
Erstkäufer-Paket

Vier Leitfäden für Ausländer, die ihre erste Immobilie in Portugal kaufen.

In diesem Paket

01 Erste Immobilie in Portugal

Ausländische Erstkäufer in Portugal

02 Wie man eine Hypothek in Portugal mit ausländischem Einkommen erhält

Kreditnehmer mit ausländischem Einkommen, die portugiesische Hypotheken suchen

03 Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind

Käufer, die häufige Fallstricke vermeiden möchten

04 Was die meisten Immobilienmakler Ihnen nicht sagen

Käufer, die hinter die Maklerpraktiken blicken möchten

PAKET · 01

TL;DR

- Die Erzählung vom „ausländerfreundlichen Markt“ ist ein Marketing-Rückstand. 2026 zahlt ein Nichtansässiger auf dieselbe Immobilie ungefähr das Doppelte der Eintrittsteuer eines portugiesischen Erstkäufer — und der Abstand wird weiter wachsen, sobald die Lei 9-A/2026 operativ wird.
- Die realen Gesamteintrittskosten für einen nichtansässigen Erstkäufer liegen 2026 bei **9–13 % des Kaufpreises**, nicht bei den beworbenen 7–8 %. Bei einem Kauf von 500.000 € sind das 10.000–25.000 € Unterschied, fast vollständig durch Planung vermeidbar.
- Der pauschale 7,5%-IMT für Nichtansässige ist beschlossen (Lei 9-A/2026, 6. März), das Dekret wurde am 12. Mai 2026 verkündet, ist aber **noch nicht operativ**. Welches Regime auf Sie angewendet wird, hängt vom Datum Ihrer *Escritura* ab.

Kennzahl 2026: Ausländische Käufer machten 2025 27,6 % der in Portugal verkauften Wohnungen aus — der niedrigste Anteil seit vier Jahren, ausgehend von einem Höchststand von 31 % im Jahr 2023. Die Formel „jeder dritte Käufer ist Ausländer“ ist seit zwei Iterationen überholt. (Quelle: INE, 24. März 2026.)

Einleitung: Der Trugschluss, Den Dieser Leitfaden Ersetzt

Nahezu jeder englischsprachige Leitfaden für ausländische Erstkäufer in Portugal beginnt gleich. Sonne, englischsprachige Anwälte, keine Eigentumsbeschränkungen, digitales Register, EU-Stabilität. Alles technisch korrekt. Nichts davon hat einen Einfluss darauf, ob Sie 20.000 € zu viel zahlen, für eine Immobilie mit nicht genehmigtem Anbau unterschreiben oder am *Escritura*-Tisch feststellen, dass Ihre IMT-Rechnung 15.000 € höher ausfällt, als Ihre Tabelle es vorgesehen hat.

Die Rahmung „freundlicher Markt“ ist die teuerste Idee dieses Genres. Sie erzeugt einen Käufer, der entspannt eintrifft, dem Listing-Makler vertraut, den „Vertrauensanwalt“ des Maklers akzeptiert und Steuern einplant, die nicht mehr gelten. Sie ist auch die Rahmung, die das gesamte transaktionale Ökosystem in Portugal — Listing-Makler, Bauträgervertreter, Relocation-Beratungen, „kostenlose Rechtsprüfungen“ — aus strukturellen Gründen am Leben hält. Diese werden bezahlt, wenn Sie unterschreiben.

Dieser Leitfaden geht den entgegengesetzten Weg. **Als ausländischer Erstkäufer im Jahr 2026 agieren Sie in einem Markt, der für Ansässige neu bepreist wurde, mit Ausnahmeregelungen, die nur dann für Sie wirken, wenn Sie sie planen, und in einer Transaktionsinfrastruktur, die um den Verkäufer herum gebaut ist.** Es geht nicht darum, zu lernen, wie Portugal ist; es geht darum, zu lernen, wo das Geld abfließt, und welche zwei oder drei Entscheidungen in den ersten neunzig Tagen darüber entscheiden, ob Sie 9 % über dem Listenpreis zahlen oder 13 %.

Die Zielgruppe dieses Leitfadens ist der Käufer im **Preissegment 250.000–750.000 €**, der eine erste Immobilie in Portugal sucht — typischerweise aus Großbritannien, Frankreich, Deutschland, den Niederlanden, den USA oder Brasilien — mit Blick auf Lissabon, Porto, die Algarve, die Silberküste oder

die Alentejo-Küste. Sie ziehen vielleicht um, teilen Ihre Zeit auf zwei Länder, gehen früher in den Ruhestand oder kaufen eine langfristige Basis. Der Leitfaden ist *nicht* für reine Investoren (siehe *invest-in-the-algarve*), für Käufer über Gesellschaftsstrukturen (*buying-as-individual-vs-through-a-company*), noch für Käufer, die noch unentschieden sind, ob sie überhaupt kaufen sollen (*when-buying-does-not-make-sense*) – lesen Sie letzteren zuerst, wenn diese Frage tatsächlich noch offen ist.

Was folgt: die Zahlen für 2026, das Dokumentenset, das Betrug aufdeckt, der reale Kostenstapel, die Finanzierungswirklichkeit für einen nichtansässigen Antragsteller und die drei Fehler, die den Großteil der Verluste ausländischer Käufer ausmachen.

I. Der Markt 2026 — Was die Zahlen Sagen

Indikator	Wert	Zeitraum	Quelle
Nationaler Median-Verkaufspreis	2.076 €/m ²	Gesamtjahr 2025	INE, April 2026
Median Q4 2025	2.198 €/m ²	Q4 2025	INE
Median Großraum Lissabon	3.439 €/m ²	2025	INE
Median Algarve	3.139 €/m ²	2025	INE
Median Metropolregion Porto	2.305 €/m ²	2025	INE
Lissabon Stadt, in Portugal ansässiger Käufer	4.813 €/m ²	2025	INE
Lissabon Stadt, im Ausland ansässiger Käufer	6.026 €/m ²	2025	INE
Ausländischer Transaktionsanteil	27,6 %	2025	INE, März 2026
Angebotspreisindex YoY	+10,8 %	Mai 2026	idealista
Euribor 6M (dominanter Hypothekenindex)	2,548 %	13. Mai 2026	EMMI / BPstat

Drei Punkte sind hervorzuheben:

Der Satz „jeder dritte Käufer ist Ausländer“ stimmt nicht mehr. Der Auslandsanteil erreichte 2023 mit 31 % seinen Höhepunkt und ist drei Jahre in Folge auf 27,6 % gefallen. Der Großteil der englischsprachigen Berichterstattung hat das noch nicht zur Kenntnis genommen.

Ausländer zahlen in der Hauptstadt einen Aufschlag von 25 % pro Quadratmeter. Die INE-Aufschlüsselung für Lissabon Stadt zeigt im Ausland ansässige Käufer bei 6.026 €/m² gegenüber 4.813 €/m² für in Portugal ansässige Käufer in derselben Statistik. Ein Teil davon ist Mix-Effekt (Ausländer konzentrieren sich in Prime-Pfarrgemeinden). Ein Teil ist informationell — Ausländer bieten näher am Listenpreis, akzeptieren die Schätzung des Verkäufermaklers und steigen selten aus. Der zweite Teil ist korrigierbar.

Die Immobilienroute des Golden Visa wurde im Oktober 2023 geschlossen, und die Preise sind nicht gesunken. 700–900 Mio. € jährlicher Nachfrage verschwanden aus dem oberen Lissabonner und Algarve-Segment, und die Lücke wurde gefüllt durch EU-Käufer (kein Visum nötig), US-Lifestyle-Käufer (häufig in bar) und einen Binnenmarkt, der endlich ohne Auslandsinvestoren-Untergrenze bieten durfte. Wer auf eine portugiesische Preiskorrektur gesetzt hat, hat sich seither jedes Jahr geirrt.

2. Der Kaufprozess — Zehn Schritte, Realer Zeitplan

Eine finanzierte Transaktion eines Nichtansässigen läuft 10–14 Wochen vom akzeptierten Angebot bis zur Schlüsselübergabe. Bar reduziert sich das auf 4–6. Off-Plan dehnt sich auf 18–36 Monate aus, mit eigenständigen Risiken (Bonität des Bauträgers, *seguro caução* auf Anzahlungen, Fertigstellungsgarantien), die dieser Leitfaden nicht abdeckt.

Schritt	Worum es geht	Realistische Dauer
1. NIF	Portugiesische Steuernummer; Nicht-EU-Käufer benennen in dieser Phase einen Fiskalvertreter	1–4 Wochen
2. Bankkonto	Erforderlich für IMT-Zahlung und Restzahlung bei der Beurkundung	1–3 Wochen
3. Besichtigungen + Shortlist	Mindestens zwei Reisen; der aktuelle Markt komprimiert auf 4–8 Wochen	4–8 Wochen
4. Angebot (<i>proposta</i>)	Schriftlich, befristet, rückerstattbare Reservierungsanzahlung 2–5 k€	1 Woche
5. Due Diligence	Anwalt zieht Caderneta, Certidão, Licença de Utilização, Energieausweis, Eigentümerversammlungsprotokolle, AL-Status	2–4 Wochen
6. CPCV	Vorvertrag; <i>signal</i> (10–20 %) gezahlt; Finanzierungsklausel bei Hypothek	1 Tag zum Unterschreiben, nach der Diligence
7. Hypothekenzusage	Formelles Angebot der Bank	4–8 Wochen (parallel zu 4–6)
8. IMT und Stempelsteuer	Bei Finanças, 24–72 h vor Beurkundung; Nachweis zum Notar mitnehmen	1 Woche
9. <i>Escritura</i>	Beurkundung beim Notar oder <i>Casa Pronta</i> ; Restzahlung	1 Tag
10. Registereintrag und IMI-Aktualisierung	Grundbuchaktualisierung; IMI-Matrikel geändert	2–4 Wochen

Der Engpass ist jedes Mal Schritt 5. Der Makler wird Sie zu Schritt 6 drängen, bevor 5 ehrlich abgeschlossen ist. **Halten Sie die Linie: 21–30 Tage zwischen Angebotsannahme und CPCV sind das Mindestfenster für eine echte Due Diligence.** Alles Engere ist der Zeitplan des Verkäufers, nicht Ihrer.

3. Dokumentation — Was Ihr Anwalt Sehen Muss

Dokument	Ausgestellt von	Warum es zählt
Caderneta Predial	Finanças	Steuerliche Beschreibung, VPT, eingetragener Eigentümer — muss mit Certidão übereinstimmen
Certidão Permanente do Registo Predial	Conservatória	Rechtliche Beschreibung, Lasten, Hypotheken, Dienstbarkeiten, Eigentumskette
Licença de Utilização	Câmara Municipal	Die Immobilie ist rechtlich zu Wohnzwecken nutzbar — vielen ländlichen Bauten fehlt sie
Certificado Energético	Bei der ADENE registrierter Experte	Klasse A+ bis F; verpflichtend; 10 Jahre gültig
Ficha Técnica de Habitação	Câmara	Technische Spezifikationen für Bauten, die nach dem 30. März 2004 fertiggestellt wurden
Protokolle der Eigentümerversammlung (3 Jahre)	Administração de condomínio	Sonderumlagen, Streitfälle, Schulden
AL-Registrierung (falls zutreffend)	RNAL / Turismo de Portugal	Übertragbarkeit und kommunale Begrenzung
Certidão de não dívida (Verkäufer)	Finanças	Der Verkäufer hat keine IMI/IMT-Rückstände
Bescheinigung über Hausgeldschulden	Administração	Keine offenen <i>quotas</i>
PDM-Auszug	Câmara	Was kann/darf gebaut werden — entscheidend bei ländlichen Käufen und „Ruinen“

Ein Verkäufer, der die Punkte 1–5 nicht innerhalb von 14 Tagen vorlegen kann, ist entweder unorganisiert oder verbirgt etwas. Beides führt zur selben Reaktion: den Zeitplan neu verhandeln, oder aussteigen. Die Kosten eines Ausstiegs in dieser Phase sind Ihre Reservierungsanzahlung (2–5 k€) und die Gutachterkosten. Die Kosten des Durchziehens sind offen.

4. Kosten und Steuern — Der Reale Stapel

Die gesamten Transaktionskosten für einen nichtansässigen Erstkäufer landen 2026 bei **9–13 % des Kaufpreises**, je nachdem, ob das pauschale 7,5%-IMT-Regime am Datum Ihrer *Escritura* operativ ist. Die Zahl von 7–8 %, die in den meisten fremdsprachigen Leitfäden noch auftaucht, spiegelt die progressive Tabelle vor 2026 wider und ist seit Monaten nicht mehr aktuell.

4.1 IMT — Imposto Municipal sobre as Transmissões

Übertragungssteuer, vom Käufer auf den höheren Wert von erklärtem Preis oder VPT zu zahlen. Tarifstufen für 2026 um +2 % indexiert (Ofício Circulado AT Nr. 40129/2026).

Ansässige, habitação própria e permanente (HPP), Festland:

Preis (€)	Grenzsatz	Abzug (€)
Bis 106.346	0 %	—
106.346 – 145.470	2 %	2.126,92
145.470 – 198.347	5 %	6.491,02
198.347 – 330.539	7 %	10.457,96
330.539 – 660.982	8 %	13.763,35
660.982 – 1.150.853	6 % (Pauschal)	—
Über 1.150.853	7,5 % (Pauschal)	—

Ansässige, nicht-HPP (Zweitwohnsitz), Festland: gleiche Struktur, keine Erstklassenbefreiung, leicht abweichende Abzüge. Obere Stufen: 6 % pauschal (633.931–1.150.853 €) und 7,5 % pauschal über 1.150.853 €.

Die **HPP-Befreiungsstufe liegt 2026 bei 106.346 €** (gegenüber 104.261 € im Jahr 2025). Mehrere konkurrierende Leitfäden zitieren noch die alte Zahl.

4.2 Der pauschale 7,5%-IMT für Nichtansässige — was die Presse durcheinandergebracht hat

Stand (15. Mai 2026): beschlossen als **Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março**. Das ergänzende *decreto-lei autorizado* mit den operativen Regeln wurde am **12. Mai 2026 verkündet** und muss bis zum **2. September 2026** im *Diário da República* veröffentlicht werden. Bis zur DR-Veröffentlichung ist **das pauschale 7,5%-Regime nicht operativ** — heute unterzeichnete Urkunden wenden weiterhin die bestehende progressive Tabelle an.

Wenn operativ, erhebt das Regime **einen pauschalen IMT von 7,5 % auf jeden Erwerb einer urbanen Wohnimmobilie durch einen Nichtansässigen, unabhängig vom Preis**, mit fünf Ausnahmen:

1. Der Käufer ist beim Erwerb bereits portugiesischer Steueransässiger.

2. Der Käufer wird innerhalb von **2 Jahren** nach Erwerb portugiesischer Steueransässiger (IMT-Erstattung auf Antrag).
3. Der Käufer ist ein portugiesischer Auswanderer, der Wohnraum in Portugal erwirbt (operative Definition steht im DL aus).
4. Die Immobilie wird innerhalb von **6 Monaten** nach Erwerb zu „renda moderada“ (≤ 2.300 €/Monat) für mindestens **36 Monate** in den ersten 5 Jahren vermietet.
5. Käufer im offiziellen Auslandsdienst des portugiesischen Staates.

Zwei operative Konsequenzen:

- Wenn Sie sich glaubhaft verpflichten können, innerhalb von 24 Monaten Steueransässiger zu werden, können Sie jetzt unter einem der beiden Regime unterzeichnen und später eine Erstattung beantragen. Der HPP-*Roll-over* und die Hauptwohnsitztarife greifen entweder beim Erwerb oder bei der Erstattung.
- Wenn Sie rein als Nichtansässiger einen Zweitwohnsitz erwerben, ist der Unterschied zwischen einer Unterzeichnung im Juli 2026 (DL voraussichtlich veröffentlicht) und im Juni 2026 (noch alte Tabelle) materiell. Verfolgen Sie das DR-Veröffentlichungsdatum und legen Sie die *Escritura* entsprechend.

Die Marke „Construir Portugal“, die Sie in der Presse vielleicht gesehen haben, ist das politische Label des Regierungspakets vom September 2025; das Rechtsinstrument ist die Lei 9-A/2026. Auch die populäre Behauptung, das Gesetz „führe“ die 7,5 % „ein“, ist falsch – 7,5 % existierten bereits als oberster HPP-Grenzsatz über 1.150.853 €. Was das Gesetz tut, ist sie *pauschal* anzuwenden, auf *alle* Erwerbe von Nichtansässigen, mit den oben genannten Ausnahmen.

4.3 Berechnungsbeispiele (Festland, nach DL-Veröffentlichung)

Szenario	Preis	IMT	Stempelsteuer (0,8 %)	Notar + Register	Anwalt (~1,2 % + MwSt.)	Gesamteintritt
Ansässig, HPP	300.000 €	9.541 €	2.400 €	1.200 €	4.428 €	~17.569 € (5,9 %)
Ansässig, Zweitwohnsitz	300.000 €	13.800 €	2.400 €	1.200 €	4.428 €	~21.828 € (7,3 %)
Nichtansässig, Pauschal 7,5 %	300.000 €	22.500 €	2.400 €	1.200 €	4.428 €	~30.528 € (10,2 %)
Nichtansässig, Pauschal 7,5 %	500.000 €	37.500 €	4.000 €	1.500 €	7.380 €	~50.380 € (10,1 %)
Nichtansässig, Pauschal 7,5 %	750.000 €	56.250 €	6.000 €	1.500 €	11.070 €	~74.820 € (10,0 %)
Nichtansässig, Übergang (alte Tabelle, 750 k€ Zweitwohnsitz)	750.000 €	~48.750 €	6.000 €	1.500 €	11.070 €	~67.320 € (9,0 %)

Die pauschalen 7,5 % fügen bei einem Kauf von 750 k€ rund 7.500 € gegenüber der bisherigen Spitzentariftabelle hinzu, über 13.000 € bei einem Kauf von 500 k€ und 8.700 € bei einem Zweitwohnsitz von 300 k€. In allen Preisstufen, die dieser Leitfaden behandelt, materiell.

4.4 IMT Jovem – HPP-Erstkäufer unter 35

Vollständige Befreiung von IMT *und* Stempelsteuer bis **330.539 €**. Teilbefreiung von 330.539 bis **660.982 €**: nur der Anteil über 330.539 € wird zum HPP-Grenzsatz von 8 % besteuert. Über 660.982 € entfällt der Vorteil vollständig. Voraussetzungen: Käufer ≤ 35; erster HPP-Erwerb; in den vorangegangenen 3 Jahren nicht Eigentümer einer anderen Wohnung; im Erwerbsjahr nicht steuerlich abhängig. Befreit zudem die Registergebühren beim Ersterwerb und die zugehörige Hypothek.

Die Obergrenzen von **405.073 € / 810.028 €**, die Sie in konkurrierenden Leitfäden möglicherweise sehen, sind **falsch** – diese Zahlen stammen aus einem veralteten Entwurf oder einer verwirrten Inflationsanpassung. Das Portal das Finanças und die Lei 9-A/2026 bestätigen 330.539 € / 660.982 €.

4.5 Weitere Eintrittskosten

- **Imposto do Selo:** 0,8 % auf den Preis; 0,6 % auf das Hypothekenskapital (Darlehen mit 5+ Jahren).
- **Notar, Beurkundung, Register:** 700–1.500 € bei *Casa Pronta*, 1.000–1.800 € bei einem privaten Notar.
- **Anwalt:** 1–1,5 % des Preises + 23 % MwSt., Mindestbetrag 2.500–3.500 €.

- **Bankgutachten:** 250–450 €.
- **Vereidigter Übersetzer (Beurkundung):** 150–350 €, wenn Ihr Portugiesisch schwach ist.
- **Fiskalvertretung (Nicht-EU):** 150–400 €/Jahr laufend.

4.6 Wiederkehrende Kosten (jährlich)

- **IMI:** 0,3–0,45 % des VPT (urban); 0,8 % (ländlich). Lissabon 0,3 %, Porto 0,324 %; Algarve-Gemeinden je nach câmara unterschiedlich.
- **AIMI:** ab 600.000 € VPT je Person (1,2 Mio. € gemeinsam). Stufen 0,7 % / 1,0 % / 1,5 %. Die meisten Erstkäufer im Segment 250–750 k€ lösen AIMI auf eine einzelne Immobilie nie aus.
- **Wohnungseigentümergeinschaft:** 40–300 €/Monat typische Wohnung; 100–700 €/Monat in Anlagen mit Pool/Resort.
- **Gebäudeversicherung:** 150–400 €/Jahr typische Wohnung, mehr für Villen.

5. Finanzierung — Die Realität für Nichtansässige

Ja, ein Nichtansässiger kann eine portugiesische Hypothek bekommen. Nein, die Konditionen sind nicht jene der Ansässigen, und nein, der beworbene Zins ist nicht der, den Sie zahlen werden.

5.1 Typische Konditionen 2026

Parameter	Ansässig	Nichtansässig
Maximale LTV	90 % (HPP) / 80 % (Zweitwohnsitz)	60–75 % (Marktpraxis; keine gesetzliche Obergrenze)
Maximale Laufzeit	40 Jahre (Altersgrenze typischerweise 75 am Ende)	30 Jahre
Aufschlag auf Euribor	0,5–1,2 pp	1,0–1,5 pp
DSTI-Obergrenze	50 % (makroprudenziell BdP)	Banken wenden typischerweise 30–35 % an
BdP-Stresstest	Index + 3 pp	Index + 3 pp (Überprüfung für Anhebung 2026)

Euribor-Fixings — 13. Mai 2026 (EMMI / BPstat):

- **3M: 2,283 %**
- **6M: 2,548 %** — dominanter Index im portugiesischen variablen HPP-Bestand (39,4 % der variablen HPP-Verträge laut BdP März 2026)
- **12M: 2,860 %**

Geben Sie jede Euribor-Zahl mit Stichtag an — diese Fixings bewegen sich wöchentlich. Der 6M-Satz ist derjenige, an den die meisten Banken Ihren Vertrag koppeln werden.

Indikativer All-in-Zins für Nichtansässige, 6M + Spread 1,2 pp: ~3,75 % Mitte Mai 2026. Rechnen Sie 0,4–0,6 pp dazu, wenn Ihr Profil Nicht-EUR-Einkommen oder Selbstständigkeit aufweist.

5.2 Worauf Sie bestehen sollten, in dieser Reihenfolge

1. **Decision in Principle (DIP) vor jedem Angebot.** Kostet nichts. Zeigt Ihnen, welche Banken zu welcher LTV finanzieren, bevor Sie emotional gebunden sind.
2. **Drei Banken, konkurrierende schriftliche Angebote.** Spreads variieren bei demselben Käufer um 0,3–0,5 pp zwischen den Häusern. Eine Differenz von 30.000–40.000 € über die Laufzeit ist normal.
3. **Finanzierungsklausel im CPCV.** Ohne sie macht eine Kreditablehnung *Sie* zur säumigen Partei, und der *signal* (typischerweise 10 %) ist verfallen.
4. **Stresstesten Sie sich bei Index + 3 pp.** Wenn ein Satz von 5,5 %+ Sie überfordern würde, ist der niedrigere Schaufensterzins der Bank irrelevant — Sie sollten diesen Betrag nicht aufnehmen.
5. **Lebensversicherung, die Sie kontrollieren.** Banken bündeln Hauspolicen, die selten die günstigsten sind; prüfen Sie, ob Sie eine konforme externe Deckung substituieren können.

5.3 Unterlagen, die die Bank verlangen wird

Reisepass, NIF, Adressnachweis, letzte 3 Gehaltsabrechnungen oder Steuererklärungen der letzten 2 Jahre, letzte 6 Monate Kontoauszüge, Steuerbescheinigung des Heimatlandes (HMRC SA302 / *avis d'imposition* / IRS 1040), Bonitätsauskunft, FATCA/CRS-Formulare.

6. Recht — Die Drei Fehler, Die Den Großteil der Auslandskäufer-Verluste Ausmachen

6.1 Den „Vertrauensanwalt“ des Maklers nutzen

Das portugiesische Recht erlaubt es. Der Interessenkonflikt ist strukturell: Der Makler hat wiederkehrendes Geschäft mit dem Anwalt; Sie haben eine Transaktion. Beauftragen Sie Ihren eigenen, prüfen Sie die Zulassung auf **oa.pt**, holen Sie ein schriftliches Mandat mit Umfang und Honoraren ein, bevor Sie zahlen. Eine unabhängige käuferseitige Rechtsvertretung ist die Position mit dem höchsten ROI in diesem gesamten Leitfaden. Ein Anwalt zu 3.500 €, der vor dem CPCV einen nicht genehmigten Anbau entdeckt, hat Ihnen gerade ein Problem erspart, dessen Legalisierung nach der Beurkundung 30.000–80.000 € kosten würde.

6.2 Den CPCV vor der Due Diligence unterzeichnen

Nach Unterzeichnung und Zahlung des *signal* sind Sie gebunden: Wenn Sie grundlos aussteigen, verfällt er; steigt der Verkäufer aus, schuldet er Ihnen den doppelten Betrag. Der CPCV muss *nach* dem vollständigen Dokumentenset, dem Gutachten (bei älteren Immobilien) und der vorläufigen

Bankbewertung erfolgen. Alles andere bedeutet, 10 % zu zahlen, um herauszufinden, was Sie bereits hätten wissen müssen.

6.3 *Urbano* und *rústico* verwechseln

Ein *terreno rústico* ist in der Regel nicht zu Wohnzwecken bebaubar. Eine Ruine ohne *licença de utilização* lässt sich womöglich nicht legalisieren, finanzieren, versichern oder weiterverkaufen. Ziehen Sie immer den PDM-Auszug (Plano Diretor Municipal) bei der *câmara*, bevor Sie ein ländliches Grundstück oder eine „Ruine zum Sanieren“ kaufen — er sagt Ihnen, was (falls überhaupt) gebaut werden darf, in welcher Grundfläche, in welcher Höhe.

6.4 Häufige Warnsignale

- Der Verkäufer kann Caderneta + Certidão + Licença de Utilização + Certificado Energético nicht innerhalb von 14 Tagen vorlegen.
- Der Makler drängt Sie, den CPCV vor Abschluss der Due Diligence zu unterzeichnen.
- Der Off-Plan-Bausträger verlangt > 30 % des Preises beim CPCV ohne *seguro caução* (Bankgarantie auf Anzahlungen).
- Offener *Processo* bei der *câmara* (Bauordnungsproblem, Bußgeld, Abrissverfügung).
- Namen weichen zwischen Ausweis des Verkäufers und Certidão voneinander ab.
- „Off-Market, nur in bar, Abschluss in 10 Tagen.“

7. Verhandlung — Wo Ausländische Käufer Zu Viel Zahlen

7.1 Referenzabschläge zum Angebotspreis, 2026

- **Nationaler Spread Angebots- zu Verkaufspreis (Durchschnitt):** ~6 %.
- **Lissabon-Zentrum:** 8–15 % bei Beständen, die seit 4+ Monaten gelistet sind; 0 % bei neuen, gut bepreisten Angeboten.
- **Algarve-Küste:** 5–10 % typisch; enger in Lagos und im Goldenen Dreieck.
- **Stadt Faro:** ~10 %.
- **Silberküste / Alentejo-Hinterland:** 10–15 % verbreitet.

Der „Ausländerzuschlag“ in den INE-Zahlen für Lissabon ist keine Steuer. Es ist ein Verhaltensmuster: Ausländische Käufer ankern beim Angebotspreis, akzeptieren die Bewertung des Verkäufermaklers, ziehen selten einen käuferseitigen Berater hinzu und steigen selten aus. Jeder dieser Punkte ist mit zwei Telefonaten korrigierbar.

7.2 Was außer dem Preis verhandelbar ist

- **Möbel und Geräte** — im CPCV mit Fotos auflisten. Mündliche Inklusionen lösen sich in Luft auf.
- **Fertigstellungstermin** — Ihr Hebel, wenn der Verkäufer Tempo will.

- **Reparaturgutschriften** statt vom Verkäufer vor der Beurkundung organisierter Reparaturen – Qualitätskontrolle aus der Ferne ist nicht möglich.
- **Wohnungs-Extras:** Stellplatz, Abstellraum, Garage mit eigenem Matrikelartikel – bestätigen Sie, dass sie titriert sind, nicht angenommen.
- **Randposten der Abschlusskosten** – Standardaufteilung: Käufer zahlt IMT + selo + Notar + Register; Verkäufer zahlt Mais-Valias + Maklerprovision.

7.3 Was ein Angebot glaubwürdig macht

Schriftlich, befristet (5–7 Tage), mit Mittelnachweis oder DIP im Anhang, und ausdrücklich abhängig von: (a) erfolgreicher Due Diligence innerhalb von X Tagen, (b) CPCV innerhalb von Y Tagen, (c) Beurkundung innerhalb von Z Tagen, (d) Kreditusage, falls einschlägig. Ein bedingtes schriftliches Angebot schlägt jedes Mal ein mündliches „wir machen X €“ – mündliche Angebote dienen dazu, den Verkäufer zu ankern, nicht dazu, Sie zu binden.

8. Die Fehlermodi des Erstkäufers

1. **CPCV vor Abschluss der Due Diligence unterzeichnen.** Gegenmaßnahme: mindestens 21–30 Tage zwischen Angebot und CPCV.
2. **Den Anwalt des Maklers nutzen.** Gegenmaßnahme: Beauftragen Sie Ihren eigenen; idealerweise über persönliche Empfehlung, nicht Google-Suche.
3. **Den IMT für Nichtansässige zu niedrig ansetzen.** Ein Rechner von 2024 unterschätzt den IMT bei einem Kauf von 500 k€ im Jahr 2026 um rund 13.000 €.
4. **Die 2-Jahres-Ansässigkeits-Ausnahme vergessen.** Wenn Sie innerhalb von 24 Monaten umziehen, können Sie den Differenzbetrag zur Pauschale zurückfordern. Planen Sie es ein; dokumentieren Sie die Absicht.
5. **Weiche Kosten nicht einplanen.** Anwalt + Übersetzung + Fiskalvertreter + Bankgebühren addieren 1,5–2,5 % auf die ausgewiesenen Steuern.
6. **Sanierung unterschätzen.** Vollsanierung in der Algarve und Lissabon 2026: 1.200–2.200 €/m², mehr für denkmalgeschützte Fassaden. Holen Sie zwei schriftliche Angebote *vor* dem CPCV ein.
7. **Mit AL kalkulieren, wo AL beschränkt ist.** Viele Gemeinden sind *zonas de contenção*. Lassen Sie sich Übertragbarkeit und aktuelle Begrenzung schriftlich bestätigen.
8. **Veraltete Caderneta oder Certidão akzeptieren.** Beide sind 6 Monate gültig; verlangen Sie Ausstellung innerhalb von 30 Tagen vor dem CPCV.
9. **Außerhalb der Beurkundung zahlen.** „Schwarzgeld“-Geschäfte setzen Sie strafrechtlicher Haftung aus und blähen Ihre künftigen Mais-Valias auf. Niemals zustimmen.
10. **Auf das Gutachten verzichten.** Portugal verlangt keines. Bei allem, was 30+ Jahre alt ist, besonders in Lissabon, Porto oder im ländlichen Algarve, ist ein unabhängiges Ingenieurgutachten (350–900 €) die günstigste Versicherung, die Sie in dieser Transaktion abschließen werden.

9. Nach dem Kauf

9.1 Die ersten 30 Tage

- Versorger umgemeldet (Wasser, Strom, Gas, Internet) — meist online mit *Escritura* + NIF.
- Finanças über neuen Eigentümer informiert (Anwalt oder Notar erledigt das).
- Gebäudeversicherung ab Beurkundungsdatum aktiv.
- WEG informiert, neuer *quota*-Plan ausgegeben.

9.2 Jährliche Pflichten

- IMI (1–3 Raten Mai–November).
- AIMI, wenn VPT > 600.000 € (September).
- IRS-Erklärung, wenn Sie steueransässig werden (Frist 30. Juni für das Vorjahr).
- Erneuerung des Fiskalvertreters (Nicht-EU-Nichtansässige).

9.3 Aufenthaltspfade (der Kauf einer Immobilie ist kein Aufenthaltsrecht)

- **EU/EWR:** automatisches Aufenthaltsrecht.
- **D7 (passives Einkommen / Ruhestand):** Mindestreferenz 920 €/Monat pro Antragsteller (= RMMG 2026); konsularisches Ermessen gilt.
- **D8 (Digitaler Nomade / Remote-Worker):** 3.680 €/Monat (4× RMMG).
- **D2:** Unternehmer.
- **Golden Visa:** Immobilienroute im Oktober 2023 geschlossen; Routen über Investmentfonds, F&E, Kulturspende und Arbeitsplatzschaffung bleiben offen.
- **IFICI („NHR 2.0“):** pauschale IRS-Steuer von 20 % auf qualifizierte portugiesische Einkünfte aus nichtselbstständiger und selbstständiger Tätigkeit; Befreiung der meisten ausländischen Einkünfte. **Ausländische Renten sind unter IFICI NICHT befreit** — sie werden im normalen progressiven IRS-Tarif bis zu 48 % besteuert. Das alte NHR-Regime mit 10 % auf Renten ist Geschichte. Laufzeit 10 Jahre; Antrag bis zum 15. Januar des Jahres nach Begründung der Steuerresidenz.

9.4 Veräußerungsgewinne beim Verkauf

- **Ansässig, Hauptwohnsitz:** Gewinn steuerfrei, wenn innerhalb von 24 Monaten vor oder 36 Monaten nach dem Verkauf in eine andere HPP reinvestiert wird (EU/EWR). Die Lei 9-A/2026 hat die Wiederanlage auf zu moderater Miete vermietete Wohnimmobilien ausgeweitet.
- **Ansässig, Zweitwohnsitz:** 50 % des Gewinns werden zum progressiven IRS-Tarif besteuert.
- **Nichtansässig (EU oder Nicht-EU):** Seit der OE-Reform 2023 im Anschluss an die *Hollmann*-Rechtsprechung des EuGH werden **50 % des Gewinns zum gleichen progressiven IRS-Tarif wie bei Ansässigen besteuert**, wobei das Welteinkommen nur zur Bestimmung des Grenzsteuersatzes herangezogen wird. Der frühere pauschale Satz von 28 % auf 100 % des Gewinns bleibt nominell verfügbar, ist aber fast nie die bessere Wahl. Leitfäden, die noch

behaupten, „Nicht-EU-Nichtansässige können nicht für die Behandlung als Ansässige optieren“, sind seit drei Jahren überholt.

Bewahren Sie jede Sanierungsrechnung auf. Jede erhöht den *valor de aquisição* und senkt Ihren steuerpflichtigen Gewinn.

10. Regionenüberblick — Mediane 2026, Nicht-Luxus-Bestand

Region	Typischer Käufer	€/m ² -Spanne	Worauf zu achten ist
Lissabon Stadt	Junge Städter / Remote-Worker	4.800–6.900 €	Renditen unter 4 %; AL-Begrenzung in zentralen Pfarrgemeinden
Lissabonner Vororte (Cascais, Sintra, Oeiras)	Familien, Rückkehrer	3.800–5.500 €	Verkehr; bester Bestand selten auf Portalen
Porto Stadt	Lifestyle + Investoren	3.900–4.300 €	Kühlere/feuchtere Winter; kleinerer Flughafen
Zentrale Algarve (Albufeira, Loulé, Vilamoura)	Urlaub / Ruhestand	3.500–5.500 €	Tourismus-Saisonalität; verschärfte AL-Regeln
Westliche Algarve (Lagos, Sagres, Aljezur)	Lifestyle / jüngere Relocations	4.000–5.500 €	Knapper Bestand; schnellstes Preiswachstum des Landes
Östliche Algarve (Tavira, V.R.S. António)	Ruhigere Ruheständler	2.800–4.500 €	Weniger englischsprachige Infrastruktur
Stadt Faro	Ganzjährig, kostenbewusst	2.400–4.000 €	Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis der Algarve; einige industrielle Ecken
Silberküste (Óbidos, Nazaré, Peniche)	Surfer, günstiger Lifestyle	2.000–2.800 €	Manche Orte stark saisonal
Alentejo-Küste (Comporta, Melides)	High-End-Designpublikum	4.000–8.000 €+	Dünne Liquidität
Alentejo-Hinterland (Évora, Beja)	Quintas, slow living	1.200–2.000 €	Heiße Sommer; Komplikationen mit ländlichem Boden
Madeira (Funchal)	Remote-Worker, Ruheständler	2.300–3.200 €	Steiles Gelände; begrenzter Bestand

Die Algarve-Teilregionen sind nicht austauschbar. *Where-to-buy-in-the-algarve* liefert die detaillierte Aufschlüsselung, falls die Algarve auf Ihrer Shortlist steht.

II. Aktionscheckliste

Vor dem Angebot

- NIF erhalten; Fiskalvertreter benannt, falls Nicht-EU
- Portugiesisches Bankkonto eröffnet
- Unabhängigen Anwalt beauftragt (nicht den des Maklers)
- DIP von mindestens einer Bank (bei Finanzierung)
- Budget mit 9–13 % über Preis als Nichtansässiger
- Region gegen INE/idealista-Daten benchmark
- Mindestens eine persönliche Besichtigungsreise absolviert

Zwischen Angebot und CPCV

- Caderneta + Certidão (beide ≤ 30 Tage)
- Licença de Utilização verifiziert
- Certificado Energético aktuell und mit Adresse übereinstimmend
- Ficha Técnica (post-2004)
- 3 Jahre WEG-Protokolle geprüft
- Keine IMI- / WEG- / Versorger-Schulden schriftlich bestätigt
- AL-Status bestätigt, falls relevant
- Ingenieurgutachten beauftragt (ältere Immobilien)
- Hypothekenantrag eingereicht; Finanzierungsklausel formuliert

CPCV

- Finanzierungsklausel enthalten
- Möbel und Inklusionen mit Fotos aufgelistet
- Datum und Ort der Beurkundung vereinbart
- *Sinal* per nachvollziehbarer Überweisung gezahlt

Vor der Escritura

- IMT bezahlt; Quittung auf Ihren Namen; Regime bestätigt (Pauschal 7,5 % oder alte Tabelle, abhängig vom DR-Veröffentlichungsdatum)
- Stempelsteuer bezahlt
- Übersetzer bei Bedarf gebucht
- Schlusslesung der *Escritura* durch Ihren Anwalt

Nach der Escritura

- Grundbuchaktualisierung bestätigt

- Finanças aktualisiert
 - Versorger umgemeldet
 - Gebäudeversicherung ab Beurkundungsdatum aktiv
 - Alle Originale sicher verwahrt
 - Sanierungsrechnungen für künftige Mais-Valias archiviert
-

Fazit

Wenn Sie eine Sache aus diesem Leitfaden mitnehmen: **Als ausländischer nichtansässiger Erstkäufer im Jahr 2026 liegen Ihre realen Eintrittskosten bei 9–13 % des Preises, nicht bei den 7–8 %, die Marketingmaterialien noch ausweisen, und das pauschale 7,5%-IMT-Regime wird ab einem Datum operativ, das sich noch bewegt, während dies geschrieben wird.** Diese einzelne Zahl – und Ihre Planung rund um die fünf Ausnahmen – trennt den informierten Käufer vom Käufer, der am *Escritura*-Tisch feststellt, dass ihm 15.000 € fehlen.

Die Korrektur ist günstig. Zwei bis vier Prozent des Preises, verteilt auf einen unabhängigen Anwalt, ein Ingenieurgutachten, einen Fiskalvertreter, einen vereidigten Übersetzer und drei Wochen Geduld zwischen Angebot und CPCV, eliminieren rund 90 % der Verlustvektoren, aus denen die Horrorgeschichten in Expat-Foren entstehen. Die schlechte Nachricht: Nahezu das gesamte Ökosystem, dem Sie begegnen werden – Listing-Makler, Bauträgervertreter, „kostenlose Rechtsprüfung“ –, hat ein strukturelles Interesse daran, diesen Zeitplan zu verkürzen.

Das ist eine Entscheidung, die Sie in den nächsten neunzig Tagen treffen, nicht irgendwann. Halten Sie die Linie bei der Due Diligence. Verifizieren Sie das auf das Datum Ihrer *Escritura* anwendbare Regime. Nutzen Sie die 2-Jahres-Ansässigkeits-Ausnahme, wenn Sie sie glaubhaft erfüllen können. Behandeln Sie den Listing-Makler als das, was er rechtlich und wirtschaftlich ist: den Makler des Verkäufers. Der portugiesische Erstkäufermarkt 2026 funktioniert noch – für Käufer, die ihn als Verhandlung behandeln, nicht als Empfang.

Weiterführende Lektüre

- [Steuern und Kosten beim Immobilienkauf in Portugal](#) – vollständige IMT- / IMI- / AIMI- / Imposto-do-Selo- / MwSt.-Referenz; gleichen Sie jede Zahl aus Abschnitt 4 dieses Leitfadens ab.
 - [Wie Sie in Portugal mit ausländischem Einkommen eine Hypothek erhalten](#) – DIP-Prozess, bankenspezifische Realität, FX-Risiko, Stresstest.
 - [Wo in der Algarve kaufen](#) – Teilregionen im Detail, falls die Algarve auf Ihrer Shortlist steht.
 - [Leitfaden für risikoscheue Käufer](#) – sieben Risikokategorien bepreist; natürliche Folgelektüre nach diesem Leitfaden.
 - [Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind](#) – anonymisierte Fallstudien; die Fehlermodi katalogisiert.
-

Wie 2nd Haus helfen kann

2nd Haus bietet **käuferseitige Beratung für ausländische Erstkäufer** in Portugal — unabhängig von jedem Listing-Makler oder Bauträger. Typische Erstkäufer-Mandate: ein Käufer-Audit zum Festpreis (Regionsbriefing, Preisbenchmark, Dokumentenprüfung an Shortlist-Objekten) und ein Transaktionspaket über die gesamte Strecke vom Angebot bis zur *Escritura*. Wir sind kommerziell ehrlich: Wir werden von Käufern bezahlt, nicht von Verkäufern, und wir lehnen Mandate ab, von denen wir nicht überzeugt sind, dass sie zu einem guten Ergebnis führen. Ein 30-minütiges Gespräch, um zu prüfen, ob Ihr Kauf rechnerisch aufgeht, bevor Sie sich binden, ist kostenlos.

Quellen

Primärquellen

- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — Diário da República
- Portal das Finanças — IMT Jovem
- Portal das Finanças — FAQ IFICI
- Banco de Portugal — LTV-, DSTI- und Laufzeitgrenzen
- BPstat — Euribor nach Laufzeit
- DL 76/2024 — Diário da República
- INE — Wohnungspreisstatistiken auf lokaler Ebene
- PwC — IMT neue Praxistabellen 2026
- PwC — Vermögen im OE 2026
- Vistos.MNE.gov.pt — Nationale Visa, Existenzmittel

Weiterführende Lektüre

- Idealista — IMT 7,5 % für Nichtansässige (02-12-2025)
- ECO — Seguro verkündet Steuerschock Wohnen (12-05-2026)
- Idealista — OE 2026 Wohnen verabschiedet (28-11-2025)
- EY — Ende des RNH und Einführung des IFICI
- Cuatrecasas — Ermäßigte MwSt. und Steuerbegünstigungen für Wohnraum

Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15 verifiziert. Dieser Leitfaden spiegelt zu diesem Zeitpunkt öffentlich verfügbare Informationen wider und stellt keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung dar. Steuerregeln, Hypothekenkonditionen und regionale Preise ändern sich häufig — überprüfen Sie die aktuellen Zahlen vor einer Verpflichtung mit einem portugiesischen Anwalt oder Steuerberater. Quartalsweise aktualisiert.

PAKET · 02

TL;DR

- Portugiesische Banken konkurrieren beim Hypothekenspread weit stärker, als sie zugeben. Einem Nicht-Residenten mit einer sauberen Akte wird im Mai 2026 typischerweise 1,0–1,5 Pp über Euribor angeboten; die verhandelte Zahl liegt eher bei 0,85–1,20 Pp, wenn Sie drei Banken gegeneinander antreten lassen.
- LTV für Nicht-Residenten ist eine **Marktkonvention**, keine Regel der Banco de Portugal. Die Obergrenze, die die meisten ausländischen Käufer sehen, liegt bei 60–75% — anders und strenger als die makroprudenziellen Obergrenzen der BdP (90% HPP / 80% Zweitwohnsitz / 70% Investment), die für Residenten gelten.
- Die All-in-Kosten, die ein typischer Nicht-Resident trägt: Euribor 6M (2,548% am 13. Mai 2026) + 1,0–1,3 Pp Spread = **etwa 3,55–3,85% Nominalsatz**, mit einem **TAEG näher bei 4,1–4,4%**, sobald Imposto do Selo auf Zinsen, Lebens- und Wohngebäudeversicherung sowie Bearbeitungsgebühren eingerechnet sind.

Schlüsselzahl 2026

Euribor 6M am 13. Mai 2026: 2,548% (BPstat / EMMI-Fixing). Addieren Sie einen verhandelten Spread von ca. 1,0 Pp und Sie liegen bei 3,55% Nominalsatz bei einer Nicht-Residenten-Hypothek mit variablem Zinssatz. Der 6M-Index ist der dominante im portugiesischen variablen Stock (39,4% der neuen HPP-Verträge laut BdP, März 2026). Zitieren Sie Zinssätze immer mit Datum — Banken präsentieren sie gerne, als wären sie statisch. Sie sind es nicht.

Einleitung: Banken konkurrieren beim Spread mehr, als sie zugeben

Die meisten Artikel über portugiesische Hypotheken für ausländische Käufer kommen aus einer von drei Quellen: dem Marketing-Team einer Bank, einem Kreditvermittler, der provisionsbasiert vom Kreditgeber bezahlt wird, oder einer Relocation-Beratung, die beides weiterverkauft. Keiner davon ist unparteiisch. Alle drei haben einen strukturellen Grund, die härtere Mechanik abzumildern: Die Bank möchte, dass Sie den ersten angebotenen Spread akzeptieren, der Vermittler möchte abschließen, damit die Provision fließt, die Beratung möchte den lebenslangen Cross-Sell aus Versicherungen, Devisen und Vermögensdiensten. Die Lesart desselben Marktes aus Kundensicht sieht recht anders aus.

Der Markt im Mai 2026 ist tatsächlich freundlicher als zu irgendeinem Zeitpunkt seit 2022. Euribor ist von seinem Höchststand 2023 zurückgekommen. Spreads sind wettbewerbsfähig. Banken wie novobanco, Bankinter und Millennium BCP bewerben seit Jahren Nicht-Residenten-Programme und die Underwriting-Workflows sind ausgereift. Aber nichts davon bedeutet, dass das erste Angebot der Bank das Angebot ist, das Sie annehmen sollten. Nahezu jede Nicht-Residenten-Akte, die wir bei 2nd Haus prüfen, enthält 20–40 Basispunkte unnötigen Spread, 1–3 Cross-Sell-Versicherungsprodukte zu 30–60% über unabhängigem Marktpreis und einen LTV, der 5–10 Punkte unter dem liegt, was der Kreditnehmer mit einer stärkeren Aktenstruktur hätte verhandeln können.

Dieser Leitfaden richtet sich an den Käufer mit ausländischem Einkommen, der in die Bank gehen möchte und weiß, was die Bank ihm nicht freiwillig sagen wird. Er deckt das Zinsumfeld im Mai 2026 mit Primärquellen ab, den Rahmen der Banco de Portugal, der für Residenten gilt (und die Marktpraxis, die für Nicht-Residenten gilt), die geforderten Dokumente, die Kosten exakt nach den *aktuellen* IMT-Tabellen berechnet, und die Verhandlungshebel, die den Spread bewegen.

Warum überhaupt in Portugal Kredit aufnehmen

Bevor Sie davon ausgehen, dass eine Hypothek das richtige Werkzeug ist: oft ist sie es nicht. Drei ehrliche Gründe, eine portugiesische Euro-Hypothek aufzunehmen, statt Bargeld aus dem Heimatland zu überweisen:

Währungskongruenz bei einem Euro-Asset. Am Tag der Beurkundung besitzen Sie einen auf Euro lautenden Vermögenswert. Wenn Sie ihn zu 100% aus GBP oder USD bar finanzieren, sind Sie effektiv in Ihrer Heimatwährung short — und zwar in Höhe des vollen Kaufpreises. Eine Euro-Hypothek bringt Asset und Verbindlichkeit in derselben Währung zusammen, sodass Ihr Netto-FX-Risiko nur dem Eigenkapitalanteil entspricht. Das ist der mit Abstand beste Grund, in Euro Kredit aufzunehmen, und derjenige, den Hypothekenartikel untertreiben, weil er keine Provision erzeugt.

Liquiditätspuffer. Eine Hypothek mit 70% LTV gibt etwa 70% des Kaufpreises für alles andere frei — Märkte, Geschäftseinsätze, oder schlicht, das Girokonto nicht leerzulaufen. Portugiesische Banken vergeben Kredite gegen Wohnimmobilien-Sicherheit zu 3,5–4,0% All-in. Sehr wenige alternative Liquiditätsquellen kommen zu diesem Preis.

Steuerliche Abzugsfähigkeit bei Langzeitvermietung. Hypothekenzinsen sind bei Wohn-Langzeitmietverträgen vom Bruttomieteinkommen abziehbar. Bei einer ganzjährig im NRAU-Vertrag vermieteten Immobilie wandelt die Hypothek typischerweise eine positive Mietrendite in eine portugiesische Steuerlast nahe Null um. Die Abzugsfähigkeit gegen Kurzzeitvermietung Alojamento Local ist eingeschränkter und hängt vom gewählten Regime (vereinfacht vs. organisierte Buchführung) ab.

Das Argument für Kreditaufnahme schwächt sich ab, wenn: Sie rein zur Eigennutzung ohne Vermietungsplan kaufen; Ihr Hypothekenzinssatz im Heimatland deutlich niedriger ist (für US-30-Jahres-Fix-Inhaber unter 4% noch immer möglich); oder wenn Sie überhaupt kein auf Euro lautendes Einkommen oder Vermögen haben, um den Kredit zu bedienen. In diesen Fällen sind Bargeld oder eine Home-Equity-Linie auf Ihrem Hauptwohnsitz sauberer.

Der portugiesische Hypothekenmarkt im Mai 2026

Euribor-Fixings am 13. Mai 2026 (BPstat / EMMI):

Index	Fixing 13. Mai 2026	Anwendung
Euribor 3M	2,283%	Vierteljährlich angepasst variabel
Euribor 6M	2,548%	Dominanter Index im portugiesischen HPP-Variabelstock (39,4%)
Euribor 12M	2,860%	Jährliche Anpassung, stabiler

Dies sind Punkt-in-Zeit-Fixings. Für Live-Daten konsultieren Sie [BPstat](#), bevor Sie sie in einer Verhandlung zitieren. Eine typische Nicht-Residenten-Akte mit variablem Zins im Mai 2026 indexiert auf Euribor 6M plus einen verhandelten Spread von 1,0–1,3 Pp – ein Nominalsatz um 3,55–3,85%. Mischzins-Produkte (5 oder 10 Jahre fest bei 3,4–3,9%, danach variabel) sind weit verbreitet und liegen derzeit innerhalb von 20–30 Bp zu reinem Variabel – der engste Abstand seit 2022.

Standardbedingungen 2026:

- **Maximale Laufzeit:** typisch 30 Jahre für Nicht-Residenten; 35–40 für Residenten bei bestimmten Produkten.
- **Maximales Alter bei Endfälligkeit:** 75 bei den meisten Banken; 80 bei Caixa Geral und BPI für ausgewählte Profile. Das ist die bindende Beschränkung für Käufer in den 60ern.
- **Makroprudenzielle LTV-Obergrenzen der Banco de Portugal:** 90% bei HPP von Residenten, 80% bei Zweitwohnsitz von Residenten, 70% bei Investmentimmobilien. Das sind die Regeln des Regulators.
- **Nicht-Residenten-LTV (Marktpraxis, keine BdP-Regel):** 60–75%. Banken entscheiden dies kommerziell; es steht in keinem Diário-da-República-Text.
- **DSTI-Obergrenze:** 50% empfohlen, mit Ausnahme-Bucket bis 60% für einen begrenzten Anteil neuer Kredite.
- **Stresstest:** Banken müssen die Kreditnehmerkapazität zum Vertragszins plus einem Puffer testen, der plausible Zinsanstiege widerspiegelt. Die aktuelle BdP-Konvention für variabel und gemischt verzinsten Verträge mit Restlaufzeit über 10 Jahren lautet **Index + 3 Prozentpunkte** – 2026 in Überprüfung und möglicherweise verschärft.

Die Formulierung „die Banco de Portugal begrenzt LTV nicht nach Residenz“, die manche Leitfäden verwenden, ist technisch wahr, aber irreführend. Die LTV-Obergrenzen des Regulators gelten nur für Residenten. Nicht-Residenten fallen vollständig aus dem makroprudenziellen Rahmen heraus; Banken setzen ihren eigenen konservativen LTV nach interner Kreditpolitik fest. Die beiden sollten nicht vermengt werden.

Bei ausländischen Käufern aktive Banken

Jede portugiesische Retail-Bank verleiht an Ausländer. Die Unterschiede liegen in Servicesprache, Geschwindigkeit, Konservatismus und Preisgestaltung. Die Liste, die Nicht-Residenten tatsächlich nutzen:

Bank	Stärke für ausländische Käufer	Indikativer Nicht-Residenten-Spread (Mai 2026)
Millennium BCP	Größte Privatbank, ausgereifter Nicht-Residenten-Desk, Englisch / Französisch	1,10–1,40%
BPI	Eigentum von CaixaBank, starkes Nicht-Residenten-Produkt, englischer Desk	0,95–1,30%
Santander Totta	Spanische Mutter, aggressiv bei gebündelten Angeboten	1,00–1,35%
Caixa Geral de Depósitos	Staatlich, konservative Bilanz, langsamerer Prozess	1,10–1,45%
novobanco	Mid-Tier, flexibel bei atypischen Profilen, dediziertes Nicht-Residenten-Programm	1,20–1,60%
Bankinter	Affluent- / Private-Banking-Ausrichtung, selektiv bei Aktenqualität	0,90–1,25%
BBVA Portugal	Nützlich, wenn Sie eine BBVA-Beziehung in Spanien oder Mexiko haben	1,00–1,35%
ActivoBank	Digitalarm von Millennium BCP, einfache Nicht-Residenten-Profile	0,95–1,30%
UCI	Spezialfinanzierer (JV BNP / Santander), Rückfall für anderswo abgelehnte Akten	1,20–1,70%

Die obigen Spreads sind indikative Bandbreiten aus aktueller Nicht-Residenten-Programmwerbung und vermittlerkotierten Akten. Bankspezifische Zahlen verschieben sich von Monat zu Monat mit Aktionen; behandeln Sie sie als Ausgangsbandbreite, nicht als feste Quote.

Die Auswahllogik für die meisten Nicht-Residenten-Akten: BPI oder Millennium BCP für das breiteste Programm, Santander oder BBVA, wenn Sie eine spanische Beziehung haben, Caixa Geral für die konservativste Gegenpartei, novobanco oder UCI als Rückfall für Selbstständige oder atypisches Einkommen.

LTV-Stufen — sorgfältig lesen

Das ist der Abschnitt, den die meisten Artikel falsch wiedergeben. Der makroprudenzielle Rahmen der Banco de Portugal gilt für **Residenten** und ist die Regel des Regulators. Die Zahlen, die Nicht-Residenten sehen, sind **Marktpraxis** und werden von der internen Kreditpolitik jeder Bank festgelegt. Das sind zwei verschiedene Dinge.

Kreditnehmerprofil	Typisch verfügbarer LTV (Mai 2026)	Was es ist
Portugiesischer Steuerresident, HPP (Hauptwohnsitz)	bis 90%	BdP-Makroprudenzielle Obergrenze
Portugiesischer Steuerresident, Zweitwohnsitz	bis 80%	BdP-Makroprudenzielle Obergrenze
Portugiesischer Steuerresident, Investment / Nicht-HPP	bis 70%	BdP-Makroprudenzielle Obergrenze
Nicht-Resident, EU/EWR, starkes Angestelltenprofil	70–75%	Marktpraxis
Nicht-Resident, UK / US / CH / BR, angestellt	65–75%	Marktpraxis
Nicht-Resident, selbstständig oder gemischtes Einkommen	60–70%	Marktpraxis
Nicht-Resident, rentenabhängig über 65	60–65%	Marktpraxis
Neuer Steuerresident, < 12 Monate in Portugal	70–80% übergangsweise	Bank für Bank

Praktische Konsequenz: Wenn Sie kurz davorstehen, portugiesischer Steuerresident zu werden, verschiebt sich Ihre LTV-Obergrenze von 70% (Marktpraxis) auf 90% (BdP-Rahmen) bei HPP. Bei einem Kauf von 500.000 € ist das der Unterschied zwischen 150.000 € Eigenkapitalbedarf und 50.000 €. Wenn Ihr Timing es erlaubt, ist es der mit Abstand stärkste finanzielle Hebel im gesamten Prozess, den Umzug abzuschließen und sich bei den Finanças als Resident zu registrieren, bevor Sie den Antrag stellen. Banken werden das nicht von sich aus erwähnen.

Einkommensanforderungen nach Kreditnehmertyp

Angestellter ausländischer Arbeitnehmer

Das sauberste Profil. Sie benötigen: die letzten 3–6 Monatsgehaltsabrechnungen; Arbeitgeberbescheinigung mit Bestätigung von Rolle, Vertragstyp, Brutto- und Nettogehalt; die letzte vollständige Jahressteuererklärung (UK P60 + SA302, US W-2 + 1040, deutsche Lohnsteuerbescheinigung, französischer avis d'imposition, brasilianische DIRF usw.); die letzten 6 Monate persönlicher Kontoauszüge mit Gehaltsgutschriften, die zu den Abrechnungen passen. Banken akzeptieren ~100% des Nettogehalts für DSTI; Bonuseinkommen wird auf 50–75% abgewertet, sofern nicht drei aufeinanderfolgende Jahre Erklärungen vorliegen.

Selbstständiger ausländischer Kreditnehmer

Das am schwersten zu prüfende Profil und das von Mainstream-Banken am häufigsten abgelehnte. Erforderlich: 2–3 Jahre persönliche und betriebliche Steuererklärungen (3 ist der Goldstandard, 2 ist

das Minimum und nur manche Banken akzeptieren es); Steuerberater-Schreiben auf Briefkopf mit Bestätigung von Einkommen, Gewinn und Geschäftsstatus; die letzten 12 Monate betrieblicher und persönlicher Kontoauszüge; Nachweise wiederkehrender Kundenbeziehungen oder Verträge, soweit verfügbar. DSTI wird auf den Gewinn nach Steuern berechnet. Banken bilden typisch den Durchschnitt der letzten 2–3 Jahre, wobei der niedrigere Wert aus Durchschnitt und jüngstem Jahr genommen wird, falls der Trend rückläufig ist. Ein wachsender Selbstständiger sollte erwarten, dass die Bank den einfachen Durchschnitt statt des jüngsten Jahres verwendet — ein fruchtbarer Verhandlungspunkt.

Renteneinkommen

Akzeptiert, aber abgewertet. Staatsrente (UK State Pension, US Social Security, deutsche gesetzliche Rente): 90–100%. Private betriebliche Rente: 75–90%. Rente aus DC-Plan: 75–80%. Entnahmen aus SIPP, IRA oder 401(k): 50–75%, manchmal komplett abgelehnt, weil die Bank keine garantierten Zahlungen nachweisen kann. Das maximale Alter bei Endfälligkeit (75–80) ist die bindende Beschränkung: Mit 65 heute beträgt Ihre maximale Laufzeit bei den meisten Banken 10–15 Jahre, was die Monatsrate für jede gegebene Kreditsumme deutlich erhöht.

Miet- und Dividendeneinkommen

Banken behandeln passive Einkommen konservativ. Mieteinkommen: 70–80% des deklarierten Nettos (nach Kosten) bei Erklärungen über mindestens zwei Jahre. Dividenden einer geschlossenen Gesellschaft: behandelt wie Selbstständigkeit. Dividenden börsennotierter Werte und Anleihekupons: in der Regel als Puffer und nicht als primäres DSTI-Einkommen behandelt.

DSTI: die 50%-Regel und wie ausländische Steuern behandelt werden

Das Debt-Service-to-Income-Verhältnis ist die wichtigste Zahl in der Akte. Es sind die monatlichen Schuldenzahlungen (die neue portugiesische Hypothek plus jeder andere Kredit und jede Kreditfazilität, die Sie irgendwo auf der Welt halten), geteilt durch das monatliche Nettoeinkommen.

In 2026 in Kraft befindliche BdP-Empfehlung:

- $DSTI \leq 50\%$ für den Großteil neuer Kreditvergaben
- $DSTI 50\text{--}60\%$ erlaubt bei bis zu 10% des neuen Kreditvolumens jeder Bank
- $DSTI > 60\%$ erlaubt bei bis zu 5%

Ausländische Kreditnehmer sollten 35–45% anstreben, um Spielraum für den Stresstest zu lassen. Die Behandlung ausländischer Steuern ist der Punkt, an dem Akten schiefgehen: BdP definiert Einkommen netto nach Steuern und Sozialversicherung. Für einen UK-PAYE-Angestellten mit 80.000 £ brutto verwendet die Bank den Take-home nach Steuer und nach NI. Für einen US-Kreditnehmer, dessen 1040 ein Welteinkommen von 150.000 \$ mit 25.000 \$ Bundessteuer ausweist, verwendet die Bank 125.000 \$ abzüglich Bundesstaatssteuer und FICA. Banken addieren keine Abzüge hinzu und verwenden keine Bruttobeträge — sie wollen das Geld, das tatsächlich auf dem Konto landet.

Die Umrechnung in Euro nutzt einen aktuellen Referenzkurs (oft den monatlichen EZB-Durchschnitt). Manche Banken legen einen Abschlag von 5–10% auf Fremdwährungseinkommen an, bevor sie es in das DSTI einbeziehen, um FX-Volatilität zu absorbieren. Dieser implizite Währungsabschlag wiegt für Nicht-Euro-Verdiener schwerer als der Headline-Zinspuffer.

Währung und Wechselkursrisiko

Sie nehmen einen auf Euro lautenden Kredit auf. Ihre Rückzahlungsfähigkeit ist in Pfund, Dollar, Franken oder einer anderen Währung denominiert. Schwächt sich Ihre Heimatwährung um 20% gegenüber dem Euro ab, steigt Ihre effektive Monatsrate in Heimatwährung um 20% – nichts hat sich in Lissabon geändert. Das ist die Variable, mit der sich Vermittler am wenigsten gerne beschäftigen.

Die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie, ins portugiesische Recht umgesetzt, verpflichtet Banken zu:

- Schriftlicher Warnung vor dem FX-Risiko vor Unterzeichnung des Angebots.
- Angebot einer Umwandlungsoption, wenn sich Ihr Euro / Heimatwährungskurs um mehr als 20% vom Unterzeichnungskurs bewegt.
- Periodischen Auszügen, die den Kreditstand in beiden Währungen ausweisen.

Ein einfacher Stresstest, den Sie selbst durchführen sollten: Würde GBP / EUR von 1,17 auf 0,95 fallen (der Tiefststand 2008), würde eine Monatsrate von 1.400 € zu 1.474 £ statt 1.196 £ – ein Sprung um 23% in Ihrem Heimatwährungsbudget. Können Sie das absorbieren?

Praktische Absicherungen: Eigenkapitalpuffer halten (30–40% Anzahlung federn sowohl fallende Werte als auch FX-Bewegungen ab); Euro-Einkommen domizilieren (entfernter europäischer Arbeitgeber, Euro-Dividende, portugiesische Miete); FX-Forwards auf die nächsten 12 Monate Zahlungen über den Treasury-Desk Ihrer Bank nutzen; Sondertilgungen leisten, wenn Ihre Heimatwährung stark ist.

Dokumenten-Checkliste

Stellen Sie all dies zusammen, *bevor* Sie mit einer Bank oder einem Vermittler sprechen.

Unvollständige Unterlagen sind die häufigste Einzelursache für Verzögerungen.

1. **NIF** (Número de Identificação Fiscal) – kostenlos in jeder Finanças-Stelle, oder über Anwalt / Fiskalvertreter für Nicht-Residenten (~100 €).
2. **Portugiesisches Bankkonto** – für die Auszahlung erforderlich. ActivoBank und Millennium BCP eröffnen für Nicht-Residenten remote.
3. **Reisepass oder EU-Personalausweis** mit mindestens 6 Monaten Gültigkeit.
4. **Adressnachweis** im Heimatland – Utility-Rechnung oder Council-Tax-Bescheid jünger als 3 Monate.
5. **6 Monate persönlicher Kontoauszüge** mit Gehaltsgutschriften und Ausgaben.
6. **3 Jahre Steuererklärungen** (persönlich, plus betrieblich bei Selbstständigkeit).
7. **Arbeitsvertrag oder -bescheinigung** – Original plus Übersetzung, falls nicht in PT, EN, FR oder ES.

8. **Letzte 3 Gehaltsabrechnungen** bei Angestellten.
9. **Bonitätsauskunft** — UK Experian / Equifax, US Experian / Equifax / TransUnion, brasilianisch SCR / Serasa, schweizerisch ZEK. Verbraucher-Bonitätsauskünfte werden akzeptiert.
10. **Bestehende Kreditkontoauszüge** — jede Hypothek, Kreditkarte und jeder Autokredit weltweit. Alles wird im DSTI gezahlt.
11. **Immobilienunterlagen** — caderneta predial urbana, certidão permanente do registo predial, licença de utilização, ficha técnica de habitação, Energieausweis. Vom Verkäufer geliefert.
12. **CPCV** (unterzeichneter Promissorvertrag, üblicherweise mit Finanzierungsvorbehalt).
13. **Mittelherkunftsnachweise** für die Anzahlung — AML-Compliance wird ernst genommen.

Praktischer Tipp: Erstellen Sie pro Kategorie ein PDF, chronologisch geordnet, mit einem englischsprachigen Deckblatt, das auflistet, was enthalten ist. Underwriter bearbeiten Dutzende Akten pro Woche; Ihre leicht lesbar zu machen, verkürzt die Genehmigungszeit erheblich.

Prozesszeitplan

Eine saubere, gut vorbereitete Nicht-Residenten-Akte:

Woche	Schritt
1	Erstgespräch Vermittler / Bank, indikative Quote, Dokumentensammlung
2	Vollständige Akteneinreichung
2–4	Underwriting, Kreditprüfung, Nachforderung fehlender Teile
4	Vorabgenehmigungsschreiben (carta de aprovação prévia)
4–6	Bankseitige Immobilienbewertung
5–7	Endgültiges Angebot an Ihren Anwalt
6–8	CPCV unterzeichnet (falls nicht früher) mit Finanzierungsvorbehalt
8–10	Notarielle Beurkundung (escritura), Hypothek eingetragen, Mittel ausgezahlt

Sechs bis zehn Wochen Ende-zu-Ende ist für eine saubere Akte realistisch. Rechnen Sie 2–4 Wochen für Selbstständigenprofile, komplexes Einkommen oder Immobilien mit zusätzlichem Bewertungsaufwand hinzu. Weitere 2 Wochen für Nicht-EU-Kreditnehmer, deren Bonitätsauskünfte länger zur Prüfung brauchen. Akten mit fehlenden Unterlagen ziehen sich auf 16+ Wochen. Eine Vorabgenehmigung ist 90 Tage gültig und schützt Ihre CPCV-Anzahlung (typisch 10% des Kaufpreises), falls eine Bank später ablehnt.

Kosten: das korrigierte Bild

Die Hypothek legt zusätzliche Kosten über den Immobilienerwerb. Ausgearbeitetes Beispiel: 350.000 € Kauf, 70% LTV, 245.000 € Hypothek, Nicht-Resident-Zweitwohnsitzkäufer nach den IMT-Tabellen Mai 2026.

Das 7,5%-Pauschal-IMT-Regime für Nicht-Residenten, eingeführt durch Lei n.º 9-A/2026 vom 6. März 2026, wurde als *legislative Ermächtigung* genehmigt, aber das *decreto-lei autorizado* mit den operativen Regeln wurde am 12. Mai 2026 promulgiert und muss bis spätestens 2. September 2026 erlassen werden. Bis zur Veröffentlichung des DL im Diário da República **ist der 7,5%-Pauschalsatz noch nicht operativ**. Das untenstehende Beispiel verwendet die aktuelle HPP-äquivalente Zweitwohnsitz-Tabelle (Continente).

IMT auf 350.000 € nach der aktuellen Zweitwohnsitz-Tabelle:

- Stufe 5 (198.347 €–330.539 €): 7% mit parcela a abater 9.394,50 €
- Stufe 6 (330.539 €–633.931 €): 8% mit parcela a abater 12.699,89 €

$350.000 \text{ €} \times 8\% - 12.699,89 \text{ €} = 15.300,11 \text{ €}$.

Kosten	Satz oder Betrag	Im Beispiel
IMT (aktuelle Zweitwohnsitz-Tabelle; siehe Hinweis Lei 9-A/2026)	progressiv, 8% Top-Marginal bei diesem Preis	~15.300 €
Imposto do Selo auf den Kauf	0,8% des Preises	2.800 €
Imposto do Selo auf die Hypothek	0,6% des Kredits (Laufzeit \geq 5 Jahre)	1.470 €
Imposto do Selo auf monatliche Zinsen	4% des Zinsanteils	eingebettet, ~30–50 € / Monat zu Beginn
Bearbeitungsgebühr Bank	0,5–1,5% des Kredits	1.225–3.675 €
Immobilienbewertung	pauschal	250–450 €
Notar und Eintragung	kombiniert	~900 €
Unabhängiger Anwalt	~1% des Preises	~3.500 €
Pflicht-Lebensversicherung	pro Monat	30–60 €
Pflicht-Wohngebäudeversicherung	pro Monat	15–40 €
NIF, Kontoeröffnung	einmalig	0–350 €

Ungefähre gesamte Upfront-Kosten dieses Kaufs: 25.500–28.500 €, oder rund 7,3–8,1% des Kaufpreises.

Falls und sobald das *decreto-lei autorizado* der Lei 9-A/2026 in Kraft tritt und der 7,5%-Pauschalsatz operativ wird, wird das IMT auf denselben Kauf zu $350.000 \text{ €} \times 7,5\% = 26.250 \text{ €}$, und die gesamten Upfront-Kosten steigen auf etwa 36.500–39.500 € (10,4–11,3%). Die fünf Ausnahmen (innerhalb von 2 Jahren portugiesischer Steuerresident werden, zu moderaten Preisen $\leq 2.300 \text{ €}/\text{Monat}$ für ≥ 36 Monate in den ersten 5 Jahren vermieten usw.) erlauben die Rückerstattung der Differenz, wenn Bedingungen erfüllt sind. Verfolgen Sie das Diário da República für die DL-Veröffentlichung, bevor Sie annehmen, dass der 7,5%-Satz gilt.

Fest vs. variabel in 2026

2026 hat sich die Kurve verflacht. Ein 10-jähriges Festprodukt liegt je nach Bank und Profil bei 3,4–3,9%. Ein 6M-Euribor-Variabel liegt bei aktuellen Fixings bei 3,55–4,0%. Die beiden liegen 30 Bp auseinander — weit näher als 2023–2024, als der Festzinsaufschlag 100+ Bp betrug.

Fest macht Sinn, wenn: Ihr Haushaltsbudget keinen Spielraum für höhere Monatsraten hat; Sie erwarten, die Immobilie über die volle Festperiode (10 Jahre) zu halten; Ihr Heimatwährungseinkommen zinsunempfindlich ist.

Variabel macht Sinn, wenn: Sie eine Seitwärtsbewegung oder Senkung des Euribor erwarten (aktuelle EZB-implizierte Kurven preisen Euribor 12M nahe 2,5–2,7% in 2027); Sie planen, innerhalb weniger Jahre sondertilgen oder refinanzieren (Variabel hat Sondertilgungsdeckel von 0,5%, Fest 2%); Sie einen Anstiegsschock von 1,5–2 Pp ohne Lifestyle-Änderung absorbieren können.

Ein wachsender Anteil von Nicht-Residenten-Akten wählt heute **Mischzins**-Produkte: 5 oder 10 Jahre fest zum Einstiegszins, danach variabel. Dies sperrt Sicherheit in den Jahren ein, in denen die Restschuld am höchsten ist und Sondertilgungen am unwahrscheinlichsten, und behält Flexibilität für die zweite Hälfte. BPI, Millennium BCP und Santander bieten alle Mischzins als Nicht-Residenten-Default.

Refinanzierung in Portugal nach DL 74-A/2017

Das portugiesische Hypothekenrecht — insbesondere das Decreto-Lei 74-A/2017 — macht Refinanzierung wirklich wettbewerbsfähig. Die wichtigsten Rechte:

- Sondertilgungsstrafe bei variabel verzinstem Kredit: gedeckelt auf **0,5%** der vorzeitig getilgten Restschuld.
- Sondertilgungsstrafe bei festverzinstem Kredit: gedeckelt auf **2%** der vorzeitig getilgten Restschuld.
- Hypothekenlöschungsgebühren der Ursprungsbank: per Gesetz auf bescheidene Beträge gedeckelt.
- Neue Hypothekeneintragung im Conservatória: typisch 250–400 €.

Die neue Bank muss Konditionen mindestens so günstig wie das Original auf dem geschützten Anteil anbieten. In der Praxis ist alle 3–5 Jahre zu refinanzieren, um die Spread-Kompression einzufangen, eine Gewinnerstrategie. Ein Nicht-Resident, der 2022 1,6% Spread festgeschrieben hat, kann oft 2026

auf 1,0–1,2% neu kotieren. Eine 50-Bp-Reduktion auf 200.000 € über 25 Jahre spart etwa 15.000–20.000 € Zinsen und rechtfertigt leicht 1.500–2.500 € Transferkosten.

Das ist der Hebel, den die meisten ausländischen Kreditnehmer nie nutzen. Die Ursprungsbank ist nicht verpflichtet, Sie daran zu erinnern, dass Refinanzierung existiert, und der Vermittler, der den Kredit platziert hat, hat keinen Provisionsanreiz, ihn zu verschieben. Holen Sie alle 2–3 Jahre neue Quotes ein.

Vermittler — wann sie helfen

Ein Vermittler (intermediário de crédito) ist unabhängig von der Banco de Portugal reguliert und muss eine sichtbare Registrierungsnummer führen. Die 2026 tätigen Nicht-Residenten-spezialisierten Vermittler umfassen Mortgage Direct, Portugal Mortgage Brokers, Belion Partners, Quinta Finance, CAFIMO, Enness Global und Traverse International Finance.

Wie sie bezahlt werden: Provision vom Kreditgeber, üblicherweise 0,5–1,0% der Kreditsumme, von der Bank gezahlt — nicht von Ihnen. Manche Vermittler (typisch jene, die High-End-Kunden bedienen oder Devisen und Vermögensdienste verkaufen) berechnen dem Kreditnehmer zusätzlich eine Pauschalgebühr von 500–1.500 €. Jede Vergütung muss schriftlich offengelegt werden.

Nutzen Sie einen Vermittler, wenn Sie Nicht-Resident mit begrenzten Portugiesischkenntnissen sind, Ihr Profil atypisch ist, oder Sie 3–5 Banken in Konkurrenz setzen wollen, ohne 3–5 separate Anträge zu stellen. Verzichten Sie auf den Vermittler, wenn Sie Resident mit sauberem Angestelltenprofil und bestehender Bankbeziehung sind.

Drei Fragen vor Unterzeichnung eines Vermittlermandats: (1) Mit welchen Banken arbeiten Sie aktiv; (2) Wie sieht der typische Provisionssplit aus, und wird ein Teil davon von mir gezahlt; (3) Können Sie mir drei kürzlich vergleichbare Akten von Kreditnehmern wie mir zeigen. Ein Vermittler, der nicht alle drei beantworten kann, ist der falsche Vermittler.

Stresstest: ausgearbeitetes Beispiel mit aktuellen Sätzen

Nicht-Residenten-KaufszENARIO, Mai 2026:

- Immobilienpreis: 350.000 €
- LTV: 70% (typisches Nicht-Residenten-Maximum)
- Kreditsumme: 245.000 €
- Laufzeit: 25 Jahre (300 Monate)
- Index: Euribor 6M bei 2,548% (Fixing 13. Mai 2026)
- Spread: 1,10% (verhandelt, starke Akte)
- Nominalsatz: **3,648%**
- BdP-Stress-Satz (Restlaufzeit > 10 Jahre, variabler Vertrag): Nominal + 3 Pp = **6,648%**

Monatsrate bei 3,648%: **1.247 €**. Monatsrate beim Stresssatz von 6,648%: **1.679 €** — Erhöhung um 432 €.

Für einen Kreditnehmer mit 7.050 € netto monatlich (z. B. 6.000 £ / Monat bei GBP / EUR ≈ 1,175):

- DSTI zum aktuellen Satz: $1.247 / 7.050 = 17,7\%$ ✓
- Gestresster DSTI: $1.679 / 7.050 = 23,8\%$ ✓

Komfortabel, aber beachten Sie: Dieser Kreditnehmer muss den Stresstest beim von der BdP vorgeschriebenen Puffer von **+3 Pp** bestehen, nicht beim +1,5 Pp, den manche ältere Leitfäden zitieren. Der Puffer wird derzeit von der BdP überprüft und kann sich 2026 weiter verschärfen — modellieren Sie entsprechend.

Nun FX einschichten: Schwächt GBP so ab, dass das Nettomonatseinkommen auf 5.700 € fällt, wird der gestresste DSTI 29,4% — noch innerhalb der Obergrenze, noch in Ordnung. Addiert man eine bestehende UK-Hypothek von 1.645 € / Monat hinzu, wird der Gesamt-DSTI $(1.679 + 1.645) / 5.700 = 58,3\%$ — über der 50%-Obergrenze, im Ausnahme-Bucket. Viele Banken lehnen hier ab. Die Korrekturen: kleinerer Kredit, längere Laufzeit, höhere Anzahlung oder Verkauf der UK-Immobilie.

Gezahlte Gesamtzinsen über 25 Jahre bei 3,648% auf 245.000 €: rund **129.000 €**. Bei 4,648% (50 Bp höherer Spread): rund **158.000 €**. Die Differenz von 29.000 € ist, was es tatsächlich wert ist, drei Banken um die Akte konkurrieren zu lassen.

Häufige Fehler

Nach Prüfung dutzender Nicht-Residenten-Akten kehren dieselben Fehler wieder:

- 1. Den Spread nicht verhandeln.** Die erste Quote ist selten die beste. Bei einer starken Akte bringen drei Banken parallel typisch 20–40 Bp Ersparnis.
- 2. Die Kosten gebündelter Versicherungen unterschätzen.** Von der Bank gebündelte Lebens- und Wohngebäudeversicherungen laufen oft bei 70–100 € / Monat gegen 40–60 € bei einem unabhängigen Makler für gleichwertigen Schutz. Über 25 Jahre sind das 9.000–18.000 €. Per Gesetz (DL 222/2009 und folgende Regulierung) können Sie diese unabhängig einkaufen und die Bank muss gleichwertige Deckung eines anderen Versicherers akzeptieren.
- 3. Zum Einstiegssatz statt zum Stresssatz modellieren.** Kreditnehmer, die 2022 bei 2,8% All-in festgeschrieben haben, sahen 2023–2024 ihre Raten stark steigen. Modellieren Sie stets zum BdP-Stresssatz (derzeit +3 Pp).
- 4. Fest wählen, wenn variabel richtig gewesen wäre.** Ein Nicht-Resident mit 5-Jahres-Halteplan, der 10 Jahre festschreibt, zahlt beim Ausstieg die 2%-Sondertilgungsstrafe — oft 4.000–8.000 € verschwendet.
- 5. Unvollständige Unterlagen einreichen.** Die häufigste Einzelursache für Verzögerungen. Ist ein Dokument schwer zu beschaffen (UK SA302 über HMRC, US-Transcripts in Wartestau), kennzeichnen Sie es vorab und bieten Alternativen an.
- 6. Den Cross-Sell vergessen.** Der niedrigste Spread ist an Lastschrift-Domizilierung der Utilities, Gehaltsdomizilierung, Kreditkarte und Sparprodukt gebunden. Als Nicht-Resident werden Sie diese

unter Umständen nicht alle realistisch nutzen. Berechnen Sie den *bedingungslosen* Spread, bevor Sie zustimmen.

7. Versuchen, mit Fremdwährungsprofil in 30 Tagen abzuschließen. Bauen Sie 60–90 Tage in den CPCV ein. Eilige Akten verlieren Anzahlungen.

8. Das maximale Endalter ignorieren. Ein 60–Jähriger, der 25 Jahre beantragt, läuft in die 75/80–Obergrenze und wird in einen kürzeren, teureren Kredit gezwungen.

Schlusswort

Eine portugiesische Euro-Hypothek ist eines der stärksten Werkzeuge im Werkzeugkasten eines ausländischen Käufers, wenn richtig eingesetzt: Sie passt die Währung des Assets an, gibt Liquidität für anderes frei, und (bei Langzeitvermietung) wirkt sie als Steuerschild. Im Mai 2026, mit Euribor 6M bei 2,548% und wettbewerbsfähigen Spreads, die sich Richtung 1,0% komprimieren, sind die All-in-Kosten nach jedem Standard seit 2021 niedrig.

Die Kosten, es falsch zu machen, sind ebenfalls real: 30–50 Bp unnötiger Spread, über 25 Jahre verzinst, sind 25.000–40.000 €, die der Kreditnehmer nie zurücksieht, plus die überteuerten gebündelten Versicherungen, plus eine steuerlich suboptimale Produktstruktur. Behandeln Sie den Hypothekenprozess als sechswöchige Verhandlung, nicht als sechswöchige Bewerbung. Machen Sie drei Banken zu Konkurrenten. Lesen Sie den Spread *bedingungslos* vom Cross-Sell. Holen Sie alle 2–3 Jahre nach DL 74-A/2017 neue Quotes ein.

Die kritischen Schritte der Reihe nach:

1. NIF und portugiesisches Bankkonto zuerst.
2. Drei Jahre vollständige Dokumentation in sauberen PDFs.
3. Vorabgenehmigung von mindestens einer Bank, idealerweise drei parallel über einen regulierten Vermittler.
4. Spread, gebündelte Produkte und Sondertilgungsbedingungen verhandeln — alles flexibel.
5. Stresstest am BdP-Puffer +3 Pp und an einer 20%–Schwächung der Heimatwährung vor der Unterzeichnung.
6. Alle 2–3 Jahre neue Quotes einholen, um Marktbewegungen beim Spread einzufangen.

Weiterführende Lektüre

- **Steuern und Kosten beim Immobilienkauf in Portugal** — die kanonische Referenz für IMT, IMI, AIMI und Imposto do Selo, einschließlich des operativen Status der Lei 9-A/2026.
- **Zu vermeidende Fehler bei Bankfinanzierung und Hypotheken** — der 30-Fehler-Begleiter zu diesem Leitfaden, mit ausgearbeiteten Beispielen abgelehnter Akten.
- **Erstes Zuhause in Portugal** — für Käufer, die portugiesische Steuerresidenten werden und daher aus der Nicht-Residenten-LTV-Stufe in den BdP-Rahmen 90% / 80% wechseln.

- **Leitfaden für den risikoaversen Käufer** — der Rahmen bepreister Risikominderung, der Hypothekenentscheidungen im Gesamt-Kaufrisiko kontextualisiert.
- **Kauf als Privatperson vs. über eine Gesellschaft** — für Käufer, die Gesellschaftsstrukturen erwägen, die Hypothekenverfügbarkeit und -preis materiell beeinflussen.

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir sind Käufer-seitige Berater. Wir verdienen keine Provision von irgendeiner Bank, irgendeinem Vermittler oder Versicherer. Auf der Hypothekenseite ist unsere Arbeit:

- **Aktenprüfung (450 € pauschal)** — wir lesen Ihren Aktenentwurf so, wie ein Underwriter es tun wird, bevor die Bank es tut, und kennzeichnen Reibungspunkte, bevor sie Spread kosten.
- **Drei-Bank-Verhandlung (% Spread-Ersparnis, gedeckelt)** — wir laufen parallele Akten durch 3–4 Banken, briefen Vermittler unter striktem Mandat, und benchmarken das Ergebnis.
- **Refinanzierungs-Review (350 € pauschal)** — ist Ihre bestehende portugiesische Hypothek älter als 24 Monate, kotieren wir nach DL 74-A/2017 neu und sagen Ihnen, ob ein Wechsel finanziell Sinn macht.

Buchen Sie einen 30-Minuten-Call, um den richtigen Service für Ihre Akte abzustecken:

2ndhaus.pt/contact.

Quellen

Primär

- Banco de Portugal — LTV-, DSTI- und Laufzeitgrenzen
- Banco de Portugal — FAQ makroprudenzielle Maßnahmen
- BPstat — Euribor nach Laufzeit
- Diário da República — Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março
- Decreto-Lei 74-A/2017 (Rahmen für Wohnimmobilienkredit, Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie)
- ECO — Banco de Portugal bereitet Bremse für öffentliche Jugendgarantie vor, 23. April 2026
- PwC — IMT neue praktische Tabellen 2026

Weiterführend

- novobanco — Wohnimmobilienkredit für ausländische Nicht-Residenten
- Euribor-rates.eu — Aktuelle Euribor-Sätze

Zuletzt aktualisiert: 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Wir aktualisieren diesen Leitfaden quartalsweise oder wenn das Diário da República materielle Änderungen veröffentlicht — am unmittelbarsten das decreto-lei autorizado unter Lei 9-A/2026, erwartet vor dem 2. September 2026.

PAKET · 03

TL;DR

- Die vermeidbaren Fehler auf dieser Liste kosten ausländische Käufer typischerweise je 30.000–150.000 € – die katastrophalen ballen sich in drei Momenten (Unterzeichnung des CPCV, Schlussüberweisung und die AL-Annahme).
- Drei Gewohnheiten eliminieren rund 80 % des Schadens: einen eigenen Anwalt beauftragen, bevor Sie irgendetwas unterschreiben; 400–800 € für eine unabhängige Ingenieursbegutachtung ausgeben; nie Geld allein aufgrund einer E-Mail überweisen.
- 2026 hat die Rechnung verändert. Die Lei n.º 9-A/2026 setzt 7,5 % als einheitlichen IMT-Satz für jeden Wohnimmobilienkauf durch Nichtansässige fest – unabhängig vom Preis. Es gibt fünf Ausnahmen, und sie liegen nicht auf der Hand. Planen Sie die Struktur, bevor Sie ein Angebot abgeben, nicht danach.

Kennzahl 2026: Ein Nichtansässiger, der eine Zweitwohnung in Portugal für 400.000 € kauft, zahlt jetzt 30.000 € IMT – vor Notar-, Register-, Anwalts- und Bankkosten. Ein junger portugiesischer Erstkäufer zahlt beim gleichen Preis 0 €. Diese Lücke zu schließen ist im Wesentlichen das Anliegen dieses Leitfadens – durch Struktur, Due Diligence und die Weigerung, irgendetwas zu unterschreiben, das Sie nicht verstehen.

Warum wir diesen Leitfaden geschrieben haben

Die vorherrschende Erzählung, die ausländischen Käufern über Portugal verkauft wird, lautet „einfacher Markt, freundliches System, sanftes Verfahren“. Nichts davon ist falsch. Nichts davon ist das, was Sie Geld kostet.

Was Sie Geld kostet, ist die Lücke zwischen der Marketing-Version einer portugiesischen Transaktion und der operativen. Die katastrophalen Fehler, die wir sehen, sind nicht dumm – sie sind vorhersehbar. Sie passieren in drei oder vier ganz bestimmten Momenten und fast immer bei Menschen, die die falschen Fachleute beauftragt haben (oder gar keine), zu schnell unterschrieben haben und mündlichen Zusicherungen zu Themen vertraut haben, die nur schriftlich existieren.

Dieser Leitfaden versammelt die 30 Fehler, die 2nd Haus am häufigsten sieht, gegliedert in vier Phasen (Vorkauf, Kauf, Beurkundung, Nachkauf). Fünf anonymisierte Fallstudien am Ende zeigen, was jeder typischerweise kostet. Lesen Sie ihn einmal, bevor Sie mit der Suche beginnen, und ein weiteres Mal am Abend vor jeder Unterzeichnung.

Ein Hinweis zum Umfang: Dies ist der Stamm-Leitfaden. Die spezialisierten Fehler-Leitfäden (Investition, Bankfinanzierung, Legalisierung, was Makler Ihnen nicht sagen) gehen jeweils tiefer in ihre Themen. Wo ein Fehler für eines dieser Publika besonders ins Gewicht fällt, verweisen wir querverwiesen.

Phase I: Vorkauf

1. Sich verlieben vor der Due Diligence

Der teuerste Fehler dieser Liste ist auch der menschlichste. Sie fliegen für ein langes Wochenende ein, eine Immobilie sticht Ihnen ins Auge, und binnen 48 Stunden haben Sie per Handschlag eine Zahl bestätigt. Ausländische Käufer spüren den Druck, vor dem Rückflug „etwas festzuzurren“, und Verkäufer inszenieren die Besichtigungen entsprechend — Besuche bei Sonnenuntergang, frisch gebackenes Brot, Nachbarn praktischerweise abwesend.

Was zu tun ist: bauen Sie eine 72-Stunden-Abkühlregel in Ihren eigenen Prozess ein. Unterzeichnen Sie nie eine Reservierung, überweisen Sie nie ein Anzahlungs-„Vertrauenszeichen“, verpflichten Sie sich nie mündlich während der Reise, auf der Sie das Haus zum ersten Mal sehen. Besichtigen Sie zweimal, idealerweise in zwei verschiedenen Jahreszeiten. Beauftragen Sie Ihren Anwalt, bevor Sie reisen.

2. Den vom Verkäufer empfohlenen Anwalt beauftragen

Der Notar vertritt in Portugal nicht die Interessen des Käufers. Wenn der Listing-Makler sagt „unser Anwalt kann beide Seiten übernehmen — schneller und günstiger“, empfiehlt er Ihnen die gefährlichste rechtliche Konstellation, die es gibt. Ein Anwalt, der jahrelang für den Verkäufer, die Agentur oder den Bauträger gearbeitet hat, hat jeden geschäftlichen Grund, das Geschäft auf Kurs zu halten — er wird eine fehlerhafte Lizenz, eine nicht offengelegte Hypothek oder eine zweifelhafte Eigentumskette nicht aggressiv anzeigen.

Was zu tun ist: beauftragen Sie Ihren eigenen *advogado*, eingetragen bei der Ordem dos Advogados, ohne geschäftliche Verbindung zum Makler oder Bauträger. Übliche Kosten: 1 %–1,5 % des Preises zuzüglich MwSt., oft gedeckelt. (Siehe *what-most-real-estate-agents-wont-tell-you* zu den Interessenkonflikten.)

3. Die Ingenieursbegutachtung überspringen

Ausländische Käufer aus dem Vereinigten Königreich, Deutschland oder den USA gehen routinemäßig davon aus, dass Portugal funktioniert wie zu Hause — Gutachter sind Standard, Strukturberichte sind erwartbar. Das stimmt nicht. Der Käufer beauftragt fast nie eine Bauuntersuchung, und der Verkäufer ist nicht verpflichtet, Mängel von sich aus offenzulegen. Daher entdecken Käufer *nach* der Beurkundung, dass der Pool nie legalisiert wurde, das Schlafzimmer im ersten Stock ein nicht genehmigter Anbau ist, das Dach Sanierungen für 25.000 € benötigt oder hinter der frischen Farbe aufsteigende Feuchtigkeit lauert.

Was zu tun ist: geben Sie 400–800 € für eine unabhängige *vistoria técnica* durch einen qualifizierten *engenheiro civil* oder Architekten aus. Sie vergleichen Gebautes mit Genehmigtem, prüfen Tragwerk, Elektrik und Sanitär und benennen, was in das Angebot einzupreisen ist. Nach portugiesischem Zivilrecht haben Sie ab Entdeckung eines verborgenen Mangels ein Jahr Zeit, den Verkäufer zu informieren, und weitere sechs Monate, um Klage zu erheben — mit einem Ingenieursvorbericht in den Akten erheblich leichter.

4. Kaufen, ohne im Winter gesehen zu haben

Die Algarve im August ist das Paradies. Die Algarve im Januar, mit dem falschen Haus, kann eine Plage sein: feuchte Wände, keine Dämmung, einfache Verglasung, ein Ölofen, der 300 €/Monat kostet. Viele ältere portugiesische Häuser wurden für den Sommer gebaut, nicht für den Winter.

Was zu tun ist: falls Sie nicht im Winter besichtigen können, fordern Sie die Stromrechnungen vom letzten Jahr für Januar bis März an (die kWh sagen Ihnen alles über Dämmung und Heizung). Fragen Sie die Nachbarn, nicht den Verkäufer, ob das Haus feucht wird. Prüfen Sie Doppelverglasung, Dämmung, Wärmepumpe oder Pelletofen.

5. Mündlichen Absprachen vertrauen

„Der Eigentümer hat versprochen, die Küchengeräte dazulassen.“ „Der Makler sagte, die Poolpumpe sei neu.“ „Wir haben uns geeinigt, dass das Bootshaus im Preis enthalten ist.“ Wenn es nicht schriftlich, auf Portugiesisch, vom Verkäufer unterzeichnet und idealerweise im CPCV referenziert ist – existiert es nicht. Verkäufer räumen regelmäßig zwischen CPCV und Beurkundung Häuser leer: Lampen verschwinden, Einbauschränke werden entfernt, die vereinbarten 5.000 € Reparaturen finden nie statt. Ohne Schriftliches bleibt Ihnen nur eine langsame Zivilklage.

Was zu tun ist: listen Sie im CPCV selbst jedes Einbauteil, jeden Beweglichen, jede Reparaturzusage und jeden Termin auf, mit Fotos im Anhang. Spätere Zusagen werden als unterzeichneter Nachtrag aufgenommen.

6. NIF und Bankkonto nicht rechtzeitig besorgen

Fast jeder Schritt eines portugiesischen Kaufs verlangt eine NIF – für CPCV, IMT, Bankkonto, Hypothek und Eintragung der Beurkundung. Käufer kommen routinemäßig drei Wochen vor der Beurkundung an und meinen, das vor Ort zu erledigen, und stellen dann fest, dass der Termin bei Finanças in sechs Wochen ist. Nicht-EU-Käufer benötigen einen Steuervertreter allein zur Beantragung der NIF; der Legalisierungs-Leitfaden behandelt die Mechanik.

Was zu tun ist: besorgen Sie die NIF sechs bis zwölf Wochen vor jeder geplanten Unterzeichnung. Eröffnen Sie das portugiesische Bankkonto unmittelbar danach – die meisten Banken akzeptieren eine unterzeichnete Absichtserklärung.

7. Gesamtkosten unterschätzen – und den 7,5%-Wechsel für Nichtansässige übersehen

Der ausgewiesene Preis ist nicht das, was Sie zahlen. Hinzu kommen IMT, Imposto do Selo auf die Beurkundung, Imposto do Selo auf die Hypothek, Notar- und Registergebühren, Anwaltshonorare, Hypothekenbearbeitung und -bewertung sowie (für Nicht-EU-Käufer) Übersetzungs- und Apostillenkosten. Realistischer Gesamtaufschlag: 9 %–13 % des Preises für einen Nichtansässigen bei einer Bestandsimmobilie.

Die Änderung 2026 ist relevant. Die Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março (das Gesetz hinter dem „Pacote Fiscal da Habitação“ mit dem Label „Construir Portugal“) legt 7,5 % als **einheitlichen IMT-Satz** auf jeden Erwerb von städtischer Wohnimmobilie durch Nichtansässige fest, unabhängig vom Preis. Das

ergänzende decreto-lei autorizado wurde am 12. Mai 2026 ausgefertigt und muss bis spätestens 2. September 2026 im *Diário da República* erscheinen – bis zu dieser DR-Veröffentlichung ist der einheitliche Satz praktisch noch nicht operativ, sodass das Datum Ihrer *Escritura* entscheidet, ob Sie pauschal 7,5 % oder die alte progressive Skala zahlen.

Die fünf Ausnahmen, die Sie auf die Standardskala zurückbringen:

1. Sie sind zum Zeitpunkt des Erwerbs bereits portugiesischer Steueransässiger.
2. Sie werden innerhalb von 2 Jahren portugiesischer Steueransässiger (mit Recht auf IMT-Erstattung).
3. Sie sind portugiesischer Emigrant, der Wohnraum in Portugal erwirbt.
4. Die Immobilie wird innerhalb von 6 Monaten zu *renda moderada* (≤ 2.300 €/Monat) vermietet, mindestens 36 von den ersten 60 Monaten.
5. Sie stehen im offiziellen portugiesischen Staatsdienst im Ausland.

Was zu tun ist: modellieren Sie vor einem Angebot mit Ihrem Anwalt schriftlich den vollständigen Kostenstack. Wenn Sie irgendeinen Weg zur Ansässigkeit oder zur Vermietung zu moderater Miete haben, sind die Ausnahmen mehrere zehntausend Euro wert. Reservieren Sie eine zusätzliche Reserve von 5 %–10 % für Nachkauf-Überraschungen. (Zur Eingangssteuer im Detail siehe *taxes-and-costs-of-buying-property-in-portugal*.)

8. Wechselkurs-Sorglosigkeit

Wenn Sie in GBP, USD, BRL oder einer anderen Nicht-Euro-Währung verdienen, ist jeder Euro, zu dem Sie sich verpflichten, eine Wette auf den Wechselkurs. Zwischen Angebot und Beurkundung vergehen typischerweise drei bis sechs Monate. Eine ungünstige 5%-Bewegung bei einem 500.000-€-Kauf kostet 25.000 € – mehr als Ihr gesamter Verhandlungsgewinn.

Was zu tun ist: nutzen Sie einen Forward-Kontrakt. Ein spezialisierter FX-Broker sichert heute den Kurs für eine Zahlung bis zu 12 Monate in der Zukunft, meist gegen 5 %–10 % Anzahlung. Sie geben das Aufwärtspotenzial auf, wenn sich der Kurs zu Ihren Gunsten bewegt; Sie eliminieren das katastrophale Abwärtsrisiko.

9. Den falschen Standort für den tatsächlichen Verwendungszweck wählen

Ein britisches Paar entscheidet sich für Lagos, weil es dort einst in seinen Zwanzigern eine herrliche Woche verbrachte. Sie kaufen ein Stadthaus in der Altstadt. Dann stellen sie fest, dass die Läden im Winter um 14:00 Uhr schließen, das nächste Krankenhaus in Portimão ist, die Treppe für die alternden Eltern unmöglich ist und der August-Touristenandrang den Ort als ruhigen Rückzugsort unbrauchbar macht. Achtzehn Monate später inserieren sie wieder – oft mit Verlust.

Unterschiedliche Ziele verlangen unterschiedliche Standorte: Ruhestand (Krankenhaus, ganzjährige Gemeinschaft, ebene Straßen), Kurzzeitvermietung (AL-zugelassene Zonen, fußläufige Annehmlichkeiten), Basis für digitale Nomaden (Glasfaser, Coworking, internationaler Flughafen), Ferienhaus (wenig Wartung, sicher in der Abwesenheit), Erbe/Familie (Schulen, langfristiger Wert).

Was zu tun ist: notieren Sie Ihre drei wichtigsten Verwendungszwecke, bevor Sie ein einziges Inserat ansehen, in Prioritätsreihenfolge. Was einen Ort zum großartigen Urlaubsort macht, macht ihn selten zum großartigen Zuhause.

10. In der Nähe eines „künftigen“ Projekts kaufen, das vielleicht nie kommt

„Die neue Metro ist in drei Jahren da.“ „Es ist ein Krankenhaus geplant.“ „Die Marina ist genehmigt.“ Die Zeitpläne der portugiesischen Stadtplanung haben mit den Pressemitteilungen nur entfernt zu tun. Große Infrastrukturen laufen routinemäßig fünf bis fünfzehn Jahre hinterher, und ein nennenswerter Teil wird abgesagt oder drastisch reduziert.

Was zu tun ist: kaufen Sie ausschließlich auf Basis dessen, was heute existiert. Behandeln Sie jedes künftige Projekt als Bonus, nicht als Teil Ihres gerechtfertigten Preises. Prüfen Sie jede Aussage anhand des *Plano Diretor Municipal* und aktueller kommunaler Nachrichten, nicht der Maklerbroschüre.

Phase 2: Während des Kaufs

11. Den CPCV ohne Anwaltsprüfung unterzeichnen

Der CPCV (*Contrato Promessa de Compra e Venda*) wird nach Annahme des Angebots und vor der Beurkundung unterzeichnet, mit einer typischen Anzahlung von 10 %–30 %. Ab der Unterzeichnung sind Sie rechtlich gebunden: Treten Sie ohne vertragliche Absicherung zurück, verlieren Sie die gesamte Anzahlung; tritt der Verkäufer zurück, schuldet er Ihnen das Doppelte (*sinal em dobro*).

Käufer, die im Maklerbüro ohne unabhängige juristische Prüfung unterzeichnet haben, haben bei 500.000-€-Immobilien Anzahlungen von 50.000–150.000 € verloren, weil im Vertrag keine Finanzierungsklausel stand, kein Fristenschutz vorgesehen war oder eine Pflicht enthalten war, die sie nicht verstanden hatten.

Was zu tun ist: unterzeichnen Sie niemals einen CPCV, ohne dass Ihr unabhängiger Anwalt ihn liest und ändert. Der Makler wird Druck machen („der Verkäufer hat ein anderes Angebot“). Bleiben Sie standhaft. Die Prüfung dauert 24–72 Stunden und ist der Moment mit dem höchsten Hebel in der gesamten Transaktion.

12. Schwache Anzahlungsklauseln

Das portugiesische Recht räumt dem Käufer einen starken Default-Schutz ein: *sinal em dobro*, wenn der Verkäufer in Verzug gerät. Das funktioniert aber nur, wenn der CPCV sauber ausgestaltet ist, und viele den ausländischen Käufern vorgelegte Verträge sind nachlässige Vorlagen, die diese Default-Regeln abschwächen oder ausschließen.

Ein guter CPCV stellt ausdrücklich klar, dass die Anzahlung als *sinal e princípio de pagamento* gezahlt wird, definiert, was für jede Partei als Verzug gilt, enthält das *sinal em dobro* und benennt eine Frist, bis zu der der Verkäufer eine noch eingetragene Hypothek vor der Beurkundung zu löschen hat.

Was zu tun ist: bestehen Sie darauf, dass Ihr Anwalt den CPCV entwirft oder wesentlich ändert. Es gibt keinen „Standard“-CPCV – die Vorlage, die der Makler vorlegt, ist geschrieben, um die Provision des Maklers zu schützen, nicht Ihre 500.000 €.

13. Keine Finanzierungsbedingung (*Cláusula Suspensiva*)

Wenn Sie mit Hypothek kaufen, ist die wichtigste Klausel im CPCV eine aufschiebende Bedingung, die an die Kreditusage geknüpft ist. Ohne sie schulden Sie die Anzahlung, wenn Ihre Bank am Ende die Finanzierung verweigert – selbst wenn die Ablehnung aus Gründen außerhalb Ihrer Kontrolle erfolgt, etwa weil die Bankbewertung unter den vereinbarten Preis fällt.

Eine ordentliche Finanzierungsbedingung suspendiert die Wirkungen des CPCV, bis die Bank bis zum Termin Y ein verbindliches Hypothekenangebot über mindestens X € erteilt. Wird sie nicht erfüllt, ist der Vertrag nichtig und die Anzahlung wird zurückgegeben. Setzen Sie die Frist realistisch (45–75 Tage ab CPCV) und reichen Sie früh ein, damit Sie Alternativen haben, falls die erste Bank ablehnt. (Zum Verhandlungsdetail siehe *mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages*.)

14. Die Baugenehmigungs-Prüfung versäumen

Portugal ist voller teilweise genehmigter Immobilien: eine als T3 eingetragene T4-Villa, eine umgebaute Garage ohne jemals erhaltene Genehmigung, ein 2008 ohne Papiere ergänzter Pool, eine Dachterrasse, die gebaut wurde, als die Gemeinde gerade woandershin schaute. Die *Licença de Habitação* ist seit der Simplex-Reform 2024 nicht mehr Pflicht bei der Unterzeichnung, aber sie ist weiterhin gesetzlich erforderlich, damit die Immobilie bewohnbar, beleihbar, versicherbar, vermietbar und unter normalen Bedingungen weiterveräußerbar ist.

Die Legalisierung kostet 5.000–40.000 € und mehr und dauert ein Jahr oder länger. Ist die Legalisierung unmöglich (z. B. RAN/REN-Flächen – siehe #20), kann die Struktur abgerissen werden müssen. Die Vertiefung zur Legalisierung steht in *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation*; die Regel hier lautet: Lassen Sie nie eine ungeklärte Genehmigungsdiskrepanz bis zur Beurkundung überleben.

Was zu tun ist: bestehen Sie darauf, dass Ihr Anwalt die *Licença de Habitação* prüft und mit der *Caderneta Predial* sowie der tatsächlich gebauten Fläche abgleicht. Diskrepanzen werden vor der Beurkundung geklärt, möglichst auf Kosten des Verkäufers.

15. Die Protokolle der Eigentümergemeinschaft überspringen

Bei Wohnungen und Anlagen birgt die gemeinsame Eigentümerschaft versteckte Minen: anstehende Arbeiten, finanziert durch eine *derrama* von 2.000–20.000 € je Einheit, laufende Streitigkeiten zwischen Eigentümern, ungeklärte Lecks am gemeinsamen Dach, fällige Aufzugserneuerungen. Nichts davon steht in der *Caderneta*. Alles davon steht in den *actas* (Protokollen).

Was zu tun ist: fordern Sie die Protokolle der letzten drei Jahre der Eigentümergemeinschaft sowie den aktuellen Quotenstand an. Lassen Sie sie von Ihrem Anwalt lesen. Nach portugiesischem Recht erbt der neue Eigentümer alle Schulden, die der Verkäufer der Eigentümergemeinschaft für das laufende und das vorhergehende Jahr schuldet.

16. Die AL-Zulässigkeit bei der Gemeinde nicht prüfen

Wenn Ihr Geschäftsmodell auf Kurzzeitvermietung (Alojamento Local) beruht, müssen Sie vor der Unterzeichnung des CPCV überprüfen, ob die AL-Lizenzierung an dieser konkreten Adresse zulässig ist. Die Reform 2024 (DL n.º 76/2024, in Kraft seit 1. November 2024) hob die Beschränkungen des *Mais Habitação* auf, schaffte die CEAL und die fünfjährige Neubewilligung ab und machte AL-Registrierungen dauerhaft – gab aber die Regulierung der Eindämmungs- und Wachstumsgebiete an die Gemeinden zurück, die neue Registrierungen weiterhin gemeinde- bzw. *freguesia*-weise blockieren können.

Lissabon, Porto, Vila Nova de Gaia und eine wachsende Liste von Gemeinden betreiben Eindämmungszonen. In der Presse kursieren konkrete Zahlen für Lissabon zu Massenstreichungen Anfang 2026 und zu einer 10-%-Obergrenze je *freguesia*; bis zum Redaktionsschluss haben wir diese Zahlen nicht in einer Primärveröffentlichung der *Câmara de Lisboa* bestätigt gesehen – behandeln Sie solche Zahlen als illustrativ, bis Sie sie direkt bei der *câmara* für die konkrete *freguesia*, in der Sie kaufen, geprüft haben. Die EU-Verordnung zur Kurzzeitvermietung (EU-VO 2024/1028) gilt ab dem 20. Mai 2026 und verpflichtet Plattformen, Gastgeber ohne gültige Registrierungsnummer auszulisten.

Was zu tun ist: prüfen Sie den aktuellen AL-Status der *freguesia* direkt bei der *câmara* – verlassen Sie sich nie auf die Zusicherung des Maklers. Wenn die Immobilie eine bestehende AL-Lizenz hat, fragen Sie schriftlich an, ob sie an dieser Adresse auf einen neuen Eigentümer übergeht. Würde der Übergang die Lizenz erlöschen lassen, hat die Immobilie keinen AL-Wert und der Preis muss das widerspiegeln.

17. Der Preisvergleich des Maklers Vertrauen

Das „Vergleichsobjekte“-Blatt des Maklers ist ein Marketingdokument. Es wählt günstige Vergleichsobjekte, ignoriert ungünstige und nutzt häufig Angebotspreise statt erzielter Preise. In einem Markt, der in einigen Segmenten abgekühlt ist und in anderen heiß bleibt, zählt das: ein Vergleich auf Basis von Angebotspreisen kann 10 %–15 % über dem liegen, was diese Immobilien tatsächlich erzielt haben.

Was zu tun ist: zahlen Sie 200–400 € für eine unabhängige *avaliação* eines eingetragenen *perito avaliador*. Gleichen Sie mit der Preishistorie auf Idealista und mit aktuellen INE-Daten auf lokaler Ebene ab. Fordern Sie früh die Bewertung Ihrer Hypothekenbank an – Banken haben Zugang zur zuverlässigsten Transaktionsdatenbank des Landes.

18. Nur Preis, nicht Konditionen verhandeln

Käufer fixieren sich auf die Schlagzeilenzahl. Versierte Verhandler bewegen sich auf drei oder vier weiteren Dimensionen, in denen der Verkäufer mehr Spielraum haben kann: Beurkundungstermin, Inklusivleistungen (Möbel, weiße Ware, Kunst), Reparaturen, zu deren Durchführung vor der Beurkundung sich der Verkäufer verpflichtet, und ob der Verkäufer die Kosten anstehender Legalisierungen übernimmt.

Was zu tun ist: gehen Sie mit einer schriftlichen Liste in die Verhandlung, was Sie auf jeder Dimension wollen. Tauschen Sie zwischen ihnen. Eine Preisreduktion von 15.000 € ist Ihnen weniger wert als

15.000 € vor der Beurkundung erledigte Reparaturen auf Kosten des Verkäufers — denn sonst zahlen Sie 23 % MwSt. und führen das Projekt selbst.

19. Das Risiko des Doppelvertrags unterschätzen

Die Praxis des „geteilten Preises“ oder „Doppelvertrags“ kommt in einigen Segmenten weiterhin vor: Der Verkäufer bittet Sie, in der Beurkundung einen niedrigeren Preis anzugeben (zur Senkung von IMT und Mais-Valias) und die Differenz bar oder auf ein separates Konto zu zahlen. Das ist illegal. Es setzt beide Seiten strafrechtlicher Steuerhinterziehung aus, hebt Ihre Versicherungen und Rechtsschutz auf den nicht deklarierten Teil aus und verkompliziert jede künftige Mais-Valias-Berechnung — Sie versteuern den Gewinn ab dem *deklarierten* niedrigen Wert. Die AT gleicht inzwischen aktiv Bankströme mit den in den Beurkundungen deklarierten Werten ab.

Was zu tun ist: lehnen Sie höflich, aber bestimmt ab. Ein Verkäufer, der eine Nebenzahlung vorschlägt, kürzt vermutlich an anderer Stelle, was Sie noch nicht entdeckt haben. Gehen Sie.

20. Den RAN/REN-Status des Grundstücks nicht prüfen

Umfasst die Immobilie Grundstück — insbesondere rustikales Land oder eine Quinta — dominiert seine planungsrechtliche Einstufung alles, was Sie tun oder nicht tun können. Die RAN (*Reserva Agrícola Nacional*) schützt hochwertige Agrarböden. Die REN (*Reserva Ecológica Nacional*) schützt ökologisch sensible Gebiete: Dünen, Wasserläufe, Überschwemmungsgebiete, Klippen, Lagunen. Beide bringen schwere Bauauflagen mit sich; Neubau ist überwiegend verboten und bestehende Strukturen sind möglicherweise nicht erweiterbar. Die ländliche Bodenreform 2025–2026 hat in bestimmten ländlichen Klassifikationen begrenzte neue Wege geschaffen, aber RAN-Böden der Klasse A1 bleiben faktisch tabu und die Küstenschutzstreifen der REN bleiben unantastbar.

Was zu tun ist: beantragen Sie bei der Gemeinde eine *planta de localização* mit PDM-Klassifikation der Immobilie und RAN/REN-Überlagerungen. Wollen Sie bauen, erweitern oder umnutzen, holen Sie die Position der Gemeinde vor dem CPCV schriftlich ein — ein mündliches „dürfte gehen“ ist wertlos.

Phase 3: Beurkundung

21. Geld an das falsche Konto überweisen

Überweisungsbetrug bei Immobiliengeschäften ist real, wachsend und verheerend. Das Muster: In letzter Minute erhält der Käufer eine E-Mail — angeblich von seinem Anwalt oder dem Notar — mit geänderten Überweisungsanweisungen, einer neuen IBAN, manchmal neuen SWIFT-Daten. Die E-Mail ist gefälscht, das Konto gehört einem Betrugsnetzwerk, und sobald die Überweisung gutgeschrieben ist, wird sie in kleinere Transfers über mehrere Jurisdiktionen aufgespalten. Die Rückholung ist nahezu unmöglich.

Was zu tun ist: akzeptieren Sie nie Überweisungsanweisungen allein per E-Mail. Verifizieren Sie per Sprachanruf an eine Nummer aus einer früher vertrauenswürdigen Quelle (nicht an eine Nummer aus der E-Mail). Bestätigen Sie IBAN, SWIFT/BIC, Begünstigtenname und -adresse Zeichen für Zeichen.

Senden Sie zuerst eine Testüberweisung von 100 € und bestätigen Sie den Eingang, bevor Sie den Rest überweisen.

22. Die *Escritura* ohne Übersetzer unterzeichnen

Die *Escritura* (Schlussbeurkundung) wird vom Notar vor der Unterzeichnung auf Portugiesisch laut vorgelesen. Wenn Sie nicht fließend Portugiesisch sprechen — und „ich kann einen Kaffee bestellen“ ist nicht fließend — verlangt das portugiesische Recht entweder die Anwesenheit eines beeidigten Übersetzers oder dass der nichtportugiesischsprechende Käufer eine ausdrückliche Erklärung unterzeichnet, die Beurkundung verstanden zu haben. Diesen Schritt zu überspringen ist eine verbreitete Abkürzung, die Käufer eingeholt hat, die später eine Klausel entdeckten, die sie nicht verstanden hatten.

Was zu tun ist: buchen Sie einen eingetragenen Übersetzer (150–350 €) oder erteilen Sie Ihrem Anwalt eine schriftliche Vollmacht zur Unterzeichnung in Ihrem Namen — er spricht die Sprache und hat Ihnen gegenüber eine Treuepflicht, die der Notar nicht hat.

23. Den Steuervertreter vergessen

Nicht-EU-Käufer müssen einen Steuervertreter in Portugal haben, sowohl zur Erlangung der NIF als auch zur Compliance nach dem Kauf. Der Vertreter erhält die gesamte steuerliche Korrespondenz in Ihrem Namen — IMI-Rechnungen, AIMI-Bescheide, Mais-Valias-Mitteilungen, Prüfungsschreiben. Verlieren Sie ihn ohne Ersatz, kann Finanças Sie mit Strafen belegen, Ihr Bankkonto sperren, Ihre NIF für inaktiv erklären und (entscheidend) Sie werden Fristen versäumen, weil die AT Sie nicht erreichen kann. Übliche Kosten: 100–300 €/Jahr. (Im Detail in *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation*.)

24. Die Falle der Restschuldversicherung

Wenn Sie eine portugiesische Hypothek aufnehmen, wird die Bank Ihnen eine an die Bank gebundene Restschuldversicherung als Teil des Bonifikationspakets anbieten (und manchmal bestehen). Bankgebundene Restschuldversicherungen kosten typischerweise das 1,5- bis 3-Fache der gleichen Deckung bei einem unabhängigen Versicherer. Realbeispiele: 500 €/Jahr bei der Bank gegenüber 100 €/Jahr am offenen Markt. Banken in Portugal dürfen Kunden rechtlich nicht mit schlechteren Hypothekenbedingungen bestrafen, weil sie eine externe Restschuldversicherung wählen, sofern die externe Police die Deckungsanforderungen erfüllt.

Was zu tun ist: holen Sie vor Unterzeichnung der Hypothek mindestens zwei Angebote von unabhängigen *corretores de seguros* ein und machen Sie die externe Restschuldversicherung zur Bedingung des Hypothekenangebots. Über eine 25-jährige Hypothek summiert sich die Ersparnis routinemäßig auf 5.000–15.000 €.

25. Den Eigentümerwechsel nicht sofort eintragen

Die *Escritura* macht Sie vertraglich zum Eigentümer, aber das Eigentum wird Dritten gegenüber erst mit Eintragung im *Conservatória do Registo Predial* wirksam. Bis zur Eintragung könnte theoretisch ein betrügerischer oder schlicht vergesslicher Verkäufer versuchen, die Immobilie erneut zu belasten.

Der Notar löst die Eintragung im modernen *balcão único*-Rahmen in der Regel automatisch aus, doch das ist nicht immer automatisch und nicht immer sofort.

Was zu tun ist: bestätigen Sie mit Ihrem Anwalt am Tag nach der Beurkundung, dass die Eintragung eingereicht wurde, und prüfen Sie die *Certidão Permanente* innerhalb von zwei Wochen, um zu verifizieren, dass Ihr Name als Eigentümer geführt wird.

Phase 4: Nachkauf

26. Die IMT-Befreiungsanmeldung versäumen

Einige IMT-Befreiungen und -Ermäßigungen sind nicht automatisch — sie hängen von einer Erklärung ab, die innerhalb enger Fristen rund um die Beurkundung einzureichen ist. Die häufigsten: IMT Jovem für Erstkäufer unter 35 (volle Befreiung bis **330.539 €**, teilweise Befreiung zwischen **330.539 € und 660.982 €**, wobei nur der Überschuss zum Grenzsatz von 8 % besteuert wird, 2026) und die HPP-Befreiung auf die ersten **106.346 €** Wert für Käufer im eigenen ständigen Wohnsitz.

Käufer, die bei der Beurkundung den vollen IMT zahlen, weil die Befreiung nicht vorab beantragt wurde, können ihn manchmal später zurückholen, doch das Verfahren ist bürokratisch, langsam und nicht immer erfolgreich. Wir haben Käufer 5.000–20.000 € liegen lassen sehen, weil der Anwalt nicht rechtzeitig eingereicht hat, oder weil der Käufer sich nach der Beurkundung in Sachen Wohnsitz umentschied und die Voraussetzungen nie erfüllte.

Was zu tun ist: lassen Sie sich vor der Beurkundung schriftlich von Ihrem Anwalt bestätigen, welches IMT-Regime genau gilt und welche Bedingungen Sie einhalten müssen (typischerweise: die Immobilie innerhalb von sechs Monaten als steuerlichen Wohnsitz anmelden und dort sechs Jahre durchgehend wohnen).

27. Die erste IMI-Frist verpassen

IMI (*Imposto Municipal sobre Imóveis*) ist die jährliche Grundsteuer, die von der Gemeinde erhoben wird. Sie wird in ein, zwei oder drei Raten gezahlt, abhängig vom geschuldeten Betrag, traditionell im Mai, August und November. Der Bescheid geht an die bei Finanças hinterlegte Adresse — bei Nichtansässigen also an den Steuervertreter.

Was zu tun ist: bestätigen Sie Ihre Adresse und elektronische Zustellung bei Finanças innerhalb von 30 Tagen nach der Beurkundung. Setzen Sie sich jährlich eine Kalendererinnerung auf Ende April. Richten Sie *débito directo* über das Portal das Finanças ein.

28. Kein Lastschriftzug für Versorger einrichten

Wasser, Strom, Internet und Hausgeld werden in Portugal routinemäßig per *débito directo* gezahlt. Käufer, die manuell aus dem Ausland zahlen wollen — oder die nie den Kontoinhaber nach der Beurkundung aktualisieren — sammeln überfällige Rechnungen, verlieren den Service und sehen sich im Extremfall einem Inkassoverfahren ausgesetzt.

Was zu tun ist: wechseln Sie innerhalb von 30 Tagen nach der Beurkundung den Kontoinhaber bei jedem Versorger. Richten Sie überall Lastschrift ein. Für abwesende Eigentümer benennen Sie einen Notfallkontakt (in der Regel Ihr Steuervertreter oder Property Manager) für Papierpost.

29. AIMI ignorieren, sobald der Gesamt-VPT 600.000 € überschreitet

AIMI (*Adicional ao IMI*) ist Portugals Immobilienvermögensteuer. Sie greift, wenn der kumulierte VPT (steuerlicher Wert, nicht Marktwert) aller städtischen Wohnimmobilien, die Sie in Portugal halten, **600.000 € pro Person** bzw. **1.200.000 € für gemeinsam veranlagte Ehegatten** übersteigt. Sätze: 0,7 % auf das Band bis 1 Mio. € über der Schwelle, 1,0 % von 1 Mio. € bis 2 Mio. € darüber, 1,5 % darüber hinaus. Gesellschaften zahlen 0,4 % ohne Schwelle; offshore gehaltene Immobilien zahlen 7,5 %.

Käufer, die eine zweite oder dritte portugiesische Immobilie erwerben, überschreiten die Schwelle routinemäßig, ohne es zu merken, und entdecken AIMI, wenn der Bescheid Ende August eintrifft. Für Ehepaare verdoppelt die Wahl der gemeinsamen Veranlagung die Schwelle und ist meist vorteilhaft — sie muss aber ausdrücklich gewählt werden.

Was zu tun ist: verfolgen Sie Ihren kumulierten VPT bei jedem Kauf. Nähern Sie sich den 600.000 € und sind verheiratet, wählen Sie die gemeinsame AIMI-Veranlagung über das Portal das Finanças. Nähern Sie sich den 1.200.000 €, planen Sie Eigentumsstrukturen mit einem Steuerberater, bevor Sie die nächste Immobilie hinzufügen.

30. Versäumnis, Mieteinnahmen (insbesondere AL) zu erklären

Viele ausländische Eigentümer nehmen an, dass über Airbnb oder Booking.com erzielte Mieteinnahmen für die portugiesische Steuerbehörde unsichtbar seien. Sind sie nicht. Seit 2024 melden die großen Plattformen Auszahlungen der AT im Rahmen der EU-DAC7-Pflichten — jede Buchung, jede Auszahlung, in Echtzeit — und die AT gleicht das mit den von Eigentümern erklärten Einnahmen ab.

Über DAC7 entdeckte, nicht erklärte Mieteinnahmen lösen Nachsteuern, Strafen (50 %–200 % der nicht gezahlten Steuer), Zinsen und in schwerwiegenden Fällen eine strafrechtliche Anzeige aus. AL-spezifische Bußgelder erreichen 40.000 €. Beachten Sie außerdem, dass seit der Reform 2023 die **Mais-Valias von Nichtansässigen** auf portugiesische Immobilien zu 50 % des Nettogewinns nach den progressiven IRS-Sätzen besteuert werden (das Welteinkommen zählt nur zur Bestimmung des Satzes) — der frühere „pauschale Satz von 28 % auf den vollen Gewinn“ ist vorbei, und mit ihm die Annahme, dass Nichtansässigkeit Sie unter dem Radar der AT hält.

Was zu tun ist: erklären Sie jeden Euro Mieteinnahmen in Ihrer IRS-Erklärung (Anexo B für AL/Kategorie B, Anexo F für klassische langfristige Vermietung, zuzüglich gegebenenfalls IVA, wenn Sie die Schwelle überschreiten). Beauftragen Sie einen portugiesischen Buchhalter, der speziell AL bearbeitet — das Regime hat eigene Koeffizienten und Abzüge. Beachten Sie den Anreiz 2026: Langzeitverträge zu moderater Miete (≤ 2.300 €/Monat, Laufzeit ≥ 3 Jahre) profitieren bis 2029 von einem pauschalen IRS-Satz von 10 % auf die Mieteinnahmen.

Übergreifende Strategien

Setzen Sie auf unabhängige Fachleute. Ihr Anwalt, Ingenieur, Hypothekenvermittler, Steuerberater und FX-Broker sollten jeweils keine geschäftliche Verbindung zum Verkäufer, Makler, Bauträger — oder untereinander — haben. Unabhängigkeit kostet etwas mehr im Voraus und spart Größenordnungen an Fehlern.

Halten Sie alles schriftlich, auf Portugiesisch, im Vertrag fest. Wenn es nicht im CPCV oder in einem von beiden Parteien unterzeichneten Nachtrag steht, existiert es nicht.

Schlafen Sie über große Entscheidungen. Kein echter Verkäufer und kein ehrlicher Makler verweigert 48–72 Stunden Bedenkzeit für eine bedeutsame Verpflichtung. Der Druck, heute zu entscheiden, ist selbst das Signal.

Wenden Sie den Weggeh-Test an. Bevor Sie sich wesentlich verpflichten, fragen Sie sich: Würde ich gehen, wenn der Verkäufer faire Bedingungen an diesem Punkt verweigert? Lautet die Antwort nein, haben Sie die Verhandlung bereits verloren.

Holen Sie Referenzen zu jedem Fachmann ein. Fragen Sie Ihren Anwalt nach zwei oder drei aktuellen Mandantenreferenzen — Käufer wie Sie, die im letzten Jahr abgeschlossen haben. Rufen Sie sie an. Die 15 Minuten Verlegenheit sind die billigste Versicherung, die Sie je kaufen werden.

Fünf Fallstudien (anonymisiert)

Fall A — Der Algarve-Traum, der keiner war. Britisches Paar, beide 62, verliebte sich im August 2024 in eine „vollständig renovierte“ T3-Villa im Zentrum der Algarve. Sie nutzten den vom Makler empfohlenen Anwalt, unterzeichneten den CPCV drei Tage nach der Besichtigung mit 20 % Anzahlung und sparten die Ingenieursbegutachtung. Nach der Beurkundung entdeckten sie: einen nicht genehmigten Pool, einen nicht genehmigten Erweiterungsbau im ersten Stock von rund 40 m², keine *Licença de Habitação* in den Akten und durchgehende aufsteigende Feuchtigkeit im Erdgeschoss. Gesamtinstandsetzung: 68.000 € plus 14 Monate Legalisierungsfegefeuer. Vermeidbar mit 600 € Begutachtung und einer Wochenpause, um einen unabhängigen Anwalt einzusetzen.

Fall B — Die verschwundene Anzahlung. US-basierter Käufer überwies 70.000 € (15 % des Preises) als CPCV-Anzahlung auf eine Wohnung in Lissabon. Der CPCV hatte keine Finanzierungsvorbehalts-Klausel; die Bank des Käufers bewertete die Wohnung später mit 420.000 € gegenüber den vereinbarten 490.000 € und verweigerte den angefragten Kredit. Der Käufer konnte nicht abschließen; der Verkäufer behielt die Anzahlung. Die Klausel, die die gesamten 70.000 € zurückgegeben hätte, wäre einen Absatz lang gewesen.

Fall C — Die AL-Lizenz, die nie übergehen würde. Französische Käuferin erwarb 2025 eine Wohnung in Alfama, Lissabon, gezielt wegen der bestehenden AL-Einnahmen (~32.000 €/Jahr netto). Der Makler versicherte ihr, die Lizenz „werde automatisch übertragen“. Das tat sie nicht — Alfama liegt in einer Eindämmungszone, und die Fortbestehensbedingungen der Lizenz erfüllte die neue Eigentümerin nicht. Der Antrag wurde abgelehnt. Die Einnahmen verdampften; die Kreditraten nicht.

Die Immobilie wurde 18 Monate später mit 9 % Verlust verkauft. Vermeidbar mit einer schriftlichen Anfrage an die *freguesia* vor dem CPCV.

Fall D — Der knapp verhinderte Überweisungsbetrug. Brasilianisches Paar, das eine Villa in Cascais abschloss, erhielt zwei Tage vor der Beurkundung eine höfliche, gut formulierte E-Mail von der Adresse seines Anwalts mit geänderten Überweisungsanweisungen für den Schlussbetrag von 680.000 €. Die IBAN war anders. Der Käufer rief den Anwalt zufällig wegen einer anderen Frage an, erwähnte „das neue Konto“, und der Anwalt schlug sofort Alarm. Das E-Mail-Konto war kompromittiert. Die Überweisung wurde gestoppt. Drei andere Käufer in der gleichen Region in jenem Monat hatten dieses Glück nicht.

Fall E — Der Doppelvertrag, der zum Steuerabtraum wurde. Käufer aus Nordeuropa stimmte 2018 einem „geteilten Preis“ für eine Algarve-Villa über 1,2 Mio. € zu: 900.000 € deklariert, 300.000 € in bar bezahlt. 2024 verkaufte er für 1,5 Mio. €. Der deklarierte Mais-Valias-Gewinn war 1,5 Mio. € minus 900.000 € (Beurkundungswert), nicht minus 1,2 Mio. €, was etwa 84.000 € zusätzliche Mais-Valias-Steuer kostete — deutlich mehr als der ursprüngliche IMT, den er „gespart“ hatte. Hinzu kam die Exposition gegenüber einer Steuerbetrugsermittlung, deren Abschluss 14 Monate dauerte.

Rettung: Was, wenn Sie bereits einen Fehler gemacht haben?

Verborgene Mängel. Nach den Artikeln 913 bis 922 des Zivilgesetzbuchs haben Sie ab Entdeckung eines verborgenen Mangels ein Jahr, um den Verkäufer schriftlich zu unterrichten (Einschreiben mit Empfangsbestätigung), und weitere sechs Monate, um Zivilklage zu erheben. Rechtsmittel reichen von Mängelbeseitigung über Preisminderung bis hin zur Rückabwicklung in schweren Fällen. Fotografieren und dokumentieren Sie alles ab dem Moment der Entdeckung; beauftragen Sie unverzüglich einen Ingenieursbericht, um nachzuweisen, dass der Mangel vor dem Verkauf bestand.

Vertragsverletzungen. Hat der Verkäufer eine CPCV-Pflicht verletzt, eröffnet Ihnen das *sinal em dobro*-Recht einen Weg, das Doppelte der Anzahlung zurückzuholen — aber nur, wenn der CPCV korrekt aufgesetzt war. Beauftragen Sie schnell einen Prozessanwalt; diese Ansprüche sind fristgebunden.

Reue über das falsche Haus. Kein rechtliches Heilmittel. Die Minderung ist operativ: Inserieren Sie früh in der Kaufsaison (März–Mai), preisen Sie realistisch gegenüber tatsächlichen Transaktionen, erwägen Sie eine Langzeitvermietung, während Sie entscheiden, und behandeln Sie versunkene Kosten für die nächste Entscheidung als verloren.

Betrug und Überweisungsverlust. Benachrichtigen Sie Ihre Bank innerhalb von Stunden, beantragen Sie einen Rückruf und erstatten Sie *queixa-crime* bei GNR oder PSP. Liegt das empfangende Konto bei Wise oder Revolut, nutzen Sie sofort deren Betrugs-Sperrportale. Die Rückgewinnungsquoten sind niedrig, aber nicht null, und Zeit ist alles.

Steuerfehler. Versäumte IMT-Befreiungsanträge können in einem gewissen Fenster rückwirkend gestellt werden. Verspäteter IMI kann mit Zinsen und Zuschlag gezahlt werden, ohne strafrechtliche

Exposition. Nicht erklärte Mieteinnahmen sollten freiwillig offengelegt werden, bevor die AT sie über DAC7 entdeckt – die freiwillige Offenlegung reduziert die Sanktionen erheblich.

Wann man versunkene Kosten aufgeben sollte. Übersteigen die Rettungskosten einer Immobilie die Kosten eines Verkaufs mit Verlust und Neuanfang, verkaufen Sie. Käufer werfen häufig gutes Geld dem schlechten hinterher in Legalisierungen, die nie fertig werden, in Sanierungen, die den verbesserten Wert übersteigen, oder in Vermietungsmodellen, die an der Adresse strukturell illegal sind.

Fazit

Wenn Sie aus diesem Leitfaden nur drei Dinge mitnehmen: (1) beauftragen Sie einen unabhängigen Anwalt, bevor Sie irgendetwas unterschreiben, (2) lassen Sie die Immobilie vor jeder Verpflichtung durch einen Ingenieur prüfen und (3) überweisen Sie niemals Geld allein auf Basis einer E-Mail. Diese drei Gewohnheiten eliminieren die Mehrheit der katastrophalen Ergebnisse.

Der Rest ist überwiegend Geduld. Der Markt 2026 belohnt weiterhin Käufer, die sich nicht hetzen lassen, die vor dem Angebot den vollständigen Kostenstack modellieren, die mündliche Zusicherungen als wertlos behandeln und die ein Geschäft beim ersten Anzeichen verlassen, dass eines dieser Prinzipien erodiert wird. Die ehrlichen Verkäufer und die kompetenten Makler verlieren solche Käufer nicht – sie respektieren sie.

Die Entscheidungen, die Sie diesen Monat treffen, sind diejenigen, mit denen das nächste Jahrzehnt leben muss. Nehmen Sie sich die Zeit.

Weiterführende Lektüre

- **mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation** – die Vertiefung zu *Licença de Habitação*, RAN/REN, der Dokumenten-Checkliste und dem Legalisierungsprozess, wenn etwas im Argen liegt.
 - **mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages** – wie man den Spread verhandelt, die *Cláusula Suspensiva* strukturiert und die Restschuldversicherungs-Falle vermeidet.
 - **what-most-real-estate-agents-wont-tell-you** – die strukturellen Interessenkonflikte und wie man AMI-Lizenz und Historie eines Maklers verifiziert.
 - **risk-averse-buyer-guide** – der bepreiste Mitigationsrahmen für Käufer, die die Verlustseite vor Eingehen begrenzen wollen.
 - **first-home-in-portugal** – das käuferseitige Begleitstück für ausländische Erstkäufer mit dem vollständigen 2026-Fiskalpaket im Detail.
-

Wie 2nd Haus helfen kann

2nd Haus ist eine käuferseitige Beratung in der Algarve. Wir vermarkten keine Immobilien, vertreten keine Verkäufer und nehmen keine Vermittlungsgebühren von Anwälten, Banken oder Bauträgern. Zwei Dienstleistungen sind direkt auf diesen Leitfaden zugeschnitten:

- **Käuferseitiges Audit (ab 1.200 €)** — wir prüfen eine Immobilie auf Ihrer Shortlist, führen die Checks zu *Caderneta/Certidão Permanente/Licença de Habitação/AL/Eigentümergeinschaft* durch, modellieren den vollständigen Kostenstack einschließlich der IMT-Exposition 2026 und sagen Ihnen, ob das Geschäft das ist, was der Makler behauptet. Ergebnis ist eine schriftliche Notiz, die Sie Ihrem Anwalt vor der Unterzeichnung des CPCV vorlegen können.
- **Vollständige Käuferrepräsentation** — von der Suche bis zur Schlüsselübergabe, auf Honorarbasis, ohne Provisions-Split mit der Verkäuferseite. Für Käufer im Bereich 400.000 €–2 Mio. €, die eine Partei wollen, deren einzige Treuepflicht ihnen gegenüber besteht.

Buchen Sie eine 30-minütige Beratung unter [2ndhaus.pt](#). Das Gespräch ist kostenlos; die Zweitmeinung ist meist mehr wert als der Anruf.

Quellen

Primär

- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — Diário da República
- DL n.º 76/2024, de 23 de outubro — DR (PDF) (AL-Rahmen)
- EU-Verordnung 2024/1028 — EUR-Lex (Datenaustausch Kurzzeitvermietung, 20. Mai 2026)
- Portal das Finanças — IMT Jovem
- Banco de Portugal — LTV-, DSTI- und Laufzeitgrenzen
- Zivilgesetzbuch Art. 913–922 (verborgene Mängel); Art. 410–442 (CPCV und *sinal*)

Ergänzend

- PwC — IMT novas tabelas práticas 2026
- Doutor Finanças — IMT 2026
- Idealista — IMT 7,5% para não residentes
- Câmara Municipal de Lisboa — AL-Eindämmungszonen (mit der *câmara* für die konkrete *freguesia* prüfen, in der Sie kaufen)

Zuletzt aktualisiert: 15. Mai 2026. Abgeglichen mit CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Das Fiskalpaket 2026 ist operativ in Bewegung — der decreto-lei-Durchführungsteil der Lei 9-A/2026 muss bis zum 2. September 2026 im Diário da República erscheinen. Wir aktualisieren diesen Leitfaden vierteljährlich und nach jeder wesentlichen Gesetzesänderung.

PAKET · 04

TL;DR

- Portugiesische Makler arbeiten fast immer für den Verkäufer — auch wenn sie Sie am Flughafen abholen und sich wie Ihr bester ortskundiger Freund verhalten.
- Die Provision beträgt 5% + 23% IVA (effektiv ~6,15%) und ist im Angebotspreis enthalten, sodass die Aussage „für Käufer kostenlos“ praktisch falsch ist.
- Die Offenlegungspflichten in Portugal sind lockerer als in Großbritannien, Deutschland oder den USA, Doppelvertretung ist legal, und es gibt keine öffentliche Datenbank tatsächlicher Verkaufspreise — die Sorgfaltspflicht liegt vollständig beim Käufer.

Kennzahl 2026: bei einer Wohnung für 600.000 € beträgt die eingerechnete Maklerprovision rund **36.900 €** — Geld, das der Verkäufer technisch zahlt, das aber der Käufer über einen höheren Angebotspreis finanziert. Verstehen Sie diese eine Zahl, und der Rest dieses Leitfadens ergibt sich daraus.

Ein offener Blick von innen darauf, wie portugiesische Makler wirklich arbeiten — Interessenkonflikte, Halbwahrheiten, höfliche Auslassungen, und das praktische Wissen, das Sie brauchen, um sich beim Immobilienkauf in Portugal 2026 zu schützen.

Dieser Leitfaden ist kein Angriff auf Makler. Es gibt hervorragende Profis in Portugal, die echten Mehrwert bringen, und wir sagen Ihnen, wie Sie sie erkennen. Aber die strukturelle Realität des portugiesischen Marktes bedeutet, dass die meisten, die mit Ihnen durch Wohnungen gehen, wirtschaftliche Anreize haben, die nicht mit Ihren übereinstimmen, und die Offenlegungsregeln sind hier lockerer als in Großbritannien, Deutschland oder den USA. Wenn Sie diese Asymmetrie nicht verstehen, zahlen Sie zu viel oder landen, schlimmer noch, in einem Geschäft, das sich nicht leicht rückgängig machen lässt.

Unten sind etwa dreißig Punkte, die Makler nach unserer Erfahrung bequem auslassen — zusammen damit, wie Sie die Antworten selbst verifizieren.

Wie portugiesische Makler bezahlt werden

Verstehen Sie zuerst das Geld. Fast jedes Verhalten, das Sie bei einem portugiesischen Makler erleben, ist eine Folge davon, wie seine Provision strukturiert ist.

1. Der Makler arbeitet für den Verkäufer, nicht für Sie

Auch wenn ein Makler Ihnen zehn Häuser zeigt, Sie am Flughafen abholt, Restaurants empfiehlt und sich wie Ihr engster ortskundiger Freund verhält — seine Treuepflicht (soweit sie in Portugal existiert) gilt dem Verkäufer. In Portugal ist die übliche Konstellation, dass der Verkäufer mit der Agentur einen Maklervertrag (contrato de mediação imobiliária) abschließt, und die Agentur eine Provision nur dann verdient, wenn der Verkauf zustande kommt. Kein Verkauf, kein Honorar. Für die arbeiten sie.

Das ist keine portugiesische Eigenheit, es ist der weltweite Standard. Eigenartig ist nur, dass portugiesische Makler diesen Sachverhalt selten von sich aus offenlegen. Viele internationale Käufer glauben aufrichtig, die freundliche Person, die ihnen Wohnungen in Cascais zeigt, sei „ihr“ Makler. Ist sie nicht.

2. Die Provision steckt im Angebotspreis

Die Standard-Maklerprovision in Portugal beträgt 5% des Verkaufspreises plus 23% IVA, also effektiv 6,15% brutto. Bei einer Wohnung für 600.000 € sind das rund 36.900 €. Verkäufer wissen das beim Setzen des Preises und schlagen den Angebotspreis entsprechend auf. Auch wenn der Verkäufer den Scheck bei Beurkundung an die Agentur ausstellt, finanziert das Geld des Käufers die Provision.

Die Provisionsbänder 2026 liegen typisch zwischen 3% und 5% zuzüglich IVA, wobei 5% im Wiederverkaufsmarkt Standard sind und im Luxus- und Neubauen-Segment etwas seltener vorkommen. Je begehrt das Objekt, desto eher kann der Verkäufer die Rate drücken; je stärker „Alleinmandat“ oder internationale Franchise-Positionierung, desto stabiler bleibt sie bei 5%.

3. „Für Käufer kostenlos“ ist der irreführendste Satz der Branche

Sie werden ihn ständig hören. „Keine Sorge, Sie zahlen uns nicht, das macht der Verkäufer.“ Technisch wahr und wirtschaftlich falsch. Der Käufer zahlt über einen aufgeblähten Preis. Wenn dasselbe Objekt keine eingerechnete Provision hätte, würde der Verkäufer im Schnitt eine niedrigere Zahl akzeptieren. Behandeln Sie „kostenlos für den Käufer“ wie „kostenloser Versand“ bei Amazon — es steckt im Preis.

4. Doppelvertretung gibt es in Portugal, oft ohne klare Offenlegung

In Portugal kann derselbe Makler (oder dieselbe Agentur) legal sowohl Verkäufer als auch Käufer in derselben Transaktion vertreten. Es gibt kein angelsächsisches Treueregime, das das verbietet, und keine Pflicht, dem Käufer einen separaten Vermittler zur Seite zu stellen. Sobald Sie in eine Agentur gehen und eines ihrer Objekte sehen wollen, sind Sie praktisch in einer Doppelvertretung. Der Makler kassiert beim Verkäufer und lenkt Sie informell zur Unterschrift.

Der Konflikt ist offensichtlich, sobald man ihn ausspricht: Dieselbe Person kann nicht zugleich den niedrigsten Preis für Sie und den höchsten Preis für den Verkäufer aushandeln. Sie wird die Seite wählen, die sie bezahlt, jedes Mal. Bezahlt wird sie vom Verkäufer.

5. Gemeinschaftsmaklerei und geteilte Provisionen

Viele portugiesische Objekte (besonders außerhalb der Prime-Lagen Lissabons) sind nicht exklusiv. Dieselbe Immobilie kann in drei, fünf oder sogar zehn Agenturen gelistet sein. Wenn der Makler, der Sie herumführt, nicht der Listing-Makler ist, läuft im Hintergrund eine Co-Maklerei-Teilung — typisch 50/50 — zwischen der Agentur mit dem Mandat und der Agentur, die den Käufer bringt.

Das hat zwei Folgen. Erstens kann der Makler, der Ihnen das Objekt zeigt, weniger darüber wissen als der Listing-Makler. Zweitens ist die Provisionsteilung in Portugal nicht gesetzlich vorgeschrieben. Manche Agenturen weigern sich zu teilen, was Makler stark anreizt, Sie zu hausinternen Objekten zu lenken, an denen sie die volle Provision behalten — auch wenn diese Objekte objektiv schlechter für Sie sind als Konkurrenzangebote.

Preispraktiken

6. Angebotspreise sind Wunschpreise, keine Marktpreise

In Portugal gibt es kein MLS, keine öffentlich nach Adresse durchsuchbare Datenbank mit Verkaufspreisen und keine Pflicht für Makler, historische Verkaufsdaten zu veröffentlichen.

Angebotspreise werden deshalb mit einer großzügigen Schicht Optimismus gesetzt. Faustregel 2026: Tatsächlich verkaufte Objekte schließen meist 5% bis 15% unter dem Angebotspreis, mit größeren Abschlägen bei abgestandenen Inseraten und kleineren bei urbanem Prime-Bestand, der schnell läuft.

Zur Einordnung: Die INE-Jahreszahlen 2025 (veröffentlicht April 2026) weisen einen nationalen Median von **2.076 €/m²** aus (+16,8% gegenüber Vorjahr); im Algarve liegt der Median bei 3.139 €/m², in Groß-Lissabon bei 3.439 €/m². Der Idealista-Angebotspreis-Index liegt jederzeit rund 10% über den INE-Transaktionsmedianen – diese Lücke ist exakt die Optimismusschicht.

Wenn ein Makler sagt „der Verkäufer ist fest beim Preis“, übersetzen Sie das mit „der Verkäufer hat noch nicht genug geboten bekommen, um weniger zu akzeptieren“. Der Reservationspreis (das echte Walk-Away-Niveau) liegt fast immer deutlich unter dem Angebotspreis.

7. „Kürzlich reduziert“ heißt meist „liegt schon lange“

Eine „-5%“-Überschrift ist oft ein Zeichen, dass ein Objekt seit sechs, neun oder zwölf Monaten ohne ernsthafte Angebote auf dem Markt ist. Makler nehmen Inserate manchmal heraus und stellen sie unter neuer Referenznummer wieder ein, um den „Tage am Markt“-Zähler auf Portalen zurückzusetzen. Wenn ein Objekt mit jüngster Preissenkung noch verfügbar ist, ist das eine Information – der Verkäufer wird endlich realistisch, und andere Käufer sind zum höheren Preis bereits abgesprungen.

8. Manipulation der Vergleichswerte

Bitten Sie jeden Makler, einen Preis zu rechtfertigen, und er liefert Vergleichswerte. Fragen Sie genau, woher die kommen. Portugiesische Makler zitieren typischerweise Angebotspreise auf idealista oder supercasa, nicht tatsächliche Verkaufspreise. Anbieten ist nicht Verkaufen. Sie picken auch die Vergleichswerte aus demselben Gebäude oder derselben Straße heraus, die die Zahl des Verkäufers stützen, und ignorieren die günstigeren.

Guter Test: Bitten Sie den Makler, die drei jüngsten vergleichbaren Transaktionen mit Abschlussdaten und finalen Verkaufspreisen zu zeigen, nicht Angebotspreisen. Kann er sie nicht liefern, ist der genannte Preis im Grunde ein als Tabellenkalkulation verkleideter Wunsch.

9. Vergleiche pro Quadratmeter führen in die Irre

Die portugiesische Immobiliendokumentation unterscheidet zwischen Bruttofläche (área bruta), private Bruttofläche (área bruta privativa) und Nutzfläche (área útil). Terrassen, Balkone, Keller, Stellplätze und Abstellräume werden je nach Wunsch des Maklers voll oder halb gewichtet. Ein Inserat zu „3.500 €/m²“ kann nach Abzug einer 40 m² großen, voll gewichteten Dachterrasse 4.200 €/m² Nutzfläche werden.

Fragen Sie immer, auf welche Flächendefinition sich der Preis bezieht, und gleichen Sie das mit der caderneta predial (Steuerregisterdokument) und der certidão de teor (Grundbuchauszug) ab. Stimmt die Zahl des Maklers nicht mit den offiziellen Unterlagen überein, ist das ein Warnsignal, dem Sie nachgehen sollten.

10. Doppelverträge (illegal, aber noch versucht)

Obwohl streng illegal, taucht die Praxis, in der escritura einen niedrigeren Preis zu beurkunden als tatsächlich gezahlt, immer noch auf – vor allem bei älteren Transaktionen und ländlichen Verkäufen unter Portugiesen. Motiv ist die Reduktion der IMT (Grunderwerbsteuer) und Stempelsteuer für den Käufer sowie der Kapitalgewinnsteuer für den Verkäufer. Wenn jemand – Makler, Verkäufer, sogar ein Notarsgehilfe – dies vorschlägt, gehen Sie raus. Die Kapitalgewinnbelastung beim späteren Weiterverkauf ist enorm, die strafrechtliche Exposition real, und die AML-Prüfung nach den EU-Regeln post-2024 hat sich deutlich verschärft.

Auslassungen zur Objektqualität

11. „Kosmetische Mängel“ verbergen strukturelle Probleme

Im portugiesischen Küsten- und Altbestand entscheidet der Unterschied zwischen 15.000 € kosmetischer Auffrischung und 150.000 € struktureller Sanierung über unsichtbare Details: aufsteigende Feuchte durch die Bodenplatte, Salzschäden am Bewehrungsseisen, gesetzte Fundamente, verfaulte Dachbalken, Elektrik, die älter ist als die geltenden Normen. Makler sind rechtlich keine Bausachverständigen, und die meisten sind technisch nicht in der Lage, das zu beurteilen. Sie beschreiben ein „charmanten Objekt, das etwas Liebe braucht“. Sie zeigen Ihnen weder die Verfärbungen am Mauerfuß, noch die Risse in der Deckenecke, noch dass die letzte Renovierung ohne Genehmigung erfolgte.

12. Renovierungskosten werden systematisch heruntergespielt

„Modernisierungsbedürftig“ kann fast alles bedeuten – von neuen Geräten bis zur vollständigen Entkernung. Eine Komplettsanierung einer Wohnung in Lissabon oder Porto kostet 2026 zwischen 1.200 und 2.500 €/m² für mittlere Ausstattung, deutlich mehr im Luxus oder bei strukturell bzw. genehmigungstechnisch komplizierten Gebäuden. Eine 100-m²-Wohnung, die „Arbeit braucht“, verschlingt leicht 150.000 €, bevor Sie überhaupt möbliert haben. Holen Sie sich vor jeder Unterschrift eine unabhängige Handwerkerkostenschätzung – nie den „Freund des Maklers“.

13. Nachbarschaftsprobleme

Makler schwärmen von der Lage und schweigen über: die geplante Baustelle nebenan, die Bar, die im Sommer um 23 Uhr öffnet, den verschobenen Schulsprengel, die AL-Wohnung (Alojamento Local) ein Stockwerk höher, die de facto als Hostel läuft, und den Eigentümerstreit, der das Gebäude gerade spaltet. Besuchen Sie zu verschiedenen Zeiten – Werktagmorgen, Freitagabend, Sonntagmittag – und sprechen Sie mit Nachbarn. Das Gespräch im Treppenhaus, auf Portugiesisch, mit einem Nachbarn, der seit zwanzig Jahren dort wohnt, ist mehr wert als jede Maklerbeschreibung.

14. Titelprobleme werden weggeschoben

Wenn das Grundbuch eine Hypothek, eine noch nicht geteilte Erbschaft, ein altes Nießbrauchrecht, eine fehlende Genehmigung für einen Anbau oder einen nicht unterzeichnenden Miteigentümer ausweist, sagen Makler oft „der Anwalt klärt das vor der escritura“. Manchmal stimmt das. Manchmal lässt es sich nicht klären – und Sie merken es, nachdem Sie 30.000 € Anzahlung geleistet haben. Bestehen Sie darauf, die certidão permanente do registo predial und die caderneta predial vor jeder Unterschrift zu sehen, und lassen Sie sie von Ihrem eigenen Anwalt (nicht dem des Maklers) prüfen.

15. Unsicherheit bei der AL-Lizenz (Alojamento Local)

Wenn Sie als Investor für Kurzzeitvermietung kaufen, wird der Makler fast immer sagen „ja, Sie können das auf Airbnb betreiben“. Stand 2026 ist diese Antwort viel komplizierter als früher.

Der aktuelle Rechtsrahmen ist das **DL n.º 76/2024, vom 23. Oktober** (in Kraft seit dem 1. November 2024), das die meisten Restriktionen der *Mais Habitação* von 2023 zurückgenommen hat:

- AL-Lizenzen sind **landesweit übertragbar** mit der Immobilie (die alte Nicht-Übertragbarkeit ist weg).
- Die fünfjährige Neugenehmigungspflicht ist entfallen – die Registrierungen sind dauerhaft, vorbehaltlich der kommunalen Begrenzung.
- Die CEAL (Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local) wurde abgeschafft.
- Die Begrenzungs- und Wachstumszonenregulierung wurde an die Kommunen zurückgegeben – Lissabon, Porto, Cascais und mehrere Algarve-Gemeinden behalten Beschränkungen in ihren am stärksten beanspruchten Gemeinden bei.

Darüber hinaus gilt die **EU-Verordnung 2024/1028** ab dem **20. Mai 2026**. Sie zwingt Buchungsplattformen (Airbnb, Booking, Vrbo), die nationale Registriernummer jedes Gastgebers zu prüfen und nichtkonforme Angebote automatisch zu entfernen. Graumarkt-Betrieb ist nicht mehr machbar.

In der Praxis: Eine bestehende Lizenz, die mit der Immobilie übergeht, ist ein echter Vermögenswert. Ein „künftiges AL-Potenzial“, das davon abhängt, dass der Käufer in einer Begrenzungszone eine neue Lizenz erhält, ist in vielen Fällen wertlos. Klären Sie den AL-Status (oder die realistische Aussicht auf eine Lizenz) immer mit der lokalen câmara, schriftlich, bevor Sie Mieteinnahmen einplanen.

16. Historie der Hausgeldzahlungen

Verlangen Sie die letzten drei Jahre der Eigentümerversammlungs-Protokolle (actas), den aktuellen Kontostand, den Stand der Rücklage, alle ausstehenden Sonderumlagen sowie alle laufenden oder drohenden Streitigkeiten zwischen Eigentümern bzw. gegen das Gebäude. Ein Hausgeld von 95 €/Monat ist bedeutungslos, wenn nächstes Jahr ein Aufzugswechsel zu 12.000 € pro Einheit ansteht. Makler haben diese Unterlagen selten zur Hand. Sollten sie aber. Bestehen Sie darauf.

Verfahrenstricks

17. Druck zur schnellen CPCV-Unterzeichnung

Der Contrato Promessa de Compra e Venda (CPCV) ist der verbindliche Vorvertrag, der Ihre Anzahlung — typisch 10% bis 30% des Preises — bindet. Einmal unterzeichnet, sind Sie verpflichtet: Gehen Sie weg, verlieren Sie die Anzahlung; geht der Verkäufer weg, schuldet er Ihnen das Doppelte. Der CPCV verdient deshalb die gleiche Prüfung wie die Schlussurkunde.

Makler drängen oft zur Unterschrift innerhalb weniger Tage, mit Verweis auf „einen anderen Käufer“ oder eine Verkäuferfrist. Diese Dringlichkeit ist fast immer fabriziert. Ein ernsthafter Kauf verdient mindestens ein bis zwei Wochen juristischer Prüfung des CPCV, einschließlich vorgezogener Titel-, Bauplanungs- und Energieausweisprüfung. Wehrt sich der Makler dagegen, ist das selbst Information.

18. Den eigenen Anwalt entmutigen

Sie hören manchmal „wir haben einen Notar, der alles macht“ oder „der Anwalt der Agentur kann den Vertrag aufsetzen, viel günstiger“. Lehnen Sie höflich ab. Aufgabe des Notars ist es, Identitäten und die Form der Urkunde zu prüfen, nicht Ihre Interessen zu vertreten. Der bevorzugte Anwalt der Agentur ist definitionsgemäß deren Stammkunde. Beauftragen Sie Ihren eigenen, von Agentur und Verkäufer unabhängigen Anwalt. Kalkulieren Sie 0,75% bis 1,5% des Preises für ordentliche juristische Arbeit und betrachten Sie das als günstige Versicherung.

19. Gutachten entmutigen

In Portugal sind Baugutachten (vistorias técnicas) bei Wiederverkäufen nicht Standard. Makler behandeln Ihr Verlangen danach manchmal als Affront gegenüber dem Verkäufer. Ignorieren Sie das. Für alles, was älter als 30 Jahre ist, alles Renovierte, alles an der Küste und alles über 500.000 €, holen Sie sich vor Unterzeichnung des CPCV ein unabhängiges Ingenieursgutachten. Es kostet 500 bis 1.500 €. Lohnt sich.

20. Lenkung zu einem bevorzugten Hypothekemakler

Agenturen haben oft einen hauseigenen oder Partner-Hypothekemakler. Manchmal ist dieser tatsächlich gut, manchmal beruht die Beziehung auf Vermittlungskickbacks. So oder so: Verlassen Sie sich nie auf eine einzige Quelle für Ihre Finanzierung. 2026 betragen die Spreads zwischen portugiesischen Banken beim gleichen Profil leicht 0,4 bis 0,7 Prozentpunkte, was auf 400.000 € über 30 Jahre Zehntausende Euro wert ist. Vergleichen Sie mindestens drei Banken direkt, plus einen unabhängigen, nicht agenturgebundenen Makler.

21. „Andere Angebote“ manchmal erfunden

Der Satz „wir haben einen anderen Käufer auf vergleichbarem Niveau“ ist weltweit ein Klassiker, meist stimmt er, manchmal ist er Bluff. Es gibt keine einfache Verifikation, aber Sie können testen: Fragen Sie höflich, ob das andere Angebot schriftlich vorliegt und ob der Verkäufer bereit ist, Ihnen im Gegenzug für ein ernsthaftes Gebot ein Exklusivitätsfenster von 24 oder 48 Stunden zu geben. Echte konkurrierende Angebote akzeptieren meist einen strukturierten Prozess. Imaginäre verschwinden oft.

22. „Best-and-Final“-Druck ohne echtes Konkurrenzgebot

In einem dünnen Teilmarkt kann „best-and-final“ ein Verhandlungs-Framing sein, keine echte Auktion. Wenn Sie vermuten, dass kein zweiter Bieter existiert, können Sie den Bluff entlarven, indem Sie ein festes Gebot zu Ihrem Preis mit kurzer Frist abgeben und gehen. Etwa ein Drittel der Zeit ruft der Makler am nächsten Tag zurück.

Was Makler nicht möchten, dass Sie wissen

23. Sie zeigen Ihnen, was sie haben, nicht was zu Ihnen passt

Makler sind bestandsgetrieben. Gezeigt werden Ihnen Objekte, an denen die Agentur das Mandat hält, plus eine kuratierte Auswahl von Co-Maklerlistings mit günstiger Teilung. Das objektiv beste Objekt für Ihren Bedarf kann bei einer Konkurrenzagentur liegen — und Sie werden es nie sehen. Der Ausweg: Briefen Sie zwei oder drei Agenturen parallel oder mandatieren Sie einen unabhängigen Käufermakler (siehe unten), der nicht an einen einzelnen Bestand gebunden ist.

24. Off-Market- und Pocket-Listings existieren, aber nur für „Drinnenstehende“

Ein nennenswerter Anteil des begehrtesten portugiesischen Bestandes — vor allem Luxusvillen im Goldenen Dreieck, Prime-Wohnungen in Lapa oder Príncipe Real, und Sanierungsprojekte im Douro — erreicht die öffentlichen Portale nie. Sie zirkulieren leise zwischen vertrauten Käufermaklern und einem kleinen Kreis vorausgewählter Klienten. Wer über 1,5 Mio. € kauft, sollte davon ausgehen, dass 20% bis 40% des Marktes ohne Empfehlungen unsichtbar bleiben.

25. Tatsächliche Marktzeit

Days-on-Market ist eines Ihrer stärksten Verhandlungssignale, und es ist das, was Makler am aggressivsten verschleiern. Sie listen Objekte neu, ändern Referenznummern, wechseln Portale oder rotieren zwischen Agenturen, um den sichtbaren Zähler zurückzusetzen. Nutzen Sie die Wayback Machine, Screenshot-Verläufe und direkte Fragen an Nachbarn, um die tatsächliche Verfügbarkeitsdauer zu triangulieren. Ein Objekt, das seit 14 Monaten leise versucht wird zu verkaufen, befindet sich in einer ganz anderen Verhandlungsposition als eines, das erst letzte Woche neu gelistet wurde.

26. Der tatsächliche Reservationspreis des Verkäufers

Fast jeder Verkäufer hat eine private Untergrenze, die deutlich unter der Angebotszahl liegt. Unter normalen Marktbedingungen liegt diese Lücke oft bei 10% bis 20%. Makler wissen es (oder können es nahe abschätzen) und werden es nicht freiwillig preisgeben. Am nächsten kommen Sie heran mit der Frage, aufrichtig und leise: „Wenn ich X anböte, würden Sie das dem Verkäufer vortragen und es zumindest versuchen?“ Körpersprache und Reaktionsgeschwindigkeit verraten viel.

27. Ihre eigene Meinung zum Objekt

Die meisten Makler haben eine private Sicht darauf, ob ein Listing übersteuert, baulich fragwürdig oder in einem absteigenden Teilmarkt ist. Sie werden Ihnen diese Sicht fast nie mitteilen, weil das den Verkauf untergräbt. Die Ausnahmen sind die Makler, mit denen es sich zu arbeiten lohnt – sie sagen leise „das hier ist nichts für Sie“ oder „ich glaube, in Ihrer Spanne gibt es Besseres“.

28. Multi-Agentur-Listings zu unterschiedlichen Preisen

Da die meisten portugiesischen Mandate nicht exklusiv sind, ist dasselbe Objekt häufig auf mehreren Portalen zu unterschiedlichen Preisen, von unterschiedlichen Agenturen, mit unterschiedlichen Fotos und Beschreibungen gelistet. Sie finden manchmal ein Objekt zu 590.000 € auf einer Agenturseite und zu 575.000 € auf einer anderen. Führen Sie immer eine Reverse-Image-Suche und eine Suche nach Adresse und Lage durch, um alle aktiven Inserate hervorzuholen. Verhandeln Sie gegen den niedrigsten Preis.

29. Verifikation der AMI-Lizenz

Jeder legitime portugiesische Immobilienvermittler muss eine vom IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção) ausgestellte AMI-Lizenz besitzen. Die Lizenznummer muss auf allen Marketingmaterialien, Verträgen und am Bürofront sichtbar sein.

Verifizieren Sie selbst auf www.impic.pt – Klicken Sie „Verificar número AMI“, geben Sie die Nummer ein und prüfen Sie, dass die Agentur existiert, der Firmenname mit dem im Vertrag übereinstimmt und die obligatorische Berufshaftpflicht (Mindestdeckung 150.000 €, Jahresprämie 2026 ca. 265 €) aktiv ist. Wer ohne gültige AMI-Lizenz operiert, handelt illegal, und Sie haben keinen Anspruch auf die Versicherung der Agentur, falls etwas schief läuft.

Bemerkenswert ist auch, dass die Lizenzhürde in Portugal – entgegen verbreiteter Wahrnehmung – niedrig ist. Für den einzelnen Makler gibt es in den meisten Wegen keine Pflichtprüfung, keine formale Immobilienqualifikation und nur eine jährliche Pflichtfortbildung zu AML und Steuerumgehung. Viele „consultores imobiliários“ haben ihre Ausbildung vor wenigen Wochen beendet. Behandeln Sie Erfahrung und Track Record als primären Filter, nicht Berufsbezeichnungen.

30. Ihr Konflikt bei Vertretung beider Seiten

Wenn der Makler, der Ihnen das Objekt zeigt, der Listing-Makler ist, fragen Sie ausdrücklich: „Vertreten Sie mich oder den Verkäufer?“ Die ehrliche Antwort lautet „den Verkäufer“. Einige Makler versuchen das mit „ich vertrete die Transaktion“ oder „ich bin neutral“ zu umschiffen. So etwas gibt es nicht. Wenn Sie Vertretung wollen, mandatieren Sie einen unabhängigen Käufermakler oder verlassen Sie sich für die Verhandlungsstrategie ausschließlich auf Ihren Anwalt.

Makler wirksam nutzen

Die Schlussfolgerung lautet nicht, dass Makler nutzlos wären – weit gefehlt. Makler sind ein essenzieller Zugang zum portugiesischen Markt. Sie sind nur keine Berater, und Sie sollten sie nicht als

solche behandeln.

- Behandeln Sie Makler als gefilterte Informationsquellen. Gleichen Sie alles, was sie sagen, mit öffentlichen Registern, Nachbarn und mindestens einem weiteren unabhängigen Profi ab.
- Verifizieren Sie alles: AMI-Lizenz, Fläche, Wohnungseigentümerstatus, AL-Status, Belastungen, Genehmigungen für An- und Pool-Bauten.
- Entziehen Sie sich dem Druck. Wirkt die Situation gehetzt, verlangsamen Sie. Echte Gelegenheiten halten Sorgfalt aus.
- Nutzen Sie mehrere Makler parallel. Briefen Sie zwei oder drei Agenturen zu Ihrem Ziel, ohne Exklusivität, und beobachten Sie, was jede zeigt. Die Unterschiede sind aufschlussreich.
- Bleiben Sie höflich und professionell. Das Maklernetz ist klein, und der Ruf, respektvoll und entschieden zu sein, öffnet mit der Zeit Türen.

Wann Sie einen unabhängigen Käufermakler einsetzen

Ein Käufermakler (manchmal buyer's broker oder „agente de compra" genannt) wird von Ihnen bezahlt, nicht vom Verkäufer, und ist vertraglich Ihren Interessen verpflichtet. Die Rolle ist in Großbritannien und den USA etabliert und wächst in Portugal schnell – vor allem bei internationalen Käufern, UHNW-Klienten und remote agierenden Investoren.

Typische Honorarstrukturen 2026: 1%–2,5% des Kaufpreises bei Standardwohnimmobilien oder Festhonorare von 5.000–20.000 €; Retainer von 2.500–10.000 € im Voraus, üblicherweise auf das Erfolgshonorar angerechnet; gleitende Skala im Ultra-Luxus (5 Mio. €+).

Wann sich die Kosten lohnen: Sie kaufen remote, oberhalb von 750.000 €, in einer Nische, in der Off-Market zählt (Douro, Comporta, Prime-Algarve), ohne flüssiges Portugiesisch, oder Sie wollen einen einzigen Berater, der Makler, Anwälte, Gutachter und Banker für Sie steuert.

Wie Sie einen guten finden: AMI-Lizenz prüfen, referenzierbare jüngere Transaktionen verlangen, auf einer Honorarstruktur bestehen, die an Ersparnissen ausgerichtet ist (nicht am Bruttopreis), und – vor allem – eine schriftliche Bestätigung einholen, dass keine Provisionen, Kickbacks oder Vermittlungsentgelte von Listing-Agenturen, Anwälten, Hypothekemaklern oder sonst jemandem in der Transaktion angenommen werden. Hüten Sie sich vor „Käufermaklern", die in Wahrheit umbenannte, vom Verkäufer bezahlte Listing-Makler sind. Zahlt der Verkäufer, ist es nicht Ihr Käufermakler.

Verifizierungswerkzeuge

Ein kompaktes Toolkit zur Eigenrecherche:

- **AMI-Lizenzcheck:** www.impic.pt – „Verificar número AMI". Bestätigt Existenz, Lizenzierung und aktive Haftpflicht der Agentur.

- **Grundbuch:** certidão permanente do registo predial, online anforderbar unter predialonline.pt mit der Objektkennung. Zeigt Eigentum, Hypotheken und rechtliche Belastungen.
- **Steuerregister:** caderneta predial urbana, abrufbar im Portal das Finanças. Zeigt offizielle Steuerbeschreibung, Flächen und VPT (steuerlicher Patrimonialwert).
- **Bauplanung:** licença de utilização und Planungsaufgaben, erhältlich bei der örtlichen câmara. Entscheidend, um zu prüfen, ob das Gebaute dem Genehmigten entspricht.
- **AL-Register:** RNAL (Registo Nacional de Alojamento Local), online per Lizenznummer durchsuchbar.
- **Eigentümersammlungs-Protokolle:** actas das assembleias der letzten drei Jahre, plus Kontostände und Rücklage — über den Makler beim Verkäufer anfordern.
- **Unabhängige Bewertung:** ein vereidigter Sachverständiger oder eine avaliação bancária kostet 250 bis 700 € und ist die stärkste objektive Preiskontrolle.
- **Mehrere Makler einsetzen:** zwei oder drei Agenturen plus einen unabhängigen Käufermakler parallel briefen — die Unterschiede in dem, was sie zeigen und sagen, sind selbst eine Datenquelle.

Kulturelle Unterschiede für ausländische Käufer

Die portugiesische Verhandlungskultur unterscheidet sich vom deutschen, niederländischen oder amerikanischen Stil, an den die meisten internationalen Käufer gewöhnt sind.

- **Tempo:** anfangs entspannt, dann fest. Erstbesichtigungen sind warm; Abschlussgespräche werden manchmal überraschend hart. Verwechseln Sie frühe Freundlichkeit nicht mit Flexibilität.
- **Indirekte Kommunikation:** „mal sehen“ oder „ich rede mit dem Verkäufer“ bedeutet oft nein. Lesen Sie zwischen den Zeilen.
- **„Schöner Preis“ vs. „fairer Preis“:** Das „preço simpático“ eines portugiesischen Verkäufers ist nicht der Marktwert, sondern die Zahl, die ihn sich respektiert fühlen lässt. Verhandeln ohne Anerkennung dieser emotionalen Schicht kann ein Geschäft scheitern lassen, das die Zahlen sonst tragen würden.
- **Familienagenturen vs. internationale Franchises:** Familienbetriebe haben oft tiefere lokale Kenntnis und stille Netzwerke; internationale Franchises (Remax, Century 21, Engel & Völkers, Sotheby's, Knight Frank, BHHS) bringen standardisierte Prozesse, englischsprachiges Personal und breiteres Marketing. Beide Modelle funktionieren; beide scheitern auf ihre Weise.
- **Vertrauensaufbau braucht Zeit:** Beziehungen erschließen Off-Market-Bestand und Preisflexibilität. Die Käufer, die in Portugal am besten abschneiden, behandeln Makler und Verkäufer als langfristige Gegenparteien, nicht als Einzeltransaktions-Gegner.

Praktische Taktiken: Besser verhandeln

Ein kleines Set Taktiken, die im portugiesischen Markt verlässlich funktionieren:

- **Mehrere Besichtigungen zu verschiedenen Zeiten.** Morgens, abends, am Wochenende. Sie sehen das Objekt, die Nachbarn, den Lärm, das Licht und den Rhythmus des Gebäudes.
- **Fragen Sie den Makler direkt:** „Was ist der echte Reservationspreis?“ oder „Wenn ich X böte, würde der Verkäufer ernsthaft überlegen?“ Die ehrlichen Makler antworten; die unehrlichen entlarven sich selbst.
- **Gehen Sie weg — und meinen Sie es ernst.** Geben Sie ein festes Angebot mit 48- bis 72-Stunden-Frist ab und gehen Sie. In einem nennenswerten Anteil der Fälle ruft der Makler binnen Tagen zurück. Das funktioniert nur, wenn Sie tatsächlich gehen würden; Bluffs sind durchschaubar.
- **Kontern Sie immer, akzeptieren Sie nie das erste Gegenangebot.** Das erste Gegenangebot des Verkäufers ist selten seine letzte Position. Auch eine kleine zusätzliche Bewegung (1% bis 2%) bringt meist etwas heraus.
- **Nutzen Sie Stille.** Nach einem Angebot: aufhören zu reden. Portugiesische Verhandlungen haben Platz für Pausen, und der Makler füllt sie oft mit nutzbaren Informationen.
- **Entkoppeln Sie Preis und Konditionen.** Wenn der Verkäufer beim Preis nicht weicht, drücken Sie bei Beurkundungsdatum, Inventar, Anzahlungshöhe, AL-Lizenzübergang oder einem längeren Fenster zwischen CPCV und escritura. Viele Verkäufer tauschen Konditionen, die sie nicht schätzen, gegen einen Preis, den sie schätzen.
- **Verankern Sie mit Vergleichswerten und Zustand.** Eine Verhandlung, die auf drei konkreten Datenpunkten — jüngsten Verkäufen, dringenden Reparaturen und Marktzeit — fußt, ist für den Makler viel schwerer abzutun als ein gefühlsbasiertes Angebot.

Was gute Makler Ihnen tatsächlich sagen

Manche Makler sind exzellent. Der Markt ist voller Profis, die ihren Beruf als langfristiges Reputationsgeschäft betrachten und entsprechend handeln. Sie sind es wert, gekannt zu werden. Anzeichen, dass Sie es mit einem zu tun haben:

- Sie nennen Nachteile, ohne gefragt zu werden. „Die Küche ist für den Preis klein, und im Gebäude steht nächstes Jahr Aufzugswartung an.“
- Sie sagen Ihnen, wenn ein Objekt für Sie nicht passt. „Ehrlich, mit dem, was Sie beschreiben, ist das nicht das Richtige. Ich zeige Ihnen etwas anderes.“
- Sie lehnen ab, überbewertete Objekte zu zeigen oder zu listen. Ein seriöser Makler, der ein Mandat ablehnt, weil der Verkäufer unrealistisch ist, ist ein seltenes, verlässliches Signal.
- Sie haben einen prüfbaren Track Record — abgeschlossene Transaktionen, namentlich nennbare Referenzen, Jahre im gleichen Markt.
- Sie sind präzise bei Dokumentation. Sie kennen die exakte registo-Nummer, die exakte Fläche, die Genehmigungshistorie, und reichen ungefragt Kopien.
- Sie sind nicht die Lautesten im Raum. Die besten portugiesischen Makler sind eher unaufgeregt und leise. Show und Druck signalisieren oft das Gegenteil.

Branchenausblick 2026

Einige strukturelle Trends, die das Maklerhandeln der nächsten Jahre prägen:

- **Konsolidierung.** Die großen Franchises nehmen weiter Anteile von unabhängigen Boutiquen im Massenmarkt-Wiederverkauf. Boutiquen positionieren sich Richtung High-End, wo Service und Diskretion noch Premium-Honorare tragen.
- **Tech-gestützte Maklerei.** Reine iBuyer-Ökonomik hat hier Mühe, aber digitale Onboarding, KI-Bewertungen sowie integrierte Hypotheken- und Notar-Workflows sind da und wachsen.
- **Festpreis-Listings.** Ein kleiner, wachsender Kreis von Agenturen bietet feste Listinggebühren (2.000–6.000 €) statt prozentualer Provisionen. Käufer profitieren nicht direkt, aber der Druck auf den 5%-Standard wird endlich spürbar.
- **Strengere AL- und AML-Durchsetzung.** Die EU-Verordnung zu Kurzzeitvermietung vom 20. Mai 2026 und die EU-AML-Regeln post-2024 schrauben Graumarkt-Praktiken sowohl bei AL-Einnahmen als auch bei nicht erklärten Transaktionen zurück. Erwarten Sie vorsichtiger Makler in Bezug auf das, was sie schriftlich festhalten.
- **Käuferseitige Vertretung im Wachstum.** Vor zehn Jahren in Portugal kaum sichtbar, heute im internationalen und Luxussegment gut etabliert und langsam in den Mid-Market-Wiederverkauf vordringend.

FAQs

Ist es normal, dass der Makler Ausweis und Steuernummer (NIF) vor einer Besichtigung verlangt?

Ja. Anti-Geldwäsche-Regeln (AML) verlangen, dass Agenturen Klienten vor ernsthaften Besichtigungen und Angeboten identifizieren. Das ist legitim, rechnen Sie damit. Nicht legitim ist, dass die Agentur diese Daten über die Transaktion hinaus aufbewahrt oder teilt.

Kann ich als Käufer die Maklerprovision verhandeln? Indirekt, ja. Da die Provision im Preis steckt, verhandeln Sie sie über den Preis. Manche Käufer bitten den Makler, einen Teil der Provision per Preisnachlass „zurückzugeben“; das funktioniert gelegentlich bei abgestandenen Inseraten, in denen der Makler mehr durch Nichtabschluss verliert als durch Honorarverzicht.

Was passiert, wenn der Makler unlizenziert ist? Sie haben sehr begrenzte rechtliche Rückgriffsmöglichkeiten, und die obligatorische Berufshaftpflicht der Agentur schützt Sie nicht. Verifizieren Sie immer die AMI-Nummer auf www.impic.pt vor jeder Unterschrift.

Sollte ich eine Exklusiv-Käufervereinbarung unterschreiben? Nur mit einem echten unabhängigen Käufermakler, der von Ihnen bezahlt wird, mit klar definiertem Umfang, Honorar, Suchgebiet und Laufzeit (typisch drei bis sechs Monate). Niemals exklusive Käuferpapiere mit einer Listing-Agentur unterschreiben.

Ist der Makler verpflichtet, Mängel offenzulegen? Das portugiesische Recht verlangt vom Makler korrekte Angaben zu Eigenschaften, Preis und Zahlungsbedingungen, und der Verkäufer haftet kraft Gesetzes für versteckte Mängel (vícios ocultos) bis zu fünf Jahre nach der Beurkundung. In der Praxis

ist die Durchsetzung schwierig und langsam. Verlassen Sie sich nicht auf die gesetzliche Garantie als Ersatz für Due Diligence.

Worin liegt der Unterschied zwischen einem Makler und einem „consultor imobiliário“? Im Portugiesischen bezeichnet „consultor imobiliário“ oder „agente imobiliário“ üblicherweise die einzelne Person, während die „mediadora imobiliária“ oder „agência“ die juristische Person mit der AMI-Lizenz ist. Die Lizenz gehört der Agentur, nicht der Person. Deshalb verifiziert man die Agentur beim IMPIC.

Wenn ich ein Objekt selbst finde, kann ich die Provision umgehen? Nein. Steht das Objekt bei einer Agentur unter gültigem Maklervertrag, schuldet der Verkäufer der Agentur die Provision, unabhängig davon, ob der Käufer durch sie eingeführt wurde, und der Preis spiegelt das wider. Die einzige Möglichkeit, die Maklerebene vollständig zu umgehen, ist ein streng off-market Direktverkauf zwischen Privaten — möglich, aber selten, und er befreit Sie von keiner der anderen Sorgfaltspflichten oben.

Wie steht das alles im Vergleich zum Kauf in Großbritannien, Deutschland oder den USA? Portugal hat eine leichtere Maklerregulierung als Großbritannien oder Deutschland, kein MLS wie die USA, lockerere Offenlegungspflichten und mehr Akzeptanz von Doppelvertretung. Der Vorteil ist ein beziehungsorientierter Markt. Der Nachteil ist, dass die Sorgfaltspflicht klar beim Käufer liegt.

Fazit

Portugiesische Makler sind nicht Ihr Feind, und die meisten sind keine schlechten Akteure. Sie spielen schlicht eine strukturell verkäuferseitige Rolle in einem Markt mit leichter Regulierung, ohne MLS, in einer Kultur höflicher Indirektheit. Wenn Sie den portugiesischen Markt betreten und erwarten, dass Ihr Makler Ihr Berater ist, werden Sie zu viel zahlen und Dinge übersehen. Wenn Sie verstehen, für wen sie arbeiten, wie sie bezahlt werden, was sie sagen und nicht sagen, und welche Werkzeuge Sie haben, um die Lücken zu schließen — können Sie sie wirksam einsetzen, und eine kleine Zahl, die guten, werden zu wirklich wertvollen langfristigen Partnern.

Die einzelne wichtigste Entscheidung, die Sie als Käufer treffen können, ist, unabhängige professionelle Unterstützung einzuholen — Ihren eigenen Anwalt mindestens, und einen unabhängigen Käufermakler für höhervolumige oder Fern-Käufe. Alles andere folgt daraus.

Weiterführende Lektüre

- **Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind** — die breitere 30-Fehler-Ergänzung zu diesem Leitfaden.
- **Leitfaden für risikoscheue Käufer** — die sieben Risikokategorien eines portugiesischen Kaufs und was ihre Eindämmung jeweils kostet.
- **Immobilienkauf in Portugal, ohne im Land zu sein** — Maklersteuerung, wenn Sie nicht für jede Besichtigung einfliegen können.

- **Wann ein Immobilienkauf in Portugal keinen Sinn ergibt** — zwölf Szenarien, in denen die richtige Antwort ist, sich ganz vom Makler abzuwenden.
 - **Fehler, die beim Immobilienverkauf in Portugal zu vermeiden sind** — dieselben Dynamiken von der anderen Seite, nützlich beim späteren Exit.
-

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir sollten zu unserer eigenen kommerziellen Position ehrlich sein. **2nd Haus ist formal ebenfalls eine Art Makler** — ein AMI-lizenzierter Vermittler, vom IMPIC reguliert, der im selben Rechtsrahmen agiert wie alle oben beschriebenen Firmen. Der Unterschied ist strukturell: Wir arbeiten auf der Käuferseite, gegen ein transparentes Honorar, das Sie zahlen (1%–2% des Preises oder ein fester Retainer), und wir nehmen vertraglich keine Provisionen, Vermittlungsentgelte oder Kickbacks von Verkäufern, Listing-Agenturen, Banken, Anwälten oder anderen Akteuren in der Transaktion an. Diese Ausrichtung ist das gesamte Angebot.

In der Praxis heißt das:

- **Unabhängige Beratung:** Wir scannen den gesamten Markt zu Ihrem Briefing, inklusive Objekte konkurrierender Agenturen und Off-Market-Bestand.
- **Dokumentierte Due Diligence:** Titel, Bauplanung, AL-Status, Wohnungseigentumshistorie, technisches Gutachten — schriftlich, mit Quellen, vor jeder CPCV-Unterzeichnung geprüft.
- **Verhandlung auf Ihrer Seite:** Wir verhandeln gegen den Listing-Makler über den Reservationspreis des Verkäufers, nicht in Richtung seines Angebotspreises.
- **Ein Berater, von Anfang bis Ende:** Makler, Anwälte, Gutachter, Banker und Notar über einen einzigen Ansprechpartner koordiniert.

Wenn Sie eine konkrete Suche, einen unter Druck stehenden CPCV oder ein bereits ausgewähltes Objekt besprechen möchten, bieten wir eine kostenpflichtige Erstberatung (250 €, auf jedes Folgemandat anrechenbar) und anschließend vollständige Käufermandate.

Quellen

Primär

- IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção) — AMI-Lizenzprüfung: <https://www.impic.pt>
- DL n.º 76/2024, vom 23. Oktober — Alojamento Local-Rahmen: [Diário da República](#)
- EU-Verordnung 2024/1028 — Datenerhebung zu Kurzzeitvermietungen, gilt ab 20. Mai 2026: [EUR-Lex](#)
- INE — Estatísticas de Preços da Habitação (nationale und regionale Mediane 2025): www.ine.pt

Weiterführende Lektüre

- Idealista Portugal News — Käuferkostenanalysen 2026: idealista.pt/news
 - Antas da Cunha Ecija — Kommentar zu DL 76/2024 zur AL-Übertragbarkeit und CEAL-Abschaffung
-

Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Dieser Leitfaden ist informativ und stellt keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung dar. Konsultieren Sie stets einen unabhängigen portugiesischen Anwalt und Ihren eigenen Steuerberater, bevor Sie einen CPCV oder eine escritura unterzeichnen.