitz, ganzjährig, ohne Pool	30 € – 60 €
Villa mit Privatpool – Basis	40 € – 70 €
Villa mit Pool-Nachfüllung + bewässertem Garten, Sommer	70 € – 150 €
Spitzen mit Dürre-Zuschlag	bis 200 €+

Alein die Pool-Nachfüllung in einer heißen Juni–September-Phase fügt 30 € – 100 €/Monat hinzu, sofern die Verdunstung nicht durch eine Abdeckung kontrolliert wird.

Gas

Die meisten Algarve-Haushalte nutzen Butangas in Flaschen zum Kochen und für ergänzende Heizung. Erdgas über Leitung ist in Teilen von Faro, Olhão, Lagos und Portimão verfügbar, aber in ländlichen Villen selten.

- **Butan-Flasche (13 kg):** 25 € – 32 € pro Flasche 2026, hält 1–4 Monate bei einem Paar, das bescheiden kocht
- **Leitungs-Erdgas:** 20 € – 60 €/Monat für eine typische Familie

Internet, TV und Telefon

Der portugiesische Markt wird von **MEO, NOS** und **Vodafone** dominiert, mit **DIGI** als Budget-Herausforderer. Planen Sie **40 € – 70 €/Monat** für ein promotionales Familienbündel ein, ansteigend auf 80 € – 100 €, wenn Sie mobile Anschlüsse und Premium-TV stapeln.

Teil 4: Instandhaltung — Das stille Budget

Pool

Der Pool ist die am stärksten unterschätzte Kostenposition.

Posten	Kosten 2026
Routinepflege + Chemikalien (wöchentlich)	80 € – 200 € / Monat
Jährlicher erweiterter Service (Einwinterung, Öffnung)	150 € – 400 € / Jahr
Pumpenersatz	500 € – 1.200 €, alle 5–8 Jahre
Filtersand	100 € – 250 €, alle 5–7 Jahre
Salzelektrolyse-Zelle	600 € – 1.500 €, alle 5–10 Jahre
Wärmepumpe	2.500 € – 6.000 €, alle 8–12 Jahre
Folie oder vollständige Sanierung	8.000 € – 20.000 €, alle 10–15 Jahre

Annualisiert man die unregelmäßigen Posten, planen Sie **1.500 € – 3.500 €/Jahr** an Pool-Kosten im eingeschwungenen Zustand für einen Standard-Villenpool ein, mehr bei beheiztem Pool.

Garten und Bewässerung

Gartentyp	Gärtnerkosten (2026)
Kleiner Mediterraner / Xeriscaping	40 € – 80 € / Monat
Standard-Villengarten, wöchentlich	80 € – 180 € / Monat
Großer Landschaftsgarten, zweiwöchentlich mit Extras	200 € – 450 € / Monat

Hinzu kommen: Bewässerungs-Service 100 € – 300 €/Jahr; Pflanzenersatz typisch 200 € – 600 €/Jahr; Baumarbeiten (Picudo-Rojo-Behandlung an Palmen, Olivenbaumschnitt) 150 € – 400 €/Jahr.

Reinigung

Algarve-Reinigungssätze liegen 2026 bei **15 € – 20 €/Stunde** privat, 20 € – 28 €/Stunde über Agenturen, die die Sozialversicherung und AL-Wechsel abwickeln. Eine typische 4-h-Reinigungskraft pro Woche: **280 € – 400 €/Monat**. Eine zweiwöchentliche 4-Stunden-Grundreinigung für ein leerstehendes Ferienhaus: **140 € – 200 €/Monat**, um Staub, Salzkorrosion und Schädlinge in Schach zu halten.

HLK-Service

Jährlicher Service von Split-Klimageräten (Filterreinigung, Kältemittelprüfung, Nachfüllung):

- Pro Inneneinheit: 40 € – 80 €
- Typische 4-Schlafzimmer-Villa mit 4–6 Splits: 200 € – 450 €/Jahr

Dach, Anstrich, Fassade, Strukturrücklage

Hier rücktstell fast jeder Eigentümer zu wenig. Salzluf, intensive UV-Strahlung und der Nass-Trocken-Winterzyklus der Algarve bauen Fassaden schneller ab als im portugiesischen Binnenland. Eine realistische Abschreibungsrücklage bei einer typischen 600-k€-Villa läuft auf **1.500 € – 4.000 €/Jahr** hinaus, um auf rollierender Basis abzudecken:

- Fassadenanstrich alle 5–7 Jahre: 4.000 € – 10.000 €
- Dachprüfung + Ziegelerersatz: 500 € – 2.500 €/Jahr im Durchschnitt
- Fenster/Tür-Neuabdichtung und Neulasur: 500 € – 1.500 €/Jahr im Durchschnitt
- Sanitärreparaturen, Boilerersatz: 200 € – 1.000 €/Jahr im Durchschnitt

Schädlingsbekämpfung

Termiten (*Reticulitermes grassei*) sind die größte Bedrohung, besonders in älteren Villen mit hölzernen Dachstühlen. Andere Stammgäste: Asiatische Hornisse, Prozessionsspinner, Roter Palmrüssler, saisonale Ameisen.

Leistung	Typische Kosten 2026
Jährlicher präventiver Vertrag	150 € – 400 € / Jahr
Reaktive Termitenbehandlung (lokal)	500 € – 2.500 €
Vollständige Termiten-Barriereinjektion (schwerwiegend)	3.000 € – 10.000 €+
Vorbeugung Palmrüssler (pro Baum, pro Jahr)	40 € – 120 €

Alarm und Sicherheitsüberwachung

Leistung	Typische Kosten 2026
Selbstinstallierte Smart-Kameras (Reolink, Arlo)	0 €/Monat nach Hardware
Überwachter Alarmvertrag (Securitas Direct, Prosegur)	30 € – 60 € / Monat
Premium überwacht + Intervention	50 € – 90 € / Monat

Für eine Ferienvermietungsvilla ist ein überwachter Vertrag faktisch unverhandelbar für Versicherung und Vertrauen ins AL-Inserat – planen Sie **350 € – 700 €/Jahr** ein.

Teil 5: Versicherungen

Die Gebäudeversicherung ist rechtlich nur dann zwingend, wenn eine Hypothek besteht oder die Immobilie Teil einer Wohnungseigentümergeinschaft (Horizontaleigentum) ist (bei der die Gemeinschaft selbst die Hülle versichert). Für freistehende, lastenfreie Villen ist sie technisch freiwillig – aber kein vernünftiger Eigentümer verzichtet darauf.

Deckung	Jahresprämie 2026
Gebäude, 2-Schlafzimmer-Wohnung	120 € – 280 €
Gebäude, 3-Schlafzimmer-Reihenhaus	200 € – 450 €
Gebäude, 4-Schlafzimmer-Villa mit Pool	350 € – 800 €
Gebäude, großes Anwesen	800 € – 2.500 €+
Hausrat (50-k€-Deckung)	80 € – 150 €
Hausrat (150-k€-Deckung)	180 € – 400 €

Zusatzdeckungen, die in der Algarve relevant sind:

- **Erdbebendeckung:** dringend empfohlen, da das Epizentrum des Lissabon-Erdbebens von 1755 vor der Südwestküste liegt. Typisch +15 % – 25 % auf die Gebäudeprämie.
- **Sturm-/Überschwemmungsdeckung:** nicht trivial in der Nähe der Ria Formosa oder in tieferen Gebieten von Lagoa.
- **Ferienvermietungs-Klausel:** erforderlich, wenn als Alojamento Local registriert, +20 % – 35 % auf die Police.

Verlängerungsprämien driften jährlich um 5 % – 8 % nach oben, wenn Sie nicht intervenieren. Holen Sie mindestens alle zwei Jahre neue Angebote ein.

Teil 6: Immobilienverwaltung

Wenn Sie nicht ganzjährig in der Immobilie wohnen, haben Sie drei Optionen: mit dem Risiko leben, einen Schlüsselverwalter beauftragen oder eine Vollservice-Verwaltungsgesellschaft engagieren.

Leichte Schlüsselverwaltung / Caretaker

Leistung	Typische Kosten 2026
Monatliche Kontrolle, Post, Schlüsselübergabe	100 € – 250 € / Monat
+ Rechnungszahlung und Handwerker-Koordination	150 € – 350 € / Monat

Vollservice-Ferienvermietungs-Verwaltung (AL)

Bei als Alojamento Local registrierten Immobilien übernehmen Vollservice-Verwalter Inserate, Pricing, Kalender, Gästekommunikation, Check-in/-out, Reinigungscoordination, Wäsche, Verbrauchsgüter, Wartungstriage und Steuererklärungen. Gebührenstruktur 2026:

Modell	Typische Gebühr
Provision auf Bruttovermietungsumsatz	15 % – 25 %
Provision auf Netto (nach Plattformgebühren)	18 % – 30 %
Fixe Monatsgebühr + kleine Provision	400 € – 800 €/Monat + 5 – 10 %

Ein 2-Schlafzimmer-Lagos mit 40.000 €/Jahr brutto bei 22 % Provision gibt 8.800 € an den Verwalter ab – vor Reinigungsgebühren, die meist an Gäste weitergegeben werden, aber den erzielbaren Nachtpreis deckeln, wenn sie zu hoch angesetzt sind.

Für eine tiefergehende Behandlung der Verwaltungsentscheidung siehe [Sorgloses Eigentum und Verwaltung](#).

Teil 7: Persönliche Reisen, Möblierung und andere ehrliche Posten

Das realistische Algarve-Ferienhausbudget enthält Posten, die die meisten Tabellenkalkulationen ignorieren.

Posten	Jahresbudget
Möbel, Wäsche, Küchenauffrischung	2.000 € – 5.000 €
Reisen aus dem Heimatland (4–8 Reisen × 300 € – 800 €)	2.000 € – 5.000 €
Willkommenskorb / Verbrauchsgüter für eigene Aufenthalte	200 € – 600 €
Autos: Miete oder lokale „Algarve-Auto“-Versicherung + IUC	1.200 € – 4.000 €

Eigentümer, die sich einreden „wir benutzen dieselben Handtücher zehn Jahre lang“, liegen falsch. AL-Gäste erwarten hotelqualitative Wäsche, die alle 18–24 Monate erneuert wird. Selbst Familien mit Privatnutzung ersetzen Matratzen, Sofas und Außenmöbel etwa alle 7–10 Jahre.

Teil 8: Durchgerechnete Beispiele

Die vier Beispiele unten gehen davon aus, dass **der Eigentümer nicht ganzjährig in Portugal lebt** (leichte Verwaltung inklusive), die Immobilie **unfinanziert** ist (keine Hypothekenversicherung) und die Zahlen Mittelband-Annahmen für 2026 verwenden.

Beispiel A – 2-Schlafzimmer-Wohnung 280.000 €, Carvoeiro

Posten	Jahreskosten
IMI (VPT 170 k€ × 0,30 %)	510 €
AIMI	0 €
Eigentümergeinschaft (Gemeinschaftspool, mittleres Gebäude)	1.200 €
Strom (80 € Durchschnitt)	960 €
Wasser (30 € Durchschnitt)	360 €
Internet/TV	540 €
Versicherung (Gebäude + Hausrat)	280 €
Reinigung (leicht, zweiwöchentlich wenn leer)	1.200 €
Schädlingsbekämpfungsvertrag	180 €
Leichte Verwaltung / Schlüsselverwalter	1.200 €
Möbelauffrischung / kleine Wartung	700 €
Steuerlicher Vertreter (falls nicht-EU-ansässig)	200 €
Gesamt	7.330 €

Realistische Spanne: **4.500 € – 7.500 €/Jahr** (Untergrenze: leichte Nutzung, keine Verwaltung, EU-ansässiger Eigentümer – kein steuerlicher Vertreter).

Beispiel B – 3-Schlafzimmer-Reihenhaus 450.000 €, Lagos

Posten	Jahreskosten
IMI (VPT 290 k€ × 0,30 %)	870 €
AIMI	0 €
Eigentümergeinschaft (Cluster, Gemeinschaftspool)	1.800 €
Strom	1.800 €
Wasser	600 €
Internet/TV	600 €
Versicherung	450 €
Reinigung	2.400 €
Garten (klein)	600 €
Schädlinge + Alarm	600 €
Instandhaltungsrücklage	1.500 €
Leichte Verwaltung	1.800 €
Möbelauffrischung	1.200 €
Steuerlicher Vertreter (Nicht-EU)	250 €
Gesamt	14.470 €

Spanne: **7.000 € – 11.000 €/Jahr** bei voller Eigennutzung und EU-Wohnsitz; **11.000 € – 15.000 €** mit Nicht-Residenten-Verwaltung und AL-Setup.

Beispiel C — 4-Schlafzimmer-Villa mit Pool 850.000 €, Vilamoura

Posten	Jahreskosten
IMI (VPT 530 k€ × 0,36 %)	1.908 €
AIMI (Alleineigentümer, geringer Überschuss über 600 k€ VPT)	0 € – 500 €
Vilamoura-Erschließung / Infraquinta-Typ	600 €
Strom (viel Klimaanlage + Poolpumpe)	3.000 €
Wasser (Pool + Bewässerung)	1.200 €
Internet/TV	720 €
Versicherung (Villa, Pool, Hausrat)	750 €
Poolservice + Rücklage	2.200 €
Garten	1.800 €
Reinigung (4 h/Woche)	3.600 €
HLK-Service	350 €
Schädlinge + Alarm	900 €
Instandhaltung / Abschreibungsrücklage	3.500 €
Leichte Verwaltung	2.400 €
Möbelauffrischung	2.500 €
Reisen (6 Reisen)	3.000 €
Steuerlicher Vertreter (Nicht-EU)	300 €
Gesamt	28.728 €

Ohne persönliche Reisen und Möbelauffrischung — d. h. *reine Haltekosten* — beträgt die Spanne **13.000 € – 22.000 €/Jahr**.

Beispiel D — 6-Schlafzimmer-Anwesen 3.500.000 €, Quinta do Lago

Dies ist das Beispiel, an dem das meiste Marketing zerbricht. Broschürenbudgets von 40.000 € – 80.000 €/Jahr für ein Quinta-do-Lago-Anwesen sind nicht falsch — sie sind einfach *Cash-Outflow*-Zahlen, die die Abschreibungsrücklage ignorieren, die ein kompetenter Eigentümer finanziert. Die Rücklage zu streichen, um eine Broschüre zu schmücken, ist das finanzielle Äquivalent dazu, das Gebäude verkommen zu lassen.

Posten	Jahreskosten
IMI (VPT 2,0 M€ × 0,36 %)	7.200 €
AIMI (Einzel: 0,7 % auf 400 k€ + 1,0 % auf 1 M€)	12.800 €
AIMI (Paar, gemeinsam: 0,7 % auf 800 k€)	5.600 €
Quinta-do-Lago-Resort-Gebühren	3.000 € – 5.000 €
Strom	6.000 € – 10.000 €
Wasser	2.400 € – 4.500 €
Pool (groß + Heizung + Rücklage)	4.500 € – 7.000 €
Garten (umfangreich)	4.000 € – 8.000 €
Reinigung (vollständige Haushaltsführung)	8.000 € – 15.000 €
Versicherung	1.800 € – 3.500 €
HLK, Alarm, Schädlinge	2.000 € – 3.500 €
Instandhaltung / Abschreibungsrücklage (≈ 1 % des Werts)	25.000 € – 50.000 €
Vollständige Immobilienverwaltung	6.000 € – 15.000 €
Möbelauffrischung	5.000 € – 10.000 €
Reisen	4.000 € – 8.000 €
Steuerlicher Vertreter (Nicht-EU)	400 €
Gesamtspanne	90.000 € – 160.000 €+ /Jahr

Realistische Vollkosten: **45.000 € – 90.000 €/Jahr** an Bargeldabflüssen *plus weitere 25.000 € – 50.000 €/Jahr* an ehrlichen Abschreibungsrücklagen, die Sie finanzieren sollten, selbst wenn Sie nicht jedes Jahr einen Scheck ausstellen. Die in einigen Quinta-do-Lago-Marketing-Materialien zitierten 40 k€ – 80 k€ „all-in“ sind nur durch Aufschieben von Capex erreichbar — das sich zu einer sechsstelligen Renovierungsrechnung vor dem Verkauf aufbaut.

Teil 9: Versteckte und vergessene Kosten

Eine kurze Liste von Posten, die in keiner Maklerbroschüre erscheinen und Eigentümerbudgets überproportional ruinieren.

- VPT-Neubewertung nach größeren Bauarbeiten.** Ein Anbau für 200 k€ kann den VPT genug verschieben, um den jährlichen IMI um mehrere hundert Euro nach oben zu drücken und die AIMI-Schwelle zu überschreiten.
- AIMI-Überraschung.** Eigentümer, die eine zweite Algarve-Immobilie kaufen, die den kombinierten VPT über 600 k€ (Einzel) oder 1,2 M€ (Paar) hebt, entdecken den AIMI erst, wenn der September-Brief eintrifft. Paare sollten *immer* prüfen, ob gemeinschaftliches oder geteiltes Eigentum effizienter ist.
- Dezennale Großarbeiten.** Alle 8–12 Jahre braucht eine bedeutende Villa eine fünfstellige Intervention: Dach, Neuanstrich, Pool-Neubeschichtung, AC-Ersatz. Eigentümer ohne Rücklage erleben einen einmaligen Schock.
- Währungsrisiko.** Ein nicht-EUR-Eigentümer, der den Betrieb von GBP-, USD- oder CAD-Konten finanziert, kann effektive Kosten innerhalb eines Jahres rein aus Wechselkursgründen um 8 % – 15 % schwanken sehen.
- Bankkonto-Führungsgebühren.** Portugiesische Banken berechnen 5 € – 15 €/Monat für Nicht-Residenten-Konten (vs. im Wesentlichen kostenfrei für Residenten mit Mindesteinlagenpaketen).
- Honorare für steuerliche Vertreter. 150 € – 400 €/Jahr, und nur verpflichtend für Eigentümer mit Steuerwohnsitz außerhalb der EU/EWR.** EU/EWR-ansässige Eigentümer brauchen *keinen* Vertreter. Die in einigen Leitfäden verbreitete Aussage, „alle Nicht-Residenten brauchen einen steuerlichen Vertreter“, ist falsch — sie gilt nur für Drittlandsbewohner (Vereinigtes Königreich, USA, Kanada, Schweiz, Brasilien usw.).
- Kapitalgewinn-Exposure beim Verkauf.** Seit der Reform von 2023 werden **nichtansässige Verkäufer auf derselben Basis besteuert wie Residenten**: 50 % des Nettogewinns gehen in die portugiesische IRS zu progressiven Sätzen ein (wobei das Welteinkommen nur für die Satzbestimmung zählt). Die alte Pauschale „28 % auf 100 % des Gewinns“ ist falsch und ist es seit 2023. Die Lei 9-A/2026 hat zudem die HPP-Reinvestitionsbefreiung auf Gewinne ausgedehnt, die in Wohnungen für moderate Mieten (≤ 2.300 €/Monat) reinvestiert werden.
- Inflationsgebundene Erhöhungen der Eigentümergemeinschaft.** Insbesondere Resort-Gebühren sind im post-2022-Inflationszyklus um 5 % – 10 % pro Jahr gestiegen.

9. **Schäden am Mietende.** AL-Gäste, die Sachen beschädigen, bestreiten dies oft, und das Kautionsmanagement des Verwalters deckt selten alles ab.

Teil 10: Abschreibungs- und Rücklagenstrategie

Der professionelle Weg, über Algarve-Immobilien zu denken, ist, sie wie ein Hotelbetreiber zu budgetieren: eine konstante **Rücklage von 1 % – 2 % des Immobilienwerts pro Jahr** für Kapitalausgaben an Gebäudehülle, mechanischen Systemen, Oberflächen und FF&E (Möbel, Einrichtung, Geräte).

Immobilienwert	Empfohlene jährliche Rücklage
300.000 €	3.000 € – 6.000 €
600.000 €	6.000 € – 12.000 €
1.000.000 €	10.000 € – 20.000 €
3.000.000 €	30.000 € – 60.000 €

Sie werden dies nicht jedes Jahr ausgeben. Sie *werden* es in einem rollenden 8–12-Jahres-Zyklus ausgeben. Behandeln Sie es als Überweisung auf ein separates „Rücklagen“-Konto, nicht als optionale Ausgabe.

Teil 11: AL-Einkommen zur Verrechnung (kurz)

Wenn die Immobilie als Alojamento Local registriert und aktiv vermarktet wird:

- Bruttorenditen in guten Algarve-Mikrolagen liegen bei **6 % – 10 %** des Immobilienwerts pro Jahr
- Plattformgebühren (Airbnb, Booking) fressen 3 % – 18 %
- Verwaltungsprovision frisst 15 % – 25 % vom Rest
- Reinigung wird in der Regel an Gäste weitergegeben, deckelt aber den erzielbaren Nachtpreis

Regulatorischer Status 2026. AL in der Algarve operiert unter dem **DL Nr. 76/2024, in Kraft seit 1. November 2024.** Der 2024er Rahmen:

- Hob die *Mais Habitação*-Beschränkungen für AL auf
- Eliminierte die **CEAL** (Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local) vollständig
- Beseitigte die fünfjährige Neugenehmigungspflicht — Registrierungen sind nun **permanent**, vorbehaltlich kommunaler Beschränkung
- **AL-Lizenzen werden mit der Immobilie übertragen** an den neuen Eigentümer (eine wesentliche Änderung gegenüber dem Pre-2024-Regime — die meisten älteren Leitfäden liegen hier immer noch falsch)
- Übertrug die Regulierung von Beschränkung und Wachstumszonen an die Kommunen

Die **EU-Verordnung 2024/1028** über Datenaustausch für Kurzzeitvermietungen gilt ab **20. Mai 2026**. Sie verpflichtet die Mitgliedstaaten, eine einheitliche digitale Anlaufstelle für die monatliche Aktivität des Gastgebers, eine eindeutige, auf jedem Inserat angezeigte Registriernummer und Sanktionen für nicht konforme Gastgeber und Plattformen einzurichten. Der portugiesische Umsetzungsakt steht Mitte 2026 noch aus.

Besteuerung von AL-Einkommen. Unter dem **vereinfachten Regime** (Standardoption für die meisten kleinen Vermieter) beträgt die Steuerbemessungsgrundlage 35 % der AL-Bruttoeinnahmen, besteuert zu progressiven IRS-Sätzen für Residenten oder, bei Nicht-Residenten, mit der Welteinkommens-Berücksichtigung zur Satzbestimmung. Unter **organisierter Buchführung** ziehen Sie reale Kosten vom Einkommen ab — nur für größere AL-Portfolios sinnvoll.

Ein Lagos-Reihenhaus für 450.000 € mit 30.000 € Bruttoumsatz kann dem Eigentümer nach Plattform, Verwaltung, Reinigung, IMI, Eigentümergemeinschaft, Nebenkosten und Steuer **10.000 € – 16.000 € netto** liefern. Das deckt den Großteil der Haltekosten für einen Eigentümer, der die Immobilie 4–6 Wochen pro Jahr nutzt. Es generiert typischerweise *keine* Rendite über die voll geladenen Eigentumskosten hinaus — es bringt die Netto-Haltekosten nahe null. Lesen Sie die Mieten-vs-Kaufen-Rechnung ehrlich in [Kaufen zum Wohnen vs. Kaufen zum Vermieten](#).

Teil 12: Verkaufsrealität

Hier ist die harte Rechnung. Nehmen Sie eine Villa für 600.000 € an, zehn Jahre gehalten. Ehrliche Haltekosten (Steuern, Eigentümergemeinschaft, Nebenkosten, Instandhaltungsrücklage, Versicherungen, leichte Verwaltung) liegen im Schnitt bei **16.000 €/Jahr** — 160.000 € über das Jahrzehnt. Addieren Sie etwa 40.000 € an anfänglichen Erwerbskosten (siehe [Steuern und Kosten](#)), zuzüglich einer wahrscheinlichen Verkaufsprovision von 5 % – 6 % und der portugiesischen Kapitalertragsteuer (50 % des Gewinns zu progressiven Sätzen).

Damit der Eigentümer in realen Werten **netto positiv** dasteht, muss die Immobilie über zehn Jahre **um mehr als ~30 % real zulegen** nach Verkaufskosten und Steuern. Die Algarve hat das in einigen jüngeren Jahrzehnten geliefert. In anderen nicht. Es geht nicht darum, pessimistisch zu sein — es geht darum, zu erkennen, dass die Immobilie jedes Jahr hart arbeitet, nur um die Null zu erreichen.

Teil 13: Kostensenkende Taktiken, die wirklich funktionieren

1. Solar-PV (und Batterie)

Die Algarve gehört zu den besten Solarstandorten Europas — über 300 Sonnentage pro Jahr. Eine Wohnanlage von 4–6 kWp kostet 2026 installiert **8.000 € – 16.000 €**, mit Batteriespeicher zusätzlich **4.000 € – 8.000 €**. Batteriespeicher profitieren von ermäßigter Mehrwertsteuer (6 %) und einer nationalen Förderung von bis zu 1.650 € pro Batteriesystem.

Amortisation in der Algarve: **4–7 Jahre** nur Solar, **6–8 Jahre** Solar + Batterie. Das System produziert über 20+ Jahre weiter. Für eine ganzjährig eigennutzte Villa ist dies die Kapitalinvestition mit dem höchsten verfügbaren ROI.

2. Poolabdeckung

Eine automatische oder manuelle Poolabdeckung für 1.500 € – 3.500 € senkt die Verdunstung um 70 % – 95 %, halbiert den Chemikalienverbrauch, reduziert Wärmeverluste in der Übergangszeit und eliminiert das tägliche Abschöpfen von Verschmutzungen. Amortisation in gespartem Wasser, Chemikalien und Reinigung: **2–4 Jahre**.

3. Smart-Thermostate und Präsenzsensoren

Für leere Ferienhäuser verhindern einfache Smart-Thermostate und Bewegungssensoren, dass HLK unnötig läuft, und warnen vor Lecks. Kosten: 200 € – 600 €. Einsparungen: 300 € – 800 €/Jahr bei einer halb besetzten Villa.

4. Jährliche Versicherungsüberprüfung

Holen Sie mindestens alle zwei Jahre neue Angebote ein; ein Anbieterwechsel spart in der Regel 10 % – 25 %.

5. Selbstverwaltung vs. Outsourcing

Wenn Sie EU-basiert sind, halb im Ruhestand und 6+ Mal pro Jahr besuchen, spart Selbstverwaltung (eigene Reinigungskraft, eigener Gärtner, eigener Schlüsselverwalter) typischerweise **3.000 € – 6.000 €/Jahr** gegenüber vollem Outsourcing bei einer Villa mittlerer Klasse. Der Trade-off ist Ihre Zeit und Ihr Stress.

6. Intelligenter Stromtarif und Time-of-Use

Der Wechsel zu einem *Bi-Horária*- oder *Tri-Horária*-Tarif und das Verschieben von Poolpumpe und Warmwasserboiler in Schwachlastfenster senkt Stromrechnungen bei verbrauchsintensiven Villen um 8 % – 20 %.

7. VPT anfechten

Wenn Ihr VPT am oberen Ende des Zyklus (2018–2022) festgesetzt wurde, aber jüngste vergleichbare Transaktionen in Ihrer Mikrolage darauf hindeuten, dass die Werte nachgegeben haben, können Sie eine Neubewertung beantragen. Richtig gemacht, senkt das den IMI dauerhaft.

8. Gemeinsame vs. getrennte AIMI-Strukturierung

Für Paare, die die 1,2-M€-Linie des kombinierten VPT überschreiten, ist die Strukturierungsentscheidung (gemeinsame Erklärung; Gütertrennung; relative Eigentumsanteile) bei langer Haltedauer echtes Geld wert. Eine Sitzung mit einem portugiesischen Steuerberater vor Abschluss lohnt sich.

Fazit

Eigentum in der Algarve ist an seinen besten Tagen eine echte Lifestyle-Dividende — Sonne, Meer, Golf, Ruhe, Küche. Es ist auch eine finanzielle Verpflichtung, die Eigentümer belohnt, die planen, und jene bestraft, die improvisieren.

Die Zahlen in diesem Leitfaden sind Spannen, keine Versprechen, aber sie sind ehrlich. Nutzen Sie sie, um Ihr Jahresbudget aufzustellen, ein echtes Rücklagenkonto zu finanzieren und die Immobilie *mit* Ihren Finanzen arbeiten zu lassen, statt gegen sie.

Wenn Sie kurz vor dem Kauf stehen: Schreiben Sie Ihre projizierten Jahreskosten anhand der obigen Beispieltabellen auf, multiplizieren Sie sie mit zehn und addieren Sie sie zum Kaufpreis. Das ist die echte Zahl. Wenn der Lebensstil bei dieser Zahl noch lohnenswert ist, kaufen Sie mit Vertrauen. Wenn nicht, gehen Sie weg oder kaufen Sie kleiner. So oder so sind Sie nun besser informiert als 90 % des Marktes.

Weiterführende Lektüre

- Steuern und Kosten beim Immobilienkauf in Portugal — die kanonische Referenz für **Erwerbskosten** (IMT, Stempelsteuer, Anwalt, Grundbuch, Hypothek).
- Sorgloses Eigentum und Verwaltung — operative Tiefe zum Outsourcing der Arbeit, die dieser Leitfaden bepreist.
- Zweitwohnsitz in Portugal — der ehrliche Entscheidungsrahmen für Zweitwohnsitze, mit Use-Case-Audits.
- Wann der Immobilienkauf in Portugal keinen Sinn ergibt — zwölf Profile, bei denen die Haltekosten-Mathematik in Richtung Mieten weist.
- Leitfaden für risikoaverse Käufer — die sieben Risikokategorien und bepreisten Mitigationen, die die schlimmsten Überraschungen verhindern.

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir führen **Eigentumskosten-Audits** für aktuelle und potenzielle Algarve-Eigentümer durch. Ein einzelner 90-minütiger Anruf liefert einen einseitigen Jahreskosten-Stack für Ihre spezifische Immobilie — IMI zum korrekten kommunalen Satz, AIMI modelliert für Ihre Eigentumsstruktur, Eigentümergemeinschaft und Resort-Gebühren bei der Verwaltungsgesellschaft verifiziert, Nebenkosten und Wartung gegen vergleichbare Immobilien gebenchmarkt, Abschreibungsrücklage auf Alter und Ausstattung dimensioniert und AL-Nettorendite modelliert, falls relevant.

Audits beginnen bei 450 €, anrechenbar bei jedem späteren Mandat. Für Eigentümer, die einen Verkauf erwägen, von Privatnutzung auf AL umstellen oder Eigentum vor einem Zweitkauf umstrukturieren wollen, der sie in den AIMI drückt, amortisiert sich der Anruf typischerweise mehrfach.

Wenn Sie die Zahlen für Ihre spezifische Situation durchgerechnet haben wollen, **nehmen Sie Kontakt auf**.

Quellen

Primärquellen

- Decreto-Lei n.º 76/2024 — Diário da República — aktueller AL-Rahmen
- Verordnung (EU) 2024/1028 — EUR-Lex — EU-Datenregulierung für Kurzzeitvermietung, anwendbar ab 20. Mai 2026
- Lei n.º 9-A/2026, vom 6. März — Diário da República — Wohnsteuerpaket 2026
- PwC Portugal — Steuerleitfaden 2026, IMI / AIMI
- Banco de Portugal — LTV-, DSTI- und Laufzeitgrenzen
- ERSE — regulierte Tarife 2026
- Águas do Algarve — Tarifstruktur 2026

Weiterführende Lektüre

- Portugal Property Tax Calculator: IMI, AIMI & IMT 2026 — Portutax
- Portugal tax in 2026 — Blevins Franks
- IMI in Portugal: Everything Property Owners Need to Know — Belion Partners
- Maintenance Costs for Your House and Swimming Pool in Portugal — Lagos Homes
- Running Costs Owning Property in Algarve Portugal — Exclusive Algarve Villas
- ERSE announces electricity tariffs in 2026 — EDP
- Water prices rise in the Algarve — The Portugal News
- Home Insurance in Portugal 2026 — C1 Brokers
- The ROI of Solar Panels in Algarve — Voltaicos
- Fiscal Representation for Non-Resident Property Owners in Portugal 2026 — BPA Property
- Quinta do Lago Portugal: luxury living, property prices and expat life — idealista/news

Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Dieser Leitfaden wird halbjährlich oder bei wesentlichen Gesetzesänderungen (OE, AL-Rahmen, AIMI-Schwellen, Regeln zur steuerlichen Vertretung) aktualisiert.