

---

# Pack Investisseur en Algarve

Cinq guides pour l'investisseur étranger ciblant rendement et plus-value en Algarve.

# Dans ce pack

## 01 Investir en Algarve

Investisseurs immobiliers ciblant l'Algarve

---

## 02 Où Acheter en Algarve

Acheteurs affinant leur choix de localisation en Algarve

---

## 03 Guide de l'Investisseur Immobilier Passif

Investisseurs cherchant une exposition immobilière portugaise sans gestion active

---

## 04 Erreurs à Éviter Lors d'un Investissement en Algarve

Investisseurs immobiliers en Algarve

---

## 05 Le Coût Réel de la Possession d'un Bien en Algarve

Propriétaires et acheteurs potentiels souhaitant des attentes réalistes sur les coûts récurrents

---

PACK · 01

Une lecture côté investisseur de l'Algarve en 2026 : l'écart entre les rendements affichés et la réalité nette, le risque réglementaire à queue longue, et les micro-marchés où les calculs tiennent vraiment.

## TL;DR

- Les rendements bruts affichés de 7 à 10 % sur l'AL en Algarve s'effondrent à **2 à 4 % nets sur coût total** une fois chargés gestion, fiscalité, vacance et l'ensemble de la pile de coûts. Modélisez toujours en net, jamais en brut.
- Le paquet fiscal 2026 (**Lei 9-A/2026, de 6 de março**) introduit un **IMT forfaitaire de 7,5 %** sur les acquisitions résidentielles par non-résidents — *pas encore opérationnel* (le decreto-lei doit être publié, attendu mi-2026), avec **cinq dérogations** dont un bail Mais Habitação à loyer modéré de 36 mois.
- L'AL est **transférable, permanent et exonéré de CEAL** depuis le **DL 76/2024 (1er nov. 2024)** — mais la contention municipale est désormais le risque actif, et le **Règlement UE 2024/1028** force le retrait des annonces non licenciées des plateformes à partir du **20 mai 2026**.

## Chiffre clé 2026

La brochure : « rendements AL Algarve **7 à 10 % bruts** ». La réalité après 22 % de gestion, commissions des plateformes, ménage, charges, IMI, assurance AL, une occupation mixte réaliste de 60 % et la **plus-value progressive avec inclusion à 50 %** à la revente : **2,0 à 3,5 % nets sur coût total**. L'écart entre ces deux chiffres est l'objet entier de ce guide.

## Introduction

L'Algarve est un marché d'acheteurs étrangers depuis soixante ans. Le scénario d'investissement est simple sur le papier — soleil, tourisme mature, État de droit européen, économie de services anglophone, médiane régionale de **3 139 €/m<sup>2</sup>** dans les données INE 2025, +16,8 % en glissement annuel au niveau national. La réalité est plus texturée, surtout pour l'investisseur qui construit un tableur honnêtement.

Ce guide est la **lecture côté investisseur**. Pour la géographie de l'Algarve — quelle sous-région convient à quel acheteur, à quoi ressemble chaque ville au quotidien, ce que 600 k€ achètent réellement à Lagos vs Tavira — lisez [where-to-buy-in-the-algarve](#). Ce guide suppose que vous connaissez déjà à peu près la carte et se concentre sur ce dont les investisseurs ont spécifiquement besoin : mathématiques de rendement, cadre AL post-DL 76/2024, pile fiscale 2026 corrigée, réalité du financement, lectures par sous-région et les manières récurrentes dont les investisseurs étrangers perdent de l'argent ici.

Lisez-le avec scepticisme. Vérifiez chaque chiffre contre votre propre cas avant de signer.

# Le paysage d'investissement en Algarve, 2026

Trois fils encadrent tout ce qui suit.

**Réalité des prix.** La médiane INE (année complète 2025, publiée en avril 2026) s'établit à **3 139 €/m<sup>2</sup> pour la région Algarve** — la plus élevée de toutes les régions continentales. L'indice de prix demandés d'idealista court plus haut et plus bruyamment (moyenne demandée en Algarve autour de 3 800 €/m<sup>2</sup>, en hausse d'environ 9 % en glissement annuel) parce qu'il mesure les annonces et non les transactions conclues. Utilisez l'INE pour les références ; traitez les instantanés idealista comme la bande supérieure du prix demandé. La transaction **médiane** en Algarve se conclut autour de 360 000 € ; la **moyenne** est plus élevée, tirée par le Triangle d'Or.

**La part des acheteurs étrangers baisse, elle ne monte pas.** Le « un acheteur sur trois est étranger » souvent cité est le pic 2023. Les chiffres INE 2025 montrent **27,6 % de part étrangère au niveau national**, les étrangers payant une prime d'environ 60 % par logement. En Algarve, la part est bien plus élevée dans les sous-marchés côtiers (60–85 % au Triangle d'Or, centre de Lagos, Carvoeiro) et bien plus faible dans les villes de travail (Faro, intérieur de Loulé, ruelles d'Olhão). La tendance est *en baisse* depuis 2023 ; valorisez la demande en conséquence.

**Tourisme : le moteur de la demande.** 2025 s'est clôturé avec **1,8 milliard € de recettes touristiques régionales** (+6,5 % en glissement annuel), 5,3 millions de visiteurs, ADR 134 €, RevPAR 78,5 €. Surtout, **seuls 38,1 % des visiteurs se concentrent désormais en haute saison estivale** — le chiffre le plus bas jamais enregistré. La moyenne saison (avril–juin, septembre–octobre) est un vrai chiffre d'affaires pour les opérateurs AL avec un pricing correct, pas un simple remplissage lifestyle.

---

## Six stratégies d'investissement — et ce qu'elles rapportent vraiment

Il n'y a pas une seule « partie Algarve ». Six stratégies coexistent avec des profils risque-rendement très différents.

Stratégie	Rendement brut	Net sur coût total	Meilleures zones	Risque principal
Location résidentielle longue	4,0–5,8 %	2,5–3,5 %	Faro, Loulé ville, Portimão, Olhão	Loi NRAU (expulsions 12–24 mois)
AL (courte durée)	6,5–10,5 %	2,5–4,5 %	Albufeira, centre Lagos, Carvoeiro, Vilamoura, Quarteira	Contention municipale + application du Règlement UE 2024/1028
Rénovation-revente	marge 20–35 % (ou zéro)	s.o.	Vieux Faro, centre Olhão, Tavira, Silves, Lagos Vila	Pénurie d'artisans, autorisations patrimoniales, liquidité de sortie
Off-plan / neuf	s.o.	Appréciation capitale uniquement pendant le chantier	Vilamoura, Almancil, front de mer Lagos, infill Quinta do Lago	Faillite du promoteur, attente de 18–36 mois
Terrain + construction	s.o.	Horizon 2–4 ans	Intérieur Loulé, arrière-pays Lagos, côte ouest	Révisions PDM, raccordements, main-d'œuvre
Commercial / agrotourisme	5–9 % net	5–9 % net	Intérieur Monchique, São Brás ; centres Faro/Loulé	Compétence de l'opérateur, liquidité de niche

Les deux premières représentent 90 % de ce que les investisseurs font réellement. Les autres sont réelles mais spécialisées.

## Lecture par sous-région

À lire en parallèle de [where-to-buy-in-the-algarve](#) pour le style de vie et la géographie. L'angle ici est purement investissement : rendement, exposition réglementaire, réalisme de l'appréciation.

### Lagos

- **AL brut** : 6,5–9 %. **Long terme brut** : 4,0–4,8 %.
- **Réglementaire** : cadre de « zones de conflit » signalé par la municipalité ; contention plausible 2026–27.
- **Verdict** : appréciation toujours présente sur l'arc Meia Praia / Porto de Mós ; prime AL réelle mais marché déjà encombré. La différenciation (design, photographie, pricing dynamique) compte plus aujourd'hui qu'en 2022.

## Carvoeiro / Lagoa

- **AL brut** : 6–8 %. **Long terme brut** : 4,5–5,5 %.
- **Réglementaire** : Lagoa permissive, pas de contention active.
- **Verdict** : ennuyeux au meilleur sens du terme. Demande anglo-saxonne prévisible, liquidité mature, réglementation légère. Plafond bas, plancher haut.

## Albufeira / Olhos de Água

- **AL brut** : 7–10 % au décile supérieur, mais coûts de gestion et usure les plus élevés de l'Algarve. **Long terme brut** : ~4 % (suroffre).
- **Réglementaire** : *premier dans la file* pour des règles AL municipales plus strictes — étudie activement des zones de conflit.
- **Verdict** : génère encore du cash-flow, mais porte le risque réglementaire à queue longue le plus élevé de l'Algarve. Achetez avec ce risque intégré au prix, pas supposé absent.

## Vilamoura (Loulé)

- **AL brut** : 6–8 %. **Long terme brut** : 4,0–4,7 %.
- **Réglementaire** : contention possible dans les cœurs urbains denses. Les règles de copropriété sont déjà le régulateur de facto (certaines résidences interdisent l'AL par acte).
- **Verdict** : le pipeline neuf premium maintient les prix fermes. Surveillez l'inflation du condominio dans les résidences plus anciennes — 4 000 €/an de condominio est normal, avec appels de fonds extraordinaires réels.

## Quinta do Lago / Vale do Lobo (Almancil)

- **AL brut** : 3,5–5,5 %. Les prix ont dépassé les loyers.
- **Verdict** : actif-trophée, pas actif de rendement. Achetez ici pour l'appréciation, le style de vie et la couverture de change. Quinta do Lago affiche un instantané idealista récent à ~11 170 €/m<sup>2</sup> (+34,6 % en glissement annuel) — notez qu'il s'agit d'un segment mince où les moyennes bougent fortement sur peu de transactions ; à traiter comme indicatif, pas comme « le prix ». Liquidité : 6–18 mois pour vendre au prix demandé.

## Loulé (ville)

- **AL brut** : petit marché. **Long terme brut** : 5,0–6,0 % — le meilleur de l'Algarve pour le buy-and-hold résidentiel.
- **Verdict** : le choix contrarian. Peu de glamour, forte discipline de rendement. Demande portugaise toute l'année.

## Quarteira

- **AL brut** : 7–9 %. **Long terme brut** : 4,8–5,5 %.
- **Verdict** : peu sexy mais fonctionnel. L'AL orienté volume fonctionne. Un pricing moins premium signifie moins de risque baissier si l'AL se resserre encore.

## Faro

- **AL brut** : 5–7 %. **Long terme brut** : 5,5–6,5 %.
- **Réglementaire** : pas encore de restrictions municipales.
- **Verdict** : le marché résidentiel le plus sous-évalué de l'Algarve. Aéroport, université (~9 000 étudiants), hôpital, administration régionale — demande non touristique toute l'année. Forte option long terme. Prime de rénovation en vieille ville pour AL boutique.

## Olhão

- **AL brut** : 7–9 % sur rénovations bien situées en vieille ville. **Long terme brut** : 5,0–5,8 %.
- **Verdict** : gentrification début à milieu. La rénovation-revente fonctionne *si* vous avez un artisan. Le cœur historique finira par attirer la contention — entrez avant, pas après.

## Tavira

- **AL brut** : 6–8 %. **Long terme brut** : 4,5–5,5 %.
- **Verdict** : orienté style de vie, appréciation modeste, downside protégé. Idéal pour les profils « retraité avec revenu locatif ».

## Côte ouest (Sagres / Vila do Bispo / Aljezur) et intérieur

- **AL brut** : 5–8 % (saison estivale courte) ; intérieur plus mince.
- **Verdict** : prime de style de vie, pas de rendement. La rareté du terrain et des règles strictes de périmètre urbain limitent le downside ; le pool de demande est petit. L'intérieur (Monchique, Silves, São Brás, Alcoutim) est un jeu de land-banking ou d'agrotourisme, pas une stratégie de rendement.

---

# Mathématiques de rendement : exemples chiffrés

Tous les chiffres sont des cas médians réalistes pour 2026. Les résultats réels varient de  $\pm 25$  %. Mais-Valias modélisées à 14–24 % effectif (inclusion à 50 % aux taux progressifs IRS conformément au §12 de CANONICAL\_FACTS — le forfait de 28 % sur 100 % du gain a été supprimé pour les non-résidents après 2023).

## Exemple A — Appartement T2 à 350 k€ à Albufeira, AL

Poste	Montant
Prix d'achat	350 000 €
IMT — barème progressif actuel, non-HPP (note : régime forfaitaire 7,5 % pas encore opérationnel)	18 500 €
Imposto de Selo (0,8 %)	2 800 €
Juridique + due diligence	3 000 €
Mobilier + setup AL (RNAL, kit incendie, photographie)	18 000 €
<b>Coût total in</b>	<b>392 300 €</b>
Revenu brut AL (occupation 60 %, ADR 130 € mixte)	28 500 €
Commissions de plateformes (Airbnb/Booking ~14 % mixte)	-4 000 €
Ménage	-4 800 €
Charges, internet, condominio	-3 400 €
Réserve maintenance (4 % du revenu)	-1 140 €
Gestion AL (20 % du net après plateformes)	-4 900 €
Assurance AL + IMI + admin	-1 250 €
<b>Net avant impôt</b>	<b>9 010 €</b>
IRS (28 % forfaitaire sur le net, ou Cat. B simplifiée — modélisé à ~25 % effectif)	-2 250 €
<b>Net après impôt</b>	<b>6 760 €</b>
<b>Rendement net sur coût in</b>	<b>1,72 %</b>
<b>Rendement brut sur prix d'achat</b>	<b>8,1 %</b>

Lecture : un « appartement AL Algarve à 8 % » délivre moins de 2 % net une fois la comptabilité honnête. Le rendement de brochure survit rarement à la pile de coûts.

Si l'IMT 7,5 % non-résident devient opérationnel avant l'acte (et qu'aucune dérogation ne s'applique), l'IMT sur cette transaction monte à **26 250 €** — soit environ 800 €/an de rendement effectif en moins une fois amorti.

## Exemple B — Villa à 600 k€ à Lagos, AL

Poste	Montant
Prix d'achat	600 000 €
IMT (barème progressif, non-HPP) + Imposto de Selo	40 800 €
Juridique + due diligence	4 500 €
Mobilier + setup AL	30 000 €
<b>Coût total in</b>	<b>675 300 €</b>
Revenu brut AL (villa T3 + piscine, occupation 60 %, ADR 280 €)	61 300 €
Commissions plateformes (~14 %)	-8 600 €
Ménage, piscine, jardin	-10 800 €
Charges, internet	-3 800 €
Réserve maintenance (5 %)	-3 100 €
Gestion AL (22 %)	-11 600 €
Assurance + IMI	-2 600 €
<b>Net avant impôt</b>	<b>20 800 €</b>
IRS (~25 % effectif)	-5 200 €
<b>Net après impôt</b>	<b>15 600 €</b>
<b>Rendement net sur coût in</b>	<b>2,31 %</b>
<b>Rendement brut sur prix d'achat</b>	<b>10,2 %</b>

La villa de Lagos illustre pourquoi l'AL « a meilleure mine » à prix plus élevés — les pourcentages bruts sont similaires mais le cash-flow net absolu est plus grand, et l'appréciation contribue davantage. Ajoutez 4–5 % d'appréciation annuelle et le TRI total grimpe à ~6–7 % sur un horizon de 5 ans.

Si l'IMT 7,5 % non-résident devient opérationnel : l'IMT monte à **45 000 €** — et à moins que l'acheteur ne prenne la dérogation de loyer modéré sur 36 mois ( $\leq 2\,300$  €/mois, incompatible avec l'AL), l'IMT plus élevé est permanent.

## Exemple C — Appartement 280 k€ à Faro, location longue

Poste	Montant
Prix d'achat	280 000 €
IMT (progressif non-HPP) + imposto de selo	11 800 €
Juridique + ameublement léger	6 400 €
<b>Coût total in</b>	<b>298 200 €</b>
Loyer brut (1 150 €/mois × 12)	13 800 €
Réserve vacance	-380 €
Gestion (8 %), maintenance, assurance, IMI, condominio	-3 080 €
<b>Net avant impôt</b>	<b>10 340 €</b>
IRS — note : <b>taux de 10 %</b> sous la Lei 9-A/2026 si le bail est ≥3 ans et ≤2 300 €/mois (régime de renda moderada), sinon 25 % Cat. F	-1 030 €
<b>Net après impôt (renda moderada)</b>	<b>9 310 €</b>
<b>Rendement net sur coût in</b>	<b>3,12 %</b>
<b>Rendement brut sur prix d'achat</b>	<b>4,93 %</b>

Le cas Faro long terme a l'air faible en titre mais offre un **rendement net supérieur à l'AL d'Albufeira** ci-dessus — avec un vingtième de la charge opérationnelle. Le taux IRS de 10 % de la renda moderada 2026 (Lei 9-A/2026, valable jusqu'en 2029) améliore matériellement l'économie de la location longue pour la première fois en une décennie.

## Exemple D — Villa 1,2 M€ Quinta do Lago, cas d'appréciation

Pas un jeu de rendement. AL brut 3–4 % ; locations longues coincées à ~2,5–3,5 % brut. Le cas est l'appréciation : à un CAGR conservateur de 4 %, 1,2 M€ aujourd'hui valent ~1,78 M€ dans 10 ans. Net des coûts de vente (5–6 %), Mais-Valias (inclusion à 50 % au barème progressif, ~14–24 % effectif) et change, le TRI hors location s'établit à environ 4,5–6 % — plus 50–80 nuits/an d'usage personnel que l'acheteur valorise en privé. La liquidité est réelle mais lente : 6–18 mois pour vendre au prix demandé.

# Pile fiscale pour investisseurs, 2026 (corrigée)

Les chiffres ci-dessous correspondent à CANONICAL\_FACTS.md. Vérifiez avec un conseiller fiscal portugais avant de signer.

## IMT (droit de mutation)

Règles en vigueur à mai 2026 :

- **HPP et non-HPP résidentiel, barème progressif** — voir [taxes-and-costs](#) pour les tranches complètes. Marginal supérieur à 7,5 % au-delà de 1 150 853 €.
- **Forfait 7,5 % non-résident (Lei 9-A/2026) : approuvé le 6 mars 2026, decreto-lei autorizado promulgué le 12 mai 2026, PAS ENCORE OPÉRATIONNEL** en attente de publication au DR du DL (attendue mi-2026). Une fois en vigueur, il s'applique à *toute* acquisition par non-résident d'un bien résidentiel urbain, indépendamment du prix.
- **Cinq dérogations** au forfait de 7,5 % : (1) acheteur déjà résident fiscal PT ; (2) acheteur devient résident dans les 2 ans (remboursement IMT) ; (3) émigrant portugais acquérant un logement ; (4) bien loué en « renda moderada » ( $\leq 2\,300$  €/mois) pendant au moins 36 mois durant les 5 premières années ; (5) acheteur en service officiel de l'État portugais à l'étranger.
- **Terrain rural** : 5 % forfaitaire. **Terrain à bâtir / commercial** : 6,5 % forfaitaire.

Pour les investisseurs, la dérogation qui compte est la location en renda moderada — incompatible avec l'AL, possible avec un locataire long terme à moins de 2 300 €/mois. Faites le calcul : sur l'Algarve côtier de prix médian (350–600 k€), une obligation de renda moderada coupe le revenu brut mais économise assez d'IMT pour valoir la peine d'être modélisée.

## Imposto de Selo

0,8 % sur le prix d'achat. 0,6 % supplémentaire sur la valeur de l'hypothèque, si financée.

## IMI (annuel)

0,3–0,45 % du VPT pour les biens urbains ; ruraux à 0,8 %. Les communes côtières d'Algarve sont typiquement à 0,30–0,38 %. Le VPT est généralement de 50–70 % de la valeur de marché, donc l'IMI effectif sur la valeur de marché est de 0,15–0,30 %.

## AIMI (surtaxe patrimoniale)

Détenteur	Abattement	Taux
Individuel	600 000 € VPT	0,7 % / 1,0 % / 1,5 % (paliers à 1 M€, 2 M€)
Couple, déclaration conjointe	1 200 000 € VPT	0,7 % / 1,0 % / 1,5 % (paliers à 2 M€, 4 M€)
Société portugaise	Aucun — 0,4 % dès 1 €	1,0 % au-dessus de 1 M€ VPT ; 7,5 % si liste noire offshore

La structuration sociétaire bat rarement la détention personnelle en dessous d'un portefeuille d'environ 2 M€ parce que l'abattement AIMI de 600 k€ est perdu dès le premier euro.

## IRS sur revenu locatif

- **Cat. F (résidentiel) par défaut** : 25 % forfaitaire sur le revenu locatif net.
- **Renda moderada ( $\leq 2\,300$  €/mois, contrat  $\geq 3$  ans)** : **taux de 10 %** sous la Lei 9-A/2026, valable jusqu'en 2029. Amélioration matérielle de l'économie locative longue.
- **Durées fixes plus longues** (5+, 10+, 20+ ans) : réductions de taux supplémentaires — voir [traditional-long-term-rental](#).
- **AL (Cat. B)** : le régime simplifié taxe 35 % du chiffre d'affaires brut (65 % réputé en charges). La comptabilité organisée permet la déduction des charges réelles, y compris les intérêts d'emprunt.

## Plus-values à la cession

- **Résidents** : 50 % du gain au barème progressif IRS (13–48 %). Correction d'inflation après 24 mois. Exonération par remploi pour HPP.
- **Non-résidents (post-2023, toujours en vigueur 2026)** : le forfait de 28 % sur 100 % du gain a été supprimé. Le traitement par défaut est désormais **inclusion à 50 % aux taux progressifs IRS**, les revenus mondiaux étant pris en compte uniquement pour la détermination du taux (pas comme base imposable portugaise). Le taux effectif pour la plupart des non-résidents se situe entre 14 et 24 % en moyenne mixte.
- L'ancien forfait de 28 % sur 100 % du gain reste nominalement optionnel mais est rarement le meilleur choix.

## IFICI / NHR 2.0

Le NHR classique a fermé aux nouvelles adhésions le 31 décembre 2023. Le IFICI l'a remplacé depuis le 1er janvier 2024 — 20 % forfaitaire sur le revenu portugais qualifiant, éligibilité étroite (professions hautement qualifiées en recherche/innovation/santé/technologie). **Les pensions étrangères ne sont PAS exonérées sous IFICI** (c'est la rupture la plus matérielle avec l'ancien NHR). **Le revenu passif locatif ne qualifie pas** pour les avantages IFICI. Les règles standards s'appliquent à la plupart des investisseurs qui arrivent.

---

# Alojamento Local — état réglementaire, 2026

Le cadre après le **DL 76/2024** (en vigueur le 1er novembre 2024) :

- Moratoire national sur les nouvelles licences : **levé**.
- Licences **transférables à la vente** à nouveau — a restauré l'essentiel de la valeur capitale pré-2023 du stock AL licencié.
- **CEAL** (taxe extraordinaire AL) : **abrogée**.
- **Réautorisation quinquennale** : **abrogée**. Les enregistrements sont désormais permanents au niveau national.
- **Contention municipale** est désormais la question réglementaire vivante — les municipalités peuvent rédiger leur propre RMAL avec zones de conflit, plafonds de densité, limites temporelles.

## Règlement UE 2024/1028 — effectif le 20 mai 2026

C'est la seconde chaussure à surveiller. À partir du 20 mai 2026, le Règlement UE 2024/1028 oblige les plateformes de location courte durée (Airbnb, Booking, VRBO) à :

- Recueillir et afficher un numéro d'enregistrement unique par hôte sur chaque annonce.
- Partager les données mensuelles d'activité des hôtes avec les États membres via un point d'entrée numérique unique.
- **Retirer les annonces non conformes.**

L'acte de transposition portugais et le régime de sanctions n'ont pas été publiés à la mi-mai 2026. Implication pratique : si l'enregistrement AL de votre bien n'est pas propre — y compris pour les acheteurs de stock à licence en zone grise — le risque d'annonce est désormais structurel, pas théorique.

## Panorama commune par commune, Algarve, mi-2026

Município	Position	Statut de contention
Albufeira	Restrictive — étudié des zones de conflit	Contention formelle probable 2026–27
Loulé (Vilamoura, Quarteira)	Prudent	Possible dans les cœurs denses
Lagos	Cadre de zones de conflit signalé	Possible 2026–27
Lagoa (Carvoeiro)	Permissif	Aucune active
Portimão	Mixte — Praia da Rocha surveillée	À l'étude
Faro	Permissif	Aucune active
Olhão	Permissif	Aucune active
Tavira	Permissif	Aucune active
Vila Real Sto. António	Permissif	Aucune active
Aljezur, Vila do Bispo	Permissif (inventaire minuscule)	Aucune

## Base opérationnelle

- **Confirmez que l'AL est autorisé avant le CPCV.** Lisez le RMAL de la commune et la carte de contention. C'est l'étape de due diligence la plus importante.
- **Habitabilité** : licença de utilização en place. Le stock « à réhabiliter » ne peut être enregistré tant que le permis d'usage n'est pas réémis.
- **Enregistrement via le RNAL** (Balcão do Empreendedor). Numéro provisoire en ~10 jours ouvrés ; la commune dispose de 60 jours pour s'y opposer.

- **Obligatoire** : livre de réclamations physique et en ligne, kit de sécurité incendie (extincteur par 100 m<sup>2</sup>, détecteurs de fumée, plan d'évacuation), assurance multirisque AL (250–500 €/an), trousse de premiers secours, plaque d'identification.
  - **Déclaration des hôtes** : tout hôte non portugais via SIBA dans les 3 jours ouvrés (géré automatiquement par Airbnb / Booking avec intégration activée).
  - **Déclaration fiscale** : l'AT reçoit directement les données de revenu des plateformes via DAC7. Sous-déclarer n'est plus faisable.
  - **Sanctions** : exploitation AL sans enregistrement : amendes de 2 500 € à 44 890 €. Les inspections ASAE et GNR existent.
- 

## Réalité de la location longue durée

Les investisseurs issus de systèmes juridiques anglo-saxons sous-estiment systématiquement la loi portugaise du bail.

- **Contrats NRAU** : durées fixes de 1 à 5 ans ; renouvellement automatique si aucune partie ne dénonce dans la fenêtre légale. Un contrat de 5 ans qui se renouvelle une fois devient une occupation de fait de 10 ans.
- **Augmentations de loyer** : annuelles, plafonnées par le coefficient étatique (~2,0–2,4 % ces dernières années).
- **Expulsion pour impayé** : 12–24 mois via le Balcão Nacional do Arrendamento, plus long si le locataire est vulnérable. Pas de voie rapide.
- **Expulsion pour usage propre du bailleur** : restreinte, préavis de 6 mois, risque de contestation judiciaire.
- **Cautions** : 2 mois typiquement, pas d'escrow — reste sur le compte du bailleur.
- **Régime de renda moderada (Lei 9-A/2026)** : loyer ≤ 2 300 €/mois + durée ≥ 3 ans débloque IRS à 10 %, dérogation IMT et déduction IRS côté locataire. Vraie incitation économique, mais avec vrai verrouillage.

Filtrez les locataires brutalement : 2 mois de caution + 2 mois d'avance + référence employeur + fiador pour les locataires étrangers sans historique de crédit local. Un mauvais locataire portugais est un problème de 24 mois, pas de 60 jours.

---

# Gestion immobilière — ce que 22 % achète réellement

Niveau	Honoraires	Comprend
Long terme, light-touch	5–8 % du loyer	Sourcing locataire, contrat, encaissement
Long terme, service complet	8–12 % du loyer	Ci-dessus + maintenance, factures, rapport annuel
AL plateforme seule (hybride DIY)	10–15 % du revenu	Channel manager + dynamic pricing seulement
AL service complet	18–25 % du revenu	Plateforme, pricing, ménage, check-in, comm. invités, maintenance
AL villa premium	22–30 % + coût-plus	Tout ce qui précède + conciergerie, jardiniers, techniciens piscine

Auto-gérer un AL en Algarve coûte encore 4 500–7 500 €/an en frais réels avant de compter le temps du propriétaire (consommables ménage, logiciels comme PriceLabs ou Hospitable, refresh photo, commissions plateformes 14–17 %, frais de paiement 1,5–3 %, avenant assurance AL, conformité annuelle kit incendie et livre de réclamations).

Vérifiez toujours les références en interrogeant 2–3 propriétaires actuels. Les volumes de revenus signifient peu ; ce qui compte est ce qui vous est rapporté et la transparence de la comptabilité ménage, commissions plateformes et dégâts.

## Financement pour investisseurs, 2026 (corrigé)

### Taux — à la mi-mai 2026

- **Euribor 3M** : 2,283 %
- **Euribor 6M** : 2,548 % (l'indice dominant dans le stock portugais à taux variable, selon le BdP mars 2026)
- **Euribor 12M** : 2,860 %

Source : fixings EMMI, BPstat. Citez avec date et réserve « à la date du » — ces valeurs bougent chaque semaine.

### Spreads et produit

- **Spreads non-résidents** : typiquement Euribor + 1,0 % à +1,5 %.
- **Spreads résidents** : typiquement Euribor + 0,5 % à +1,2 %.
- **Offres mixtes** (3–5 ans fixes à 3,0–3,8 % puis indexé à Euribor 6M) largement disponibles.

- **Stress test** : le BdP exige des banques qu'elles testent la capacité de l'emprunteur à l'indice **+3 pp** (en révision en 2026 — possiblement plus haut). Modélisez votre DSTI à Euribor +300 pb minimum.

## LTV par profil d'acheteur (pratique de marché, pas réglementation)

Profil	LTV typique
Résident, résidence principale	80–90 %
Résident, résidence secondaire / investissement	70–80 %
Non-résident UE/EEE	65–75 %
Non-résident Royaume-Uni / hors-UE	60–70 %
Non-résident société	50–65 %

Le cadre macroprudentiel du BdP plafonne formellement le LTV à 90 % (HPP résidents), 80 % (résidence secondaire) et 70 % (non-HPP/investissement). Pour les non-résidents spécifiquement, les banques appliquent des LTV de pratique de marché de 60–75 % — c'est une convention commerciale, pas une loi, et cela varie d'une banque à l'autre.

## Points de souscription

- **DSTI  $\leq 50$  %** selon la recommandation du BdP, avec exceptions limitées à 60 %. Les banques visent 35–40 % sur le revenu mensuel net documenté.
- **Revenu étranger** accepté mais converti à des taux conservateurs et partiellement décoté.
- **Revenu locatif** du bien cible compté à 60–70 % du brut projeté.
- **Évaluation du bien** par un évaluateur enregistré CMVM détermine le LTV — pas le prix d'achat. L'évaluation bancaire arrive souvent 5–15 % sous le prix sur le produit premium.
- **Déductibilité des intérêts** : pour la location résidentielle Cat. F, les intérêts d'emprunt sont déductibles. Pour l'AL Cat. B en régime simplifié (35 % réputé imposable), pas de déduction séparée des intérêts ; la comptabilité organisée la permet.

Voir [how-to-get-a-mortgage-in-portugal-using-foreign-income](#) pour la texture banque par banque.

# Analyse des risques

## Réglementaire

- **Probabilité élevée 2026–28** : Albufeira, Lagos et Loulé rédigent une contention AL municipale pour des zones définies.
- **Probabilité moyenne** : seuil AIMI abaissé ou taux relevé sur la détention individuelle au-dessus de 1 M€.

- **Risque actif maintenant** : retrait par les plateformes selon le Règlement UE 2024/1028 à partir du 20 mai 2026 — vos papiers d'enregistrement doivent être propres.
- **Probabilité faible** : revirement national du DL 76/2024 (nécessiterait un nouveau cycle politique et une majorité).

## Climat

- **Sécheresse / rationnement d'eau** est le risque le plus matériel. 2023–2024 ont vu des restrictions municipales sur le remplissage des piscines et l'arrosage des jardins. La centrale de dessalement d'Albufeira reste en évaluation environnementale. Préférez les biens avec récupération d'eau de pluie ou forage ; évitez les villas avec très grandes pelouses.
- **Incendies de forêt** se concentrent à l'intérieur (Monchique, São Brás, nord de Silves). Les biens urbains côtiers ont une exposition feu minimale.
- **Montée du niveau de la mer / érosion côtière** : matériel sur des tronçons de Vale do Lobo, Quarteira, Praia de Faro (Ilha de Faro) — les études de l'APA ont signalé le recul des dunes. Évitez la première ligne de plage où le recul est documenté, sauf si vous acceptez un risque de queue très longue.

## Saturation

- Albufeira / Praia da Rocha : sans doute déjà saturée pour l'AL. Croissance des prix plus mince, plus de concurrence, plus de pression politique.
- Lagos, Carvoeiro, Vilamoura : marge avant saturation mais le nouveau pipeline (surtout Vilamoura) est significatif.
- Faro, Olhão, Tavira, Loulé : nettement sous-approvisionnés vs demande.

## Change

- Les mouvements GBP/EUR de 8–15 % en un an sont routiniers depuis le Brexit.
- L'EUR/USD a oscillé entre 1,10 et 1,18 sur 2025–2026 avec assouplissement de la Fed et de la BCE.
- Fixez au moins 50 % du prix d'achat via un forward FX (forward 12 mois typiquement 0,5–1,0 % du spot) dès que le CPCV est signé.

## Liquidité

- Sous-500 k€ bien situé côtier : 60–120 jours médiane.
- 500 k€–1 M€ villas : 4–9 mois.
- 1–3 M€ villas : 6–18 mois.
- 3 M€+ : 9–24 mois, plus long avec tout défaut (orientation, état, litige de copropriété).

---

# Les erreurs que les investisseurs continuent de faire

Pour l'inventaire complet, voir [mistakes-to-avoid-when-investing-in-the-algarve](#). Les cinq qui font le plus mal :

1. **Acheter des appartements touristiques sans vérifier l'autorisation AL.** Vérifiez toujours le RMAL et la carte de contention de la commune *avant* le CPCV.
  2. **Confondre rendement de brochure et rendement net.** Un brut de 7 % devient un net de 3 % une fois 22 % de gestion + ménage + charges + IRS + IMI + assurance chargés honnêtement.
  3. **Occupation / ADR optimistes.** Les agents vendeurs citent ADR de pic × 365 nuits. La réalité est 55–70 % d'occupation mixte, ADR de pic atteint 6–10 semaines/an.
  4. **Utiliser l'avocat préféré du vendeur.** Conflit d'intérêts manuel. Engagez le vôtre, anglophone, avec spécialisation immobilière.
  5. **Oublier l'AIMI.** Deux biens à 700 k€ en personne physique franchissent 1,2 M€ cumulé en VPT → l'AIMI mord. Planifiez la structure de détention avant, pas après.
- 

## Conclusion

L'Algarve en 2026 est un marché à deux vitesses. Les actifs-trophées du Triangle d'Or composent vite sur de petits volumes de transaction (traitez les instantanés comme indicatifs, pas comme « le prix »). La côte touristique saturée produit du cash-flow sous des règles qui se resserrent. Les marchés de travail sous le radar — Faro, Olhão, ville de Loulé — délivrent les meilleurs rendements ajustés au risque si vous pouvez tolérer une appréciation plus lente.

Les investisseurs qui réussissent partagent quatre habitudes : ils vérifient les règles AL commune par commune avant de signer ; ils modélisent le net, pas le brut ; ils font un stress-test à Euribor +300 pb et revenu -25 % ; et ils engagent un conseil indépendant du vendeur. Ceux qui ne le font pas paient un « droit d'inscription » de 15–25 % — parfois plus.

Ce guide est une information, pas un conseil. Le paquet fiscal 2026 est encore en cours de mise en œuvre ; le règlement européen sur la location courte durée s'applique ce mois-ci ; la contention municipale est fluide. Confirmez les points réglementaires et fiscaux avec un conseiller portugais qualifié avant de signer.

---

## Lectures associées

- [where-to-buy-in-the-algarve](#) — la carte-maîtresse par sous-région pour le style de vie et la géographie. À lire en parallèle de ce guide.
  - [taxes-and-costs-of-buying-property-in-portugal](#) — référence complète IMT/IMI/AIMI/Mais-Valias pour 2026.
  - [mistakes-to-avoid-when-investing-in-the-algarve](#) — le compagnon en 25 erreurs de ce guide.
  - [traditional-long-term-rental](#) — mécanique NRAU et régime de renda moderada 2026 en profondeur.
  - [passive-property-investor-guide](#) — le spectre de passivité entre SIGI/FII/AL/longue durée, pour les investisseurs qui veulent une exposition sans charge opérationnelle.
-

# Comment 2nd Haus peut vous aider

Nous menons un **conseil à l'investisseur côté acheteur** en Algarve. Cela signifie un mandat payant qui vous représente, vous, pas le vendeur — filtrage par sous-région contre votre objectif de rendement, vérification de faisabilité AL (RMAL, zones de contention, restrictions d'acte), modélisation complète de la pile de coûts incluant les scénarios IMT 7,5 %, due diligence structurelle et juridique avec conseil indépendant, et négociation. Nous facturons un honoraire fixe par mandat, communiqué d'emblée ; nous ne touchons aucune commission de vendeurs, promoteurs ou banques.

Si vous pesez un bien : un **audit immobilier** payant (~1 200 €) vous donne le même dossier rendement/risque que nous produirions pour notre propre acquisition. Si vous pesez le marché en général : un **appel stratégique de 45 minutes** clarifie typiquement laquelle des six stratégies ci-dessus convient à votre capital, votre horizon et votre tolérance à la charge opérationnelle.

Réservez sur [2ndhaus.pt](https://2ndhaus.pt) — ou envoyez le lien du bien et nous vous dirons s'il vaut les honoraires d'audit avant que vous ne payiez.

---

## Sources

### Primaires

- **Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março** — DR (paquet fiscal du logement ; régime IMT 7,5 % non-résident)
- **Decreto-Lei n.º 76/2024, de 23 de outubro** — DR (cadre AL)
- **Règlement UE 2024/1028** — EUR-Lex (partage des données de location courte durée ; effectif 20 mai 2026)
- **Banco de Portugal — limites LTV, DSTI et maturité** — [bportugal.pt](https://bportugal.pt)
- **BPstat — Euribor par échéance** — [bpstat.bportugal.pt](https://bpstat.bportugal.pt)
- **INE — Statistiques des Prix du Logement au Niveau Local** — [ine.pt](https://ine.pt) (médiane Algarve 3 139 €/m<sup>2</sup>, année complète 2025)
- **Ofício Circulado AT n.º 40129/2026** — barèmes IMT 2026
- **Portaria n.º 352/2024/1 e 52-A/2025/1** — cadre IFICI

### Lectures complémentaires

- PwC Portugal — Fiscalité immobilière 2026, Barèmes IMT 2026
- Cuatrecasas — TVA réduite et avantages fiscaux logement
- Idealista — Explicatif IMT 7,5 % non-résidents
- ECO — Promulgation du paquet fiscal logement, 12-05-2026
- Essential Algarve — 1,8 Md€ de tourisme 2025

*Dernière mise à jour 15 mai 2026. Vérifié contre CANONICAL\_FACTS.md au 2026-05-15. Ce guide est rafraîchi trimestriellement ; le statut opérationnel de l'IMT 7,5 % non-résident et la texture d'application du Règlement UE 2024/1028 seront mis à jour dès que le decreto-lei autorizado sera publié et que l'acte de transposition portugais entrera en vigueur.*

PACK · 02

# TL;DR

- L'Algarve n'est pas un marché unique. Ce sont plus de trente sous-marchés distincts répartis sur seize municipalités, avec un écart de prix au mètre carré d'environ 8x entre le moins cher et le plus cher.
- La décision la plus importante que prend un acheteur est la sous-région, pas le bien. Se tromper sur ce point et aucune due diligence sur l'annonce ne rattrapera le résultat.
- Méfiez-vous des moyennes. La médiane régionale de l'Algarve est un artefact statistique ; le seul chiffre qui compte est le prix de biens comparables effectivement transactés dans les mêmes 3 à 5 rues, au cours des 12 derniers mois.

**Donnée-clé 2026.** Médiane du prix de transaction en Algarve (INE, données annuelles 2025 publiées en avril 2026) : **3 139 €/m<sup>2</sup>**. Instantané des prix demandés idealista pour Quinta do Lago (février 2026) : **11 170 €/m<sup>2</sup>**, +34,6 % en glissement annuel sur un segment étroit. L'écart de 3,6x entre ces deux chiffres — l'un une médiane de transaction, l'autre un instantané de prix demandés sur une poignée deancements de marque — c'est précisément le sujet de ce guide.

---

## L'Algarve N'est Pas un Marché Unique

Si vous demandez à dix personnes où se trouve le « meilleur » endroit pour acheter en Algarve, vous obtiendrez dix réponses différentes — et la plupart peuvent avoir raison. La région, c'est 150 kilomètres de littoral plus une bande intérieure substantielle, seize municipalités, plus de trente sous-marchés distincts, et des écarts de prix d'environ **8x** entre Alcoutim (autour de 1 100 €/m<sup>2</sup>) et les villas de Quinta do Lago (8 000–18 000 €/m<sup>2</sup>). Techniquement les deux sont de « l'immobilier en Algarve ». Ils n'ont rien d'autre en commun.

La chose la plus utile que ce guide peut vous enseigner, c'est de **résister aux moyennes**. Trois moyennes auxquelles résister spécifiquement :

1. **La moyenne régionale de l'Algarve.** 3 139 €/m<sup>2</sup> (INE 2025) ne vous dit rien d'utile sur une maison de ville à Tavira ou un appartement front de mer à Lagos. C'est le point médian d'une distribution si large que le point médian est dénué de sens.
2. **La médiane nationale portugaise.** 2 076 €/m<sup>2</sup> (INE 2025) est encore moins utile. Les médianes nationales mélangent Lisbonne, Porto, l'Alentejo et Trás-os-Montes ; elles ne décrivent pas l'Algarve.
3. **Les gros titres sur les prix demandés au niveau de la ville.** Quinta do Lago à 11 170 €/m<sup>2</sup> est un instantané de prix demandés idealista sur un segment étroit où deux ou trois lancements neufs de marque (Sutaya, Azuya parmi eux) déplacent matériellement la moyenne. C'est indicatif, ce n'est pas le prix.

Choisissez d'abord la sous-région. Ensuite, ne regardez que les données de cette sous-région. À l'intérieur, regardez les données pour le type de bien spécifique et le segment de rue que vous voulez vraiment. Tout ce qui vient avant est du bruit.

Ce guide est la référence géographique maîtresse du corpus 2nd Haus. *Invest in the Algarve* en apporte la surcouche orientée investisseur (micro-marchés AL, rendement par zone, exposition réglementaire) et renvoie ici pour la géographie. *The Algarve Beyond the Beaches* est l'approfondissement spécialisé sur l'intérieur. *Lifestyle Buyer Guide* mappe les huit archétypes de mode de vie sur la sous-région.

### Chiffres 2026 à retenir, pour orientation :

- Médiane du prix de transaction en Algarve 2025 (INE) : **3 139 €/m<sup>2</sup>**.
- Médiane Portugal 2025 : **2 076 €/m<sup>2</sup>** (+16,8 % en glissement annuel).
- Part des acheteurs étrangers dans les transactions portugaises en 2025 : **27,6 %** (INE) — en baisse depuis le pic de 31 % en 2023. En Algarve la part est bien plus élevée : largement au-dessus de 50 % sur les marchés côtiers, 80 %+ à Lagos, 90 %+ dans les poches de neuf de luxe à Tavira et dans le Golden Triangle.
- L'intérieur a mené la croissance 2025 : São Brás de Alportel +17,7 %, Silves +11,8 %. Ce qui est bon marché ne le reste pas.

---

## Géographie de l'Algarve 101

Sept axes naturels. Mémorisez-les et le reste du guide prendra immédiatement sens.

**1. Côte Ouest / Costa Vicentina.** Atlantique, de Sagres jusqu'à Odeceixe. Sagres, Aljezur, Carrapateira, Arrifana, Odeceixe. Pays du surf, parc naturel protégé, faible densité, plus venté, étés plus frais, plages brutes. Prime de mode de vie, décote immobilière par rapport à la côte sud.

**2. Algarve Occidental / Barlavento.** De Lagos à Portimão. La bande premium de la côte sud. Lagos, Praia da Luz, Burgau, Salema, Alvor, Portimão, Carvoeiro, Lagoa, Ferragudo. Climat doux, anglophone, cœur à forte présence anglo-saxonne de l'Algarve. Deux des trois clusters d'écoles internationales de la région.

**3. Algarve Central.** D'Albufeira à Quarteira. Le cœur touristique. Le tourisme de masse est le plus dense ici, les appartements de resort en tours dominant, le volume d'AL est le plus élevé — et les municipalités sont les plus agressives dans la restriction des nouvelles licences de location courte durée.

**4. Le Golden Triangle.** Petite enclave de luxe à l'intérieur de la municipalité de Loulé. Quinta do Lago, Vale do Lobo, Vilamoura, plus le tissu connecteur autour d'Almancil. L'immobilier résidentiel le plus cher du Portugal hors Lisbonne et Cascais. Écoles internationales, golf de championnat, santé privée, l'anglais comme langue de travail.

**5. Algarve Oriental / Sotavento.** De Faro à la frontière espagnole. Faro, Olhão, Fuseta, Tavira, Cabanas, Manta Rota, Vila Real de Santo António. Abrisé du vent atlantique, eau plus chaude toute l'année, îles-barrières sableuses, rythme plus lent, prix plus bas, plus portugais, plus de retraités, moins de construction. La partie de la région qui se gentrifie le plus rapidement.

**6. Frontière Espagnole.** Vila Real de Santo António, Castro Marim, Altura, Monte Gordo. L'extrême est. Moins cher que le reste de la côte sud, accès facile aux supermarchés espagnols et à l'aéroport de Séville, sous-valorisé par la plupart des acheteurs étrangers simplement parce qu'ils ne conduisent jamais si loin à l'est.

**7. Intérieur / Serra et Barrocal.** Monchique, São Brás de Alportel, intérieur de Loulé, Alte, Querença, Salir, Silves, Alcoutim. Plus frais, plus vert, vues sur la montagne, villages traditionnels, les mètres carrés les moins chers de la région — mais en hausse rapide à mesure que les acheteurs côtiers débordent vers l'intérieur. L'approfondissement complet sur l'intérieur se trouve dans *The Algarve Beyond the Beaches*.

---

# Tableau Récapitulatif des Sous-Régions (2026)

Sous-région	Fourchette €/m <sup>2</sup> 2026	Tendance YoY	% acheteur étranger	Profil
Quinta do Lago	8 000–18 000 €	+20–34 %*	95 %+	Enclave ultra-luxe
Vale do Lobo	7 000–15 000 €	+12–18 %	90 %+	Ultra-luxe, légèrement plus ancien
Vilamoura	5 000–8 000 €	+10–12 %	85 %	Marina, golf, résidentiel fermé
Almancil	4 500–7 500 €	+12 %	80 %	Hub du Golden Triangle
Lagos	4 500–6 500 €	+10 %	82 %	Capitale expat anglophone
Ferragudo	4 500–6 500 €	+8 %	70 %	Village de pêcheurs boutique
Carvoeiro / Lagoa	4 000–6 000 €	+8 %	75 %	Falaises, expats matures
Praia da Luz	4 000–5 500 €	+7 %	80 %	Petit village familial
Tavira	3 000–5 500 €	+6–8 %	92 % (luxe)	Charme, forte présence retraitée
Albufeira	3 000–5 000 €	+3–5 %	65 %	Cœur touristique, AL restreint
Sagres / Aljezur / Salema	3 500–5 500 €	+9 %	60 %	Surf, prime de mode de vie
Olhão	2 500–4 500 €	+25–40 % (3 ans)	55 %	Gentrification rapide
Faro	2 500–4 500 €	+5 %	35 %	Capitale, toute l'année, université
Loulé (ville)	2 500–4 500 €	+6 %	30 %	Vraie ville portugaise
Quarteira	2 500–4 000 €	+4 %	50 %	Côte moins chère, volume d'AL
Alvor / Portimão	2 500–4 000 €	+5 %	55 %	Grand public
Cabanas / Manta Rota	2 500–4 000 €	+6 %	45 %	Côte est tranquille
VRSA	1 800–3 200 €	+5 %	30 %	Frontière espagnole

Sous-région	Fourchette €/m <sup>2</sup> 2026	Tendance YoY	% acheteur étranger	Profil
Monchique	1 500–3 000 €	+8 %	40 %	Montagne, alternatif + retraite
São Brás / Alte / intérieur	1 200–2 750 €	+12–18 %	25 %	Rural, traditionnel

\*Les +34,6 % en glissement annuel de Quinta do Lago (idealista, février 2026) sont un instantané sur un segment étroit de prix demandés, pas des médianes de transaction. L'échantillon de luxe de Quinta est assez petit pour qu'une poignée de lancements neufs de marque déplace matériellement la moyenne. Traitez-le comme indicatif, pas comme parole d'évangile.

**Note sur les sources.** Les fourchettes sont des estimations de travail construites à partir des prix demandés idealista, des médianes de transaction INE (médiane régionale Algarve 3 139 €/m<sup>2</sup>, 2025), des séries Confidencial Imobiliário, et de notre propre vision transactionnelle. Les prix demandés courent typiquement 3 à 6 mois en avance sur les prix de transaction ; la méthodologie INE a du retard mais c'est la série de transactions de référence.

## Approfondissements — Les Principales Villes

Chaque ville a l'essentiel : prix, qui achète, ce qui fonctionne, ce qui ne fonctionne pas, tendance. L'analyse plus longue par ville se trouve dans *Invest in the Algarve* (angle rendement) et *Lifestyle Buyer Guide* (angle mode de vie).

### Lagos

**Prix (2026) :** 4 500–6 500 €/m<sup>2</sup> typique ; villas premium côtières 5 000–7 000+ €/m<sup>2</sup>. Moyennes idealista pour la ville 5 066–5 474 €/m<sup>2</sup>.

La capitale officieuse de l'Algarve résident étranger. Centre historique fortifié, marina, restaurants toute l'année, une infrastructure expat anglophone qu'il a fallu trente ans pour construire et qu'on ne peut pas reproduire rapidement ailleurs. Part d'acheteurs étrangers ~82 %, basculant vers la demande américaine depuis 2024. Maisons de ville de la vieille ville 500 k€–1,5 M€ rénovées ; T2 dans la zone de la marina 350–800 k€ ; villas avec terrain à Meia Praia et Porto de Mós 800 k€–4 M€+. AL sur la liste de surveillance municipale mais pas encore restreint ; rendements nets de 4–6 % sur des T2 bien situés.

**Idéal pour.** Acheteurs qui veulent une vraie ville européenne avec du support en anglais, une communauté toute l'année, et la volonté de payer une prime pour ne pas devoir conduire partout.

**Contre.** Prix premium ; très touristique de juin à septembre ; aucune école internationale de premier rang dans Lagos même (Vale Verde à Burgau est à 15 min), ce qui surprend les familles américaines.

**Tendance.** Mature avec une pression haussière continue, particulièrement portée par les Américains sur le haut de gamme.

### **Praia da Luz**

**Prix (2026) :** 4 000–5 500 €/m<sup>2</sup> typique ; villas vue mer poussent à 6 500+ €/m<sup>2</sup>.

Petit village calme à 7 km à l'ouest de Lagos avec une plage de sable plate et une place principale. Familles britanniques et néerlandaises — plus calme que Lagos, plus facile avec des enfants.

**Idéal pour.** Retraités, familles avec jeunes enfants, acheteurs de résidence secondaire qui veulent du calme plutôt que de l'effervescence.

**Contre.** Endormie en hiver, choix de restaurants limité hors saison, un seul supermarché.

**Tendance.** Mature, croissance lente et régulière.

### **Alvor et Portimão**

**Prix (2026) :** Portimão 2 500–3 500 €/m<sup>2</sup> ; Praia da Rocha 3 000–4 500 €/m<sup>2</sup> ; Alvor 3 000–4 500 €/m<sup>2</sup>.

Portimão est le deuxième plus grand centre urbain de l'Algarve — ville qui travaille, avec un hôpital, un campus universitaire, un port commercial, une population portugaise toute l'année. Praia da Rocha est son quartier balnéaire en tours. Alvor est un charmant village de pêcheurs immédiatement à l'ouest.

**Idéal pour.** Acheteurs cherchant du rendement prêts à accepter du produit-commodité (Praia da Rocha) ; retraités expats d'entrée de gamme dans Portimão même ; Alvor pour le charme du village de pêcheurs avec accès à une grande ville.

**Contre.** Praia da Rocha est un stock daté, forte concurrence AL, faible appréciation du capital.

**Tendance.** Praia da Rocha mature et en ralentissement ; Alvor en hausse ; centre de Portimão sous-valorisé et en gentrification lente.

### **Carvoeiro et Lagoa**

**Prix (2026) :** Carvoeiro 4 000–6 000 €/m<sup>2</sup> ; ville de Lagoa 3 000–4 500 €/m<sup>2</sup>. Environ 910 k€ achètent typiquement une villa de 220–320 m<sup>2</sup> en bon état.

La ville la plus photogénique de l'Algarve perchée sur la falaise. Communauté expat plus âgée, britannique et irlandaise, remarquablement fidèle. Lagoa est la ville administrative à l'intérieur de Carvoeiro. La Nobel Algarve British International School a son campus principal de Lagoa ici.

**Idéal pour.** Retraités britanniques, acheteurs de résidence secondaire qui veulent une vie pédestre sur la falaise, familles utilisant Nobel Lagoa.

**Contre.** Très britannique dans son ambiance — si ce n'est pas ce que vous cherchez, regardez ailleurs. La topographie fait que beaucoup de biens ont des escaliers et un stationnement limité.

**Tendance.** Mature, appréciation régulière, faible risque.

## Ferragudo

**Prix (2026) :** 4 500–6 500 €/m<sup>2</sup> dans le cœur du village ; maisons traditionnelles rénovées dépassent 7 000 €/m<sup>2</sup>.

Petit village de pêcheurs de l'autre côté de l'estuaire de l'Arade face à Portimão. Le cœur historique est protégé au titre du patrimoine — préserve l'atmosphère, tue la stratégie de rendement via AL. Les acheteurs viennent pour le mode de vie, pas pour le rendement.

**Idéal pour.** Acheteurs qui veulent un vrai village portugais avec proximité des services de Portimão et des plages de Carvoeiro.

**Contre.** Les contraintes AL tuent le rendement ; stationnement de village ; touristique au pic estival.

**Tendance.** Mature, premium, à offre contrainte.

## Albufeira

**Prix (2026) :** 3 000–5 000 €/m<sup>2</sup> typique ; poches de Falésia et « Vieille Ville » poussent plus haut.

L'épicentre touristique de l'Algarve. Deux visages : le cœur chaotique du tourisme de masse (Areias de São João, la bande de la Vieille Ville) et les enclaves de resorts plus tranquilles (Olhos de Água, Falésia, Sesmarias, Salgados, Galé). La municipalité la plus restrictive en matière d'AL en Algarve — zones de confinement désignées dans certaines parties du centre historique, restrictions plus agressives annoncées. Les nouvelles licences AL dans les zones centrales deviennent de plus en plus difficiles. Les licences existantes se transfèrent avec le bien (DL 76/2024) et ont gagné en valeur de ce fait — mais la municipalité peut encore fermer les nouvelles.

**Idéal pour.** Acheteurs de rendement avec une licence AL existante déjà en place ; acheteurs de resort qui veulent une vie nocturne pédestre ou des équipements de marque.

**Contre.** Refroidissement à l'extrémité commodité ; risque réglementaire AL ; saisonnalité sévère (la Strip est morte de novembre à mars).

**Tendance.** Refroidissement sur le stock commodité, mature sur le premium/de marque.

## Vilamoura

**Prix (2026) :** 5 000–8 000 €/m<sup>2</sup> standard ; neuf premium pousse vers 10 000 €/m<sup>2</sup>.

Un resort planifié de A à Z à partir des années 70 — marina de 1 000 anneaux, quatre parcours de golf de championnat, casino, résidentiels fermés. La ville la plus « internationale » de l'Algarve. Colégio Internacional de Vilamoura sur site. Marché AL solide avec des rendements nets de 5–7 % sur des T2 bien situés.

**Idéal pour.** Golfeurs, gens de marina, retraités expats toute l'année, familles utilisant le CIV, acheteurs de neuf de marque.

**Contre.** Manque l'âme d'une ville portugaise organique. Charges de copropriété 200–600 €/mois (souvent plus) — budgétez. Risque de produit commodité neuf dans la zone marina où l'offre monte.

**Tendance.** Premium, en hausse, avec une nouvelle offre en haut de gamme ajoutant de la capacité.

## Quarteira

**Prix (2026) :** 2 500–4 000 €/m<sup>2</sup>.

Le voisin populaire de Vilamoura. Des tours alignent le front de mer, prix ~moitié de ceux de Vilamoura, volume d'AL significatif.

**Idéal pour.** Acheteurs de rendement prêts à détenir du stock commodité en tour ; locaux ; acheteurs d'entrée de gamme sur la côte.

**Contre.** Risque de suroffre sur des immeubles plus anciens des années 80 avec entretien différé ; ambiance grand public.

**Tendance.** Stable ; certains immeubles plus anciens sont en suroffre.

## Almancil

**Prix (2026) :** 4 500–7 500 €/m<sup>2</sup> ; zones de villas environnantes (Vale Formoso, Quinta Verde) poussent à 8 000+ €/m<sup>2</sup>.

Le hub de services du Golden Triangle — où les résidents de Quinta do Lago et de Vale do Lobo font leurs courses et envoient leurs enfants à Nobel Almancil. Le cluster le plus dense d'agences immobilières de luxe, de banques privées et de services haut de gamme en Algarve.

**Idéal pour.** Familles utilisant Nobel Almancil qui n'ont pas besoin de vivre à l'intérieur de Quinta do Lago ou de Vale do Lobo ; acheteurs qui veulent les services du Golden Triangle sans les prix du Golden Triangle.

**Contre.** La ville d'Almancil même est fonctionnelle plutôt que charmante ; il faut une voiture pour tout.

**Tendance.** En hausse, en suivant le Golden Triangle.

## Quinta do Lago

**Prix (2026) :** 8 000–18 000 €/m<sup>2</sup>. L'instantané de prix demandés idealista de février 2026 rapporte 11 170 €/m<sup>2</sup>, +34,6 % en glissement annuel — mais c'est un segment notoirement étroit où les moyennes bougent brutalement sur une poignée de lancements neufs de marque. **Traitez-le comme un instantané indicatif, pas comme le prix.** Le prix d'entrée en villa se situe maintenant au-dessus de 2 M€.

L'apex du luxe en Algarve — domaine de 2 000 acres, trois parcours de golf de championnat, lac, country club, réseau routier interne lui donnant une ambiance de campus. La plupart des maisons sont des villas individuelles de 400–800 m<sup>2</sup> sur des parcelles privées. Part d'acheteurs étrangers 95 %+ (Royaume-Uni, Irlande, Belgique, France, Allemagne, Suisse, États-Unis).

**AL.** Autorisé mais la plupart des propriétaires utilisent peu ou pas du tout — ils ont acheté pour l'usage, pas pour le rendement. Quand elles sont utilisées commercialement, les villas premium peuvent se louer 15 000–50 000 €/semaine en haute saison.

**Idéal pour.** Familles globalement mobiles qui veulent une enclave de luxe gérée ; retraités UHNW ; investisseurs trophée.

**Contre.** Tarification premium, charges du domaine, homogénéité esthétique. Liquidité fine en haut de gamme — la revente prend du temps.

**Tendance.** En hausse marquée sur les prix demandés ; offre contrainte ; le segment est assez petit pour qu'un trimestre calme puisse faire bouger le titre.

## Vale do Lobo

**Prix (2026) :** 7 000–15 000 €/m<sup>2</sup>. Idealista rapporte des moyennes autour de 7 400 €/m<sup>2</sup> — matériellement en-dessous de Quinta do Lago.

Le frère aîné, plus décontracté — construit plus tôt (à partir des années 60), orienté autour de deux parcours de golf (Royal et Ocean) et de l'iconique place de plage Praça. Ambiance plus relax que Quinta do Lago.

**Idéal pour.** Acheteurs qui veulent la qualité du Golden Triangle, le golf et l'accès à la plage à des prix légèrement inférieurs à QdL.

**Contre.** Une partie du stock de villas plus anciennes a besoin de rénovation ; les charges du domaine s'appliquent.

**Tendance.** En hausse, écart plus étroit avec Quinta do Lago qu'il y a cinq ans.

## Loulé (ville)

**Prix (2026) :** 2 500–4 500 €/m<sup>2</sup> dans le centre historique, plus bas en périphérie.

Une vraie ville portugaise — marché couvert qui fonctionne, marché du samedi, calendrier culturel (Carnaval, Med Festival), part de résidents étrangers significativement plus basse que sur la côte (~30 %). Siège administratif de la municipalité élargie de Loulé, qui contient le Golden Triangle.

**Idéal pour.** Acheteurs qui veulent la vie d'une ville portugaise authentique avec proximité de l'aéroport de Faro (20 min), des services d'Almancil (15 min) et de la campagne intérieure ; acheteurs exclus du prix sur la côte.

**Contre.** Pas de plage à pied ; scène de restauration en amélioration mais encore plus étroite que Lagos ou Tavira.

**Tendance.** Sous-valorisée. L'écart entre les prix de Loulé et ceux d'Almancil (15 minutes au sud) est l'un des arbitrages les plus frappants de la région.

## Faro

**Prix (2026) :** 2 500–4 500 €/m<sup>2</sup>.

La capitale régionale, qui abrite l'aéroport international, l'Université de l'Algarve, l'hôpital régional. La seule véritable infrastructure urbaine du sud du Portugal. Part de résidents étrangers la plus basse parmi les grandes villes de l'Algarve (~35 %), ce qui est précisément ce que certains acheteurs veulent.

**Idéal pour.** Résidents à l'année, acheteurs priorisant l'accès à l'aéroport (aéroport de Faro à 10 min), nomades numériques, professionnels, familles universitaires.

**Contre.** Pas de vraie plage dans la ville même ; le centre a des pans sous-rénovés ; les touristes tombent rarement amoureux de Faro comme ils tombent amoureux de Lagos ou Tavira.

**Tendance.** Stable en hausse, sous-valorisée par rapport à des villes côtières de taille comparable.

## Olhão

**Prix (2026) :** 2 500–4 500 €/m<sup>2</sup> et en hausse rapide. Gains cumulés 2023–2026 dans la fourchette 25–40 % — l'histoire de gentrification la plus forte de l'Algarve.

Un port de pêche qui travaille et qui, en cinq ans, est devenu l'adresse la plus en vogue de l'Algarve oriental. Le quartier cubiste historique, le marché aux poissons qui tourne, la longue promenade marginale, accès facile par ferry aux îles de la Ria Formosa. Lisboètes exclus des prix, créatifs français et belges, et acheteurs qui achetaient à Lagos mais ne peuvent plus.

**Idéal pour.** Acheteurs qui chassent la plus-value ; vie urbain-village à la lisboète sans les prix de Lisbonne ; résidents à l'année.

**Contre.** Certaines rues sont encore rugueuses ; le port qui travaille est bruyant et sent le poisson (caractéristique, pas défaut, pour le bon acheteur) ; l'offre de stock bien rénové est tendue.

**Tendance.** La plus forte croissance de l'Algarve. Toujours en hausse — mais l'argent facile est passé.

## Tavira

**Prix (2026) :** 3 000–5 500 €/m<sup>2</sup>, neuf de luxe poussant plus haut.

Largement considérée comme la plus jolie ville de l'Algarve oriental — pont romain, château maure, églises du XVII<sup>e</sup> siècle, le fleuve Gilão traversant le centre. Forte communauté de retraités britanniques et nord-européens, économie à l'année, plus élégante et moins britannique que Carvoeiro. Environ 92 % des transactions de neuf de luxe sont étrangères — parmi les segments les plus internationaux de l'Algarve.

**Idéal pour.** Retraités, acheteurs de résidence secondaire qui veulent charme et culture, acheteurs qui préfèrent le climat abrité de l'est.

**Contre.** Accès limité à la plage (la plage est sur l'île de Tavira, atteinte en ferry) ; moins d'options d'écoles internationales qu'en Algarve occidental.

**Tendance.** Appréciation régulière, sans euphorie, faible risque baissier.

## Cabanas, Manta Rota, VRSA

**Prix (2026) :** Cabanas / Manta Rota 2 500–4 000 €/m<sup>2</sup> ; VRSA 1 800–3 200 €/m<sup>2</sup>.

Une succession de villages plus tranquilles à l'est de Tavira plus la frontière espagnole. Cabanas avec sa promenade et son ferry pour l'île-lagune, Manta Rota avec sa longue plage atlantique, Altura,

Monte Gordo. VRSA est la ville-frontière au plan pombalin en damier. Endormie, sableuse, sous-valorisée.

**Idéal pour.** Retraite tranquille, résidence hors saison, amoureux de la plage heureux sans énergie urbaine. VRSA pour les acheteurs priorisant la valeur et un mode de vie bi-pays (l'Espagne de l'autre côté du fleuve).

**Contre.** Tranquille veut dire tranquille — vie nocturne minimale, scène de restauration mince hors saison. VRSA est plus loin de l'aéroport de Faro (50 min), moins de services en anglais.

**Tendance.** En hausse lente à mesure que Tavira pousse les acheteurs vers l'est. VRSA est sans doute la meilleure valeur de la côte sud.

### **Sagres, Aljezur, Salema, Burgau**

**Prix (2026) :** Salema et Burgau 4 000–5 500 €/m<sup>2</sup> ; Sagres 3 500–5 000 €/m<sup>2</sup> ; Aljezur 3 000–4 500 €/m<sup>2</sup>. Le neuf rural premium en Costa Vicentina peut dépasser 6 000 €/m<sup>2</sup>.

La côte ouest et la frange occidentale de la côte sud — pays du surf, faible densité, parc protégé.

**Idéal pour.** Surfeurs, familles qui veulent la nature plutôt que la boutique, acheteurs de mode de vie heureux de conduire jusqu'à Lagos pour les courses, acheteurs de résidence secondaire chassant la prime de rareté.

**Contre.** Plus venté que la côte sud, étés plus frais, moins de services, trajets plus longs vers l'aéroport (1h–1h15 d'Aljezur à Faro), accès limité aux écoles internationales.

**Tendance.** Prix avec prime de mode de vie qui montent plus vite que le stock côtier commodité.

### **Monchique et Barrocal Intérieur**

L'approfondissement sur l'intérieur se trouve dans *The Algarve Beyond the Beaches*. Les acheteurs qui considèrent sérieusement Monchique, São Brás, Alte, Querença, Silves ou Alcoutim devraient lire ce guide plutôt que de se fier à la version compressée ici. Version courte :

- **Monchique :** 1 500–3 000 €/m<sup>2</sup>. Ville de montagne, 600 m d'altitude, sources minérales, communauté de mode de vie alternatif. Risque d'incendie réel mais atténué depuis 2018.
- **São Brás de Alportel :** 2 500–3 600 €/m<sup>2</sup>. A mené la croissance de l'intérieur en 2025 à +17,7 %.
- **Alte, Querença, Loulé rural :** 1 200–2 200 €/m<sup>2</sup>. Villages de carte postale, flexibilité parcelle-et-construction, vie traditionnelle de village portugais.
- **Alcoutim :** ~1 100 €/m<sup>2</sup>, la densité de population la plus faible du Portugal continental.

Schéma transversal à tout l'intérieur : bon marché par rapport à la côte, en hausse rapide sur une base basse, pas de plage à pied, voiture absolument nécessaire, infrastructure expat étrangère tenue mais présente par poches.

# Microclimats

L'Algarve est petite mais climatiquement diverse.

Sous-région	Vent	Temp. d'été	Hiver	Pluie
Sagres / Costa Vicentina	Élevé	22–26 °C	Doux mais venté	Modérée
Lagos / Burgau	Moyen	24–29 °C	Doux	Basse-modérée
Carvoeiro / Lagoa	Moyen-bas	25–30 °C	Doux	Basse
Albufeira / Vilamoura	Bas	26–32 °C	Doux	Basse
Faro / Olhão	Bas	26–32 °C	Doux	Basse
Tavira / Cabanas	Le plus bas	27–33 °C	Le plus doux	La plus basse
Monchique	Variable	24–30 °C (plus frais)	Frais	La plus élevée
São Brás / intérieur	Bas	27–35 °C (plus chaud)	Nuits fraîches	Basse

Trois règles empiriques :

1. **Allez à l'est pour de l'eau plus chaude et moins de vent.** L'eau de Tavira est de 2 à 4 °C plus chaude que celle de Sagres en été.
2. **Allez à l'ouest pour des étés plus frais et un air plus frais.** Sagres dépasse rarement 28 °C même en août. Si vous trouvez les étés de l'Algarve oppressants, la réponse est la Costa Vicentina, pas la climatisation.
3. **Allez à l'intérieur pour de plus grandes amplitudes thermiques.** L'intérieur de Loulé et São Brás voient des journées d'été plus chaudes et des nuits d'hiver plus fraîches que la côte. Monchique reçoit nettement plus de pluie.

# Matchmaker — Meilleures Zones pour des Objectifs Spécifiques

## Meilleures pour le Rendement AL

Rang	Zone	Pourquoi
1	Vilamoura	Demande marina + golf, locataires internationaux à l'année
2	Praia da Rocha (Portimão)	Appartements vue mer à prix relativement bas
3	Quarteira	Stratégie de volume sur stock commodité
4	Albufeira (avec licence existante)	Demande forte, risque réglementaire
5	Vieille ville de Lagos	Rendements premium, saison de 12 mois

**Contexte réglementaire AL.** Le DL 76/2024 (en vigueur depuis le 1er novembre 2024) a rendu les licences AL transférables avec le bien et a rendu les enregistrements permanents, tout en dévoluant le confinement aux municipalités. Le Règlement (UE) 2024/1028 s'applique à partir du **20 mai 2026** et oblige les plateformes à retirer les biens non licenciés. Effet net : les biens disposant déjà d'une licence AL valent davantage qu'il y a deux ans ; la question vivante est de savoir si votre municipalité spécifique évolue vers le confinement.

## Meilleures pour la Location Résidentielle Longue Durée

Rang	Zone	Pourquoi
1	Faro	Économie à l'année, université, hôpital
2	Olhão	Demande LT la plus forte en Algarve oriental
3	Centre de Portimão	Population active, hôpital
4	Ville de Loulé	Économie portugaise à l'année
5	Lagos	Résidents expats à l'année

## Meilleures pour la Retraite

Rang	Zone	Pourquoi
1	Carvoeiro / Lagoa	Communauté mature de retraités britanniques/irlandais
2	Tavira	Charme + climat + accès aux soins
3	Praia da Luz	Tranquille, pédestre, familiale
4	Vilamoura	Services + à l'année + golf
5	Cabanas / Manta Rota	Endormie, chaude, abordable

## Meilleures pour Familles avec Enfants

Rang	Zone	Pourquoi
1	Almancil	Nobel Almancil + services
2	Lagoa / Carvoeiro	Nobel Lagoa + village pédestre
3	Vilamoura	CIV + environnement fermé et sûr
4	Lagos (avec Vale Verde)	Vale Verde à 15 min, vie de ville
5	Faro	Écoles internationales + services urbains

## Meilleures pour Surfeurs

Rang	Zone	Pourquoi
1	Aljezur / Carrapateira	Meilleur surf atlantique, densité la plus faible
2	Sagres	Plusieurs spots en 15 min
3	Lagos occidental (Porto de Mós, Luz)	Équilibre surf + vie de ville
4	Salema / Burgau	Surf plus calme, communauté plus soudée

## Meilleures pour Golfeurs

Rang	Zone	Pourquoi
1	Vilamoura	Quatre parcours de championnat sur le resort
2	Quinta do Lago / Vale do Lobo	Cinq parcours dans le Golden Triangle
3	Carvoeiro (Pestana, Vale da Pinta)	Plusieurs parcours en 15 min
4	Lagos (Espiche, Boavista, Palmares)	Quatre parcours en 20 min

## Meilleures pour la Plus-Value Capital à 5 Ans

Rang	Zone	Pourquoi
1	Olhão	Gentrification toujours en cours
2	Intérieur (São Brás, Silves)	Demande de débordement, base basse
3	Ville de Loulé	Sous-valorisée par rapport à Almancil
4	Aljezur / Costa Vicentina	Prime de mode de vie en expansion
5	VRSA / frontière	Côte sud la moins chère qui rattrape

## Meilleures pour la Préservation du Capital

Rang	Zone	Pourquoi
1	Quinta do Lago	Luxe à offre contrainte
2	Vieille ville de Lagos	Patrimoine protégé, rareté
3	Villas de falaise à Carvoeiro	La topographie limite la nouvelle offre
4	Cœur de Ferragudo	Restrictions AL + protection patrimoniale
5	Centre historique de Tavira	Charme + faible risque baissier

## Meilleures Entrées de Gamme (sous 300 k€)

Rang	Zone	Ce que vous obtenez
1	Intérieur (Alte, Querença, Salir)	Maison de village en pierre à rénover
2	Centre de Portimão	Appartement T2 dans une ville qui travaille
3	VRSA / Monte Gordo	Appartement T2 près de la plage
4	Quarteira (immeuble plus ancien)	Appartement T2 près de la plage
5	Olhão (devenant difficile)	Maison de ville à rénover

## Meilleures Ultra-Luxe (3 M€+)

Rang	Zone	Pourquoi
1	Quinta do Lago	Apex du marché
2	Vale do Lobo	Luxe légèrement plus décontracté
3	Lagos (Meia Praia, Porto de Mós)	Villas premium en front de mer
4	Neuf de marque à Vilamoura	Appartements en front de marina
5	Villa de falaise à Carvoeiro	Trophée par rareté

## Tendances Chaudes 2026

**Olhão.** Gains cumulés de 25–40 % sur 2023–2026. Toujours en hausse, rythme se modérant. Le récit pêcheurs-devenus-créatifs est réel ; le centre historique est fini ; le stock bien rénové est maintenant genuinely rare.

**Ville de Loulé.** L'arbitrage entre la ville de Loulé (2 500–4 500 €/m<sup>2</sup>) et Almancil (4 500–7 500 €/m<sup>2</sup>) est insoutenable. Ville portugaise à l'année avec accès côtier à 15 minutes et accès aéroport à 20 minutes.

**Aljezur et Costa Vicentina.** La tarification avec prime de mode de vie est réelle et s'accélère. Les acheteurs cherchant nature et surf sont de plus en plus disposés à payer des prix de côte pour des biens côtiers-intérieurs parce que l'offre est contrainte par le parc naturel.

**São Brás de Alportel et barrocal intérieur.** +17,7 % en 2025. Les acheteurs exclus des prix de la côte trouvent une valeur réelle 20 minutes au nord.

**Algarve oriental en général.** Toute la bande de Faro à VRSA est repricée à mesure que Lagos et Quinta do Lago manquent d'espace.

## Zones Saturées et en Refroidissement

**Stock commodité d'Albufeira.** Forte offre d'appartements de moyenne hauteur dans la bande d'Areias de São João et zones similaires, risque réglementaire AL, valeurs en capital qui refroidissent. Les poches premium (Falésia, resorts de marque) tiennent la valeur ; la commodité non.

**Tours plus anciennes à Quarteira.** Certains immeubles des années 80 avec entretien différé font face à une suroffre. Les écarts de prix par rapport au stock moderne s'élargissent.

**Praia da Rocha milieu de gamme.** Forte concurrence AL, stock daté, faible appréciation du capital. Les rendements existent mais la classe d'actif n'est pas là où vous voulez composer.

**Une partie du neuf commodité à Quinta do Lago.** Un sous-ensemble de neuf récent est tarifié agressivement par rapport aux références historiques de Quinta. Le vrai luxe continue de performer ; le neuf de volume en haut du marché mérite la question « à quoi ressemblera la revente en 2031 ? ».

---

## Tranches de Budget (2026)

Orientation rapide. Pour une analyse détaillée du prix par produit et par ville, voir les approfondissements par ville ci-dessus et *The Real Cost of Owning*.

- **150–250 k€** : Maison de village en pierre à rénover à l'intérieur (Alte, Querença, Salir, Alcoutim) ; appartement T1 plus ancien à Portimão, Quarteira, VRSA ou Monte Gordo. Ce budget n'achète plus rien à Lagos, Carvoeiro ou dans le Golden Triangle.
- **250–450 k€** : Appartement T2 en périphérie de Lagos, périphérie de Carvoeiro, ou centre de Tavira ; maison de ville T2 rénovée à Olhão, Faro, ville de Loulé ; villa à l'intérieur.
- **450–750 k€** : Maison de ville ou plus petite villa avec piscine dans la zone de Lagos, Carvoeiro, Albufeira ; appartement T3 à Vilamoura ou Lagos centre ; plus grande villa avec terrain à Aljezur, Sagres, barrocal intérieur ; maison traditionnelle rénovée dans le cœur de Ferragudo.
- **750 k€–1,5 M€** : Villa moderne avec piscine en périphérie d'Almancil, banlieues de Lagos, collines de Carvoeiro ; appartement premium dans la marina de Vilamoura, Quinta do Lago, Vale do Lobo ; T3 en front de mer à Praia da Luz, Salema, Tavira.
- **1,5–5 M€** : Villa T3–T4 d'entrée de gamme à Quinta do Lago et Vale do Lobo ; villa premium à Lagos Meia Praia, Porto de Mós, falaises de Carvoeiro ; appartement de programme de marque.
- **5 M€+** : Villa en première ligne golf ou lac à Quinta do Lago ; villa en front de mer à Vale do Lobo, Lagos ; quinta rurale à l'échelle d'une propriété.

**Ajoutez 7–10 %** pour IMT, droits de timbre, frais juridiques et d'enregistrement. Pour les acheteurs non résidents, le taux fixe d'IMT de 7,5 % au titre de la Lei 9-A/2026 (promulguée le 2 mars 2026 ; *decreto-lei autorizado* promulgué le 12 mai 2026) s'applique aux acquisitions résidentielles, avec cinq exceptions (résidents PT existants, acheteurs devenant résidents dans les 2 ans, émigrants portugais de retour, engagements de location à loyer modéré, service de l'État à l'étranger). Confirmez le statut opérationnel à la signature — le DL d'exécution doit être émis au plus tard le 2 septembre 2026.

---

## Cadre de Décision

L'ordre compte. Faites-le dans l'ordre.

**Étape 1 — Définir l'objectif.** Rendement, mode de vie, retraite, famille, plus-value capital, préservation du capital, trophée. Vous pouvez en avoir deux dans un même bien ; vous ne pouvez pas tous les avoir. Choisissez le dominant.

**Étape 2 — Définir les non-négociables de mode de vie.** Pédestre / conduire-pour-tout. École internationale à 15 minutes / pas besoin. Communauté à l'année / OK avec saisonnier. Plage à pied /

OK avec 5–10 minutes en voiture. Maîtrise du portugais / anglais uniquement. Tranquille / énergie urbaine.

**Étape 3 — Fixer le budget honnêtement.** Achat + 7–10 % de taxes et frais, plus mobilier, toute rénovation, plus coûts de portage annuels (IMI, charges de copropriété, assurance, gestion AL le cas échéant). *The Real Cost of Owning* quantifie l'empilement complet.

**Étape 4 — Éliminer des sous-régions.** Utilisez les tableaux matchmaker ci-dessus. La plupart des acheteurs peuvent éliminer 70 % de l'Algarve en 30 minutes une fois les étapes 1 à 3 clarifiées.

**Étape 5 — Visitez les sous-régions survivantes en basse saison.** Février et novembre vous disent la vérité sur une ville. Août non. Praia da Luz en février est un endroit différent de Praia da Luz en août. Idem pour Lagos. Idem pour Albufeira. La visite hors saison est l'étape de due diligence la plus prédictive que vous puissiez accomplir.

**Étape 6 — Ensuite seulement, regardez des biens.** La sélection du bien dans une sous-région est la partie *facile*. La sélection de la sous-région détermine si vous serez heureux et si l'actif performera.

---

## FAQs

**Algarve occidental ou oriental en 2026 ?** Paris différents. L'ouest (Lagos, Carvoeiro, Golden Triangle) est mature avec appréciation régulière et risque baissier limité — un pari de préservation du capital. L'est (Olhão, Tavira, Faro) a connu des gains plus forts en 2023–2026 et dispose sans doute de plus de marge parce qu'il est parti moins cher — un pari de plus-value. L'intérieur est le pari de plus forte croissance sur une base basse.

**Où vont les acheteurs britanniques aujourd'hui ?** Lagos, Carvoeiro/Lagoa, Praia da Luz, Tavira restent dominantes. La nouvelle cohorte d'acheteurs britanniques post-2024 (avec des budgets à l'américaine) atterrit de plus en plus dans le Golden Triangle et le produit premium de Lagos.

**Où achètent les Américains ?** Lagos a vu la plus forte croissance de la part américaine post-2024, suivie par le Golden Triangle. Les Américains tendent vers des biens haut de gamme avec vues mer et services en anglais.

**Où peut-on encore trouver de vraies affaires ?** Barrocal intérieur (Alte, Querença, Salir, São Brás rural), Alcoutim et la vallée du Guadiana, VRSA et la frange frontalière immédiate, vieux appartements à Monte Gordo, centre urbain de Portimão. Aucun n'est plus un secret — mais ils restent significativement moins chers que les bandes côtières.

**Olhão est-il déjà trop tard ?** Les gains les plus faciles de 25–40 % sont passés. Les 5 prochaines années seront plus lentes mais le récit de gentrification est réel et le cœur historique est fini. Les acheteurs purement focalisés sur la plus-value devraient être plus sélectifs ; les acheteurs focalisés sur mode-de-vie-plus-plus-value peuvent encore trouver du stock bien tarifé.

**Où dois-je éviter ?** Nulle part universellement. Sous-segments à surveiller : tours commodité des années 80 à Quarteira et Praia da Rocha avec entretien différé ; stock dépendant d'AL à Albufeira étant donné le risque réglementaire ; neuf tout en haut de la fourchette Quinta do Lago où les prix

ont bougé le plus vite sur un volume mince. Aucun n'est à éviter en bloc ; tous demandent une due diligence plus serrée.

**Quelle est la réalité de l'accès aéroport ?** Faro est le seul aéroport commercial. Temps de trajet : Lagos 50–60 min, Carvoeiro 35 min, Vilamoura 25 min, Quinta do Lago 15 min, Faro 5 min, Tavira 30 min, VRSA 50 min, Aljezur 70 min, Monchique 60 min.

**Écoles internationales — quelle est l'image réelle ?** Trois clusters significatifs : Nobel Algarve (campus de Lagoa + Almancil), Colégio Internacional de Vilamoura, Vale Verde (Burgau, près de Lagos). Si les écoles sont non négociables, vous avez effectivement trois zones d'habitation : Lagos/Burgau, Lagoa/Carvoeiro, et le corridor Golden Triangle/Almancil/Vilamoura. Les options en Algarve oriental sont plus minces.

**Quelle est l'ampleur du risque réglementaire AL ?** Réel mais gérable. Mi-2026 il n'y a pas d'interdiction à l'échelle de l'Algarve ; les municipalités peuvent désigner des zones de confinement au titre du DL 76/2024. Albufeira est la plus active ; Lagos et Loulé surveillent. Les licences existantes sont désormais transférables avec le bien et n'expirent pas. Le Règlement (UE) 2024/1028 à partir du 20 mai 2026 oblige les plateformes à retirer les biens non licenciés — ce qui veut dire qu'un bien avec licence existante vaut plus, pas moins, qu'il y a deux ans.

**L'Algarve est-elle surcotée en 2026 ?** Par rapport à sa propre histoire, oui. Par rapport à des littoraux méditerranéens comparables (prime Costa del Sol, Côte d'Azur, Toscane), non — l'Algarve reste 20–40 % moins chère qu'un produit équivalent en Espagne ou en France. Les segments premium se tarifient agressivement ; les segments intérieurs et orientaux offrent encore une valeur réelle. Il n'y a pas de réponse unique parce qu'il n'y a pas de marché unique de l'Algarve.

---

## Conclusion

Choisissez d'abord la sous-région. Ensuite le bien. L'Algarve récompense les acheteurs qui font ce travail dans le bon ordre ; elle punit ceux qui tombent amoureux d'une annonce dans une ville qu'ils n'ont jamais visitée en février.

La plus grande erreur que nous observons dans le travail de conseil à l'acheteur, c'est que les acheteurs s'ancrent sur la moyenne régionale (3 139 €/m<sup>2</sup> selon l'INE) ou, pire, sur un titre viral de prix demandé (11 170 €/m<sup>2</sup> pour Quinta do Lago) et utilisent l'un ou l'autre de ces chiffres pour juger si une maison de ville spécifique à Tavira ou un appartement spécifique à Lagos est « correctement tarifé ». La moyenne de l'Algarve est un artefact statistique. Le prix que vous devriez prendre comme référence est le prix de biens comparables effectivement transactés dans les mêmes 3 à 5 rues, sur les 12 derniers mois. Tout le reste est du bruit.

Décidez ce que vous voulez. Visitez en février. Puis achetez.

# Lectures complémentaires

- **The Algarve Beyond the Beaches** — l'approfondissement spécialisé sur l'intérieur : Monchique, São Brás, Alte, Querença, Silves, Alcoutim.
- **Invest in the Algarve** — surcouche orientée investisseur : micro-marchés AL, rendement par zone, exposition réglementaire. Renvoie ici pour la géographie.
- **Lifestyle Buyer Guide** — les 8 archétypes de mode de vie et comment chacun se mappe sur la sous-région.
- **Retirement in Portugal** — pour les retraités : santé, marchabilité, séquençage fiscal.
- **First Home in Portugal** — acheteurs d'entrée de gamme : exonération HPP, IMT Jovem, pile fiscale de base.

---

## Comment 2nd Haus peut vous aider

Nous sommes un conseil côté acheteur. Nous ne mettons pas en vente ; nous représentons les acheteurs. Pour les décisions de géographie en Algarve spécifiquement :

- **Appel de briefing sur sous-région (90 min, 350 €)**. Vous apportez objectif + budget + non-négociables ; nous vous guidons à travers les 3 à 5 sous-régions qui correspondent réellement, et les 25+ qui non. Vous économise environ 40 heures d'auto-recherche et beaucoup de voyages de prospection gaspillés.
- **Mandat de recherche immobilière (représentation complète d'agent acheteur)**. Honoraires fonction de la tranche de budget et du périmètre. Nous sourçons, présélectionnons, visitons, négocions, et gérons la pile juridique/fiscale/structuration.
- **Audit de bien unique (600 €)**. Vous avez un bien spécifique en tête ; nous auditons les comparables de rue, le titre, le statut AL, les risques structurels et la liquidité probable de revente.

Réservez un rendez-vous de cadrage sans engagement de 20 minutes sur [2ndhaus.pt](https://2ndhaus.pt).

---

## Sources

### Sources primaires :

- INE — **Estatísticas de Preços da Habitação ao Nível Local** (données annuelles 2025, publiées en avril 2026 ; médiane Algarve 3 139 €/m<sup>2</sup>, médiane nationale 2 076 €/m<sup>2</sup>, part des acheteurs étrangers 27,6 %).
- DL n.º 76/2024, de 23 de outubro — cadre AL actuel, en vigueur depuis le 1er novembre 2024.
- Règlement (UE) 2024/1028 — EUR-Lex — partage de données sur les locations courte durée, s'applique à partir du 20 mai 2026.
- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — DR — paquet fiscal habitation, incluant IMT non-résident fixe de 7,5 % (opérationnel sous réserve du DL d'ici le 2 septembre 2026).

**Lectures complémentaires (sources secondaires, prix demandés et commentaire de marché) :**

- Idealista — Quinta do Lago luxury living and property prices 2026 (source du chiffre de 11 170 €/m<sup>2</sup> février 2026 en prix demandés ; segment étroit, indicatif).
- Idealista — House prices rise 16.8% to €2,076 per m<sup>2</sup>
- Investropa — Housing Prices in the Algarve 2026
- Compass Property Sales — Tavira market predictions 2026
- Properstar — Olhão housing price

**Écoles citées :** Nobel Algarve British International School, Vale Verde International School, Colégio Internacional de Vilamoura.

---

*Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié par rapport à CANONICAL\_FACTS.md (2026-05-15). C'est la référence géographique maîtresse de l'Algarve dans le corpus 2nd Haus ; mise à jour trimestrielle ou lors de modifications législatives matérielles.*

PACK · 03

# L'Immobilier Portugais Sans les Tracas d'Être Bailleur

- **TL;DR** : L'immobilier portugais « passif » qu'un propriétaire absent peut détenir en moins de cinq heures par mois rapporte **3 % à 5 % net** après impôt portugais — et non les 6 % à 9 % annoncés dans les brochures. Tout ce qui dépasse est un emploi à temps partiel déguisé en investissement.
- **TL;DR** : Les « rendements garantis » des résidences de marque expirent presque toujours après 3 à 5 ans, sont calculés sur le prix net (et non sur le coût total) et sont déduits de vos semaines d'usage personnel. Faites votre underwriting sur les années non garanties, pas sur le chiffre d'appel.
- **TL;DR** : Depuis novembre 2024, les licences AL **se transmettent avec le bien** (DL 76/2024). L'idée selon laquelle « il faut re-licencier après l'achat », encore répandue dans les guides anciens, est fautive. La vraie variable de revente est le statut de zone de contenção, pas la licence en elle-même.

## Reality check 2026 — rendement net véritablement passif, après impôt portugais, après gestionnaire

- **Location résidentielle longue durée, entièrement déléguée** : 2,5 % à 3,5 % net après impôt portugais pour un non-résident.
- **AL full-service dans un emplacement Algarve tier-1** : 4 % à 5 % net une bonne année, 2 % à 3 % une année faible.
- **Résidence de marque avec rental pool, après garantie** : 2,5 % à 4 % net plus les semaines d'usage propriétaire.
- **Parts de FII portugais ouvert / SIGI** : 3 % à 5 % net de distribution, avec liquidité mensuelle (FII) ou instantanée (SIGI).

Les rendements d'appel de 8 % à 12 % qui dominent les supports marketing supposent que *vous* faites le travail. Payez quelqu'un de compétent pour le faire correctement et la majeure partie de l'écart disparaît.

## I. Le mythe du « set and forget »

Chaque pitch deck de vente d'AL sur plan, chaque brochure de résidence de marque, chaque annonce de villa algarvine digne d'Instagram répète la même promesse : achetez l'actif, donnez-nous les clés, encaissez le chèque. *Set and forget. Mailbox money. Vraiment passif.* C'est l'une des idées les plus systématiquement mal vendues de l'immobilier portugais.

Ce guide est du côté de l'acheteur. Il définit ce que « passif » signifie réellement en heures de calendrier et en euros, parcourt les six véhicules qui peuvent véritablement offrir une exposition sans gestion et compare les rendements nets réalistes de 2026 *après gestionnaire, impôt et coûts de sortie*. La réponse honnête est qu'une exposition à l'immobilier portugais inférieure à cinq heures par

mois existe — mais elle rapporte rarement plus de 5 % net, et la structure qui la délivre n'est presque jamais celle au chiffre brut le plus attractif sur la brochure.

Ce guide est écrit pour :

- Des investisseurs étrangers disposant de **200 k€ à 2 M€ de capital d'allocation** (pas de capital lifestyle).
- Des propriétaires qui **vivent à l'étranger, visitent le Portugal 1 à 2 fois par an** et qui dimensionnent à 3 %–4 % net.
- Des acheteurs qui détiennent déjà leur résidence principale en pleine propriété et qui traitent l'immobilier portugais comme **une allocation de bilan, pas un revenu**.

Si vous comptez être fréquemment au Portugal, exploiter le bien vous-même, ou avez besoin du loyer pour vivre, vous n'êtes pas un investisseur passif — vous êtes un propriétaire-exploitant, et ce sont plutôt les guides *traditional-long-term-rental* ou *invest-in-the-algarve* qui s'appliquent.

## 2. Le spectre de la passivité

Tous les investissements « passifs » ne sont pas également passifs. Voici comment les principales options se classent réellement selon l'implication du propriétaire :

Niveau	Véhicule	Heures/mois du propriétaire	Rendement net typique (2026)	Liquidité
<b>100 % passif</b>	Actions SIGI, FII ouvert	0–1 (revue des relevés)	3 %–5 %	Élevée à moyenne
<b>95 % passif</b>	Résidence de marque avec rental pool	1–2	2,5 %–4 % (souvent garantie les premières années)	Faible
<b>90 % passif</b>	Crowdfunding immobilier (diversifié)	<1	5 %–7 % livré (8 %–10 % annoncé)	Bloqué jusqu'à la sortie
<b>80 % passif</b>	Location résidentielle longue durée avec gestionnaire	2–4	2,5 %–3,5 % net d'impôt	Faible
<b>60 % passif</b>	AL avec gestionnaire full-service	4–8	3 %–5 % net d'impôt	Faible
<b>30 % passif</b>	AL auto-géré à distance avec équipe de ménage	15–30	5 %–7 % net d'impôt	Faible
<b>0 % passif</b>	AL entièrement exploité par le propriétaire	40+	7 %–10 % (brut de votre propre travail)	Faible

Sous la ligne **60 % passif**, l'investissement devient un emploi, quel que soit le marketing de l'opérateur. Le reste de ce guide se concentre sur les niveaux supérieurs, avec un regard sans complaisance sur l'AL-avec-gestionnaire-full-service car c'est ce qu'achètent la plupart de nos clients dans la fourchette 350 k€–800 k€.

## 3. Véhicule 1 — Propriété directe avec gestionnaire

C'est la voie « passive » la plus courante chez les investisseurs étrangers au Portugal. Vous achetez un appartement ou une villa, vous remettez les clés à un gestionnaire, et vous touchez (l'essentiel) du loyer. Il existe deux sous-modèles, et les confondre est la plus grosse erreur que nous voyons.

### 3A. Location résidentielle longue durée avec gestionnaire

Vous signez un bail d'habitation (1, 3 ou 5 ans typiquement) sous le régime NRAU. Une société de gestion s'occupe de la sélection du locataire, de l'administration du contrat, de l'encaissement du loyer, des relevés mensuels, de l'entretien léger et de la déclaration fiscale annuelle.

**Économie typique 2026** : honoraires du gestionnaire 5 %–10 % du loyer mensuel ; placement de locataire (one-off) 50 %–100 % d'un mois de loyer ; réserve d'entretien 0,5 %–1 % de la valeur du bien/an ; IMI 0,3 %–0,45 % du VPT ; assurance 200–500 €/an ; vacance ~1 mois tous les 3 ans. Les rendements bruts s'élèvent à **3,8 %–4,7 %** à Lisbonne prime, **4 %–6 %** sur le littoral algarvin, **5 %–7 %** à Porto.

#### Exemple chiffré — T2 à Lisbonne en longue durée, propriétaire non-résident

- Prix d'achat : 450 000 €
- Loyer mensuel : 1 800 € (rendement brut 4,8 %)
- Loyer annuel : 21 600 €
- Honoraires de gestion (8 %) : –1 728 €
- Placement de locataire amorti (bail 5 ans, 1 mois d'honoraires) : –360 €
- Réserve d'entretien (0,7 %) : –3 150 €
- IMI : –650 €
- Assurance : –280 €
- Charges de copropriété (part propriétaire) : –720 €
- **Net avant impôt sur le revenu** : 14 712 € (3,27 % du prix)
- IRS Categoria F portugais (28 % forfaitaire sur loyer net pour non-résidents) : –4 119 €
- **Net après impôt** : 10 593 € → **2,35 % de rendement net-d'impôt**

C'est le chiffre réaliste, entièrement délégué, non-résident, après-impôt-portugais sur une location longue durée prime à Lisbonne. Ce n'est pas mauvais — ce n'est simplement pas ce que disait l'annonce. **Note** : si le contrat est signé au niveau *renda moderada* ( $\leq 2\,300$  €/mois,  $\geq 3$  ans) sous la Lei 9-A/2026, le taux d'IRS du bailleur passe de 28 % à **10 %** jusqu'en 2029, ce qui porte le même exemple à ~3,0 % net.

### 3B. AL (Alojamento Local) courte durée avec gestionnaire full-service

Vous achetez un bien en zone touristique, vous l'enregistrez au RNAL comme AL, et vous confiez l'intégralité de l'exploitation à une société spécialisée. Elle commercialise l'annonce, gère les réservations, fait les check-ins, le ménage, le linge, l'entretien, le support voyageur, la comptabilité et l'enregistrement SEF. Vous recevez un relevé mensuel et un virement.

#### Honoraires de gestionnaire 2026, Portugal :

Région / service	Fourchette d'honoraires
AL full-service Algarve	18 %–28 % du revenu net de réservation
Villa premium Algarve (piscine, jardin, conciergerie)	25 %–35 %
AL urbain Lisbonne / Porto	18 %–25 %
Comporta / littoral alentejano	25 %–30 %
Frais de mise en ligne	300–800 € one-off

Les coûts d'exploitation AL — gestion, ménage (souvent refacturé au voyageur), services, assurance obligatoire, conformité RNAL, commissions de plateformes — consomment typiquement **30 %–40 % du revenu brut** avant impôt portugais.

#### Exemple chiffré — T2 en AL en Algarve, gestion full-service, propriétaire non-résident

- Prix d'achat : 350 000 €
- Revenu brut de réservation : 38 000 €/an (chiffre réaliste, non agressif, full-service)
- Honoraires de gestion (22 % du revenu net) : –7 500 €
- Services, internet, consommables : –2 400 €
- Assurance AL + copropriété : –1 400 €
- IMI + conformité RNAL : –900 €
- Réserve d'entretien + remplacement (1,5 %) : –5 250 €
- **Net avant impôt** : 20 550 € (5,87 % du prix)
- Impôt portugais (AL Categoria B, régime simplifié, coefficient 35 % appliqué au brut, taxé au barème IRS pour non-résident ; supposer ~25 % effectif) : ≈ –3 300 €
- **Net après impôt** : ~17 250 € → **4,93 % de rendement net-d'impôt**

C'est véritablement attractif — mais seulement si quatre conditions sont remplies :

1. Le gestionnaire est compétent (un grand « si » — voir §8 vetting).
2. L'emplacement permet 60 %+ d'occupation sur l'année.
3. L'unité se trouve dans une freguesia qui n'est **pas** en zona de contenção municipale fermée aux nouveaux AL.
4. Rien ne casse : aucune plainte de voyageur, aucun litige d'assurance, aucun changement de conformité.

Faites tomber l'occupation de 65 % à 50 % — un mauvais été — et le rendement net se rapproche des 2,5 %.

### Ce qui a changé en 2024–2026 (et ce que les anciens guides ont eu faux)

- **Les licences AL sont transférables avec le bien depuis le 1er novembre 2024** sous le DL 76/2024. L'acheteur hérite de l'enregistrement RNAL existant. Il n'a **pas** besoin de re-licencier après l'achat. Cela contredit pratiquement tout le contenu pré-2025 sur l'AL portugais destiné aux investisseurs — y compris des versions antérieures de ce guide.
- **La CEAL (contribution extraordinaire AL) a été abrogée** par le même décret. L'obligation de réautorisation quinquennale a également disparu — les enregistrements sont permanents, sous réserve de *contenção* municipale.
- **Le Règlement UE 2024/1028 s'applique à partir du 20 mai 2026**, obligeant les plateformes à retirer les annonces non licenciées et standardisant les données que les États membres peuvent exiger. La transposition portugaise est encore en cours de finalisation ; tablez sur un contrôle plateforme plus strict à partir du second semestre 2026.
- **Ce qui reste le plus important pour la revente** : le statut de *zona de contenção* de la freguesia spécifique. Dans une *zona de contenção*, aucun nouvel enregistrement AL n'est délivré, ce qui rend l'unité licenciée *plus* précieuse — mais limite aussi la capacité d'un futur acheteur à reconverter l'actif. Vérifiez le statut actuel auprès de la *câmara municipal* avant de signer le CPCV.

---

## 4. Véhicule 2 — Résidences de marque avec rental pool

Les résidences de marque — des appartements à l'intérieur d'un resort géré par un hôtel, vendus individuellement — sont commercialisées comme ce qui se rapproche le plus de la propriété « vraiment » passive d'un bien physique portugais. Vous achetez une unité, l'exploitant hôtelier la gère, votre unité est louée dans le cadre d'un pool, et vous recevez une quote-part des revenus. Beaucoup de programmes offrent des rendements minimums garantis les premières années.

Nous en vendons régulièrement. Notre opinion : ils fonctionnent pour un profil d'acheteur précis et mal pour tous les autres.

### Comment fonctionne réellement le modèle rental pool

Vous êtes propriétaire en pleine propriété d'un appartement spécifique. Vous signez un contrat d'exploitation longue durée (typiquement 5–15 ans, souvent obligatoire à l'acquisition) en vertu duquel l'exploitant inclut votre unité dans l'inventaire réservable. Les revenus du pool sont distribués aux propriétaires — généralement pondérés par taille d'unité, saison et historique individuel de réservations — nets d'honoraires d'exploitation, typiquement 35 %–50 % du brut.

Vous obtenez aussi normalement des **semaines d'usage personnel** (de 21 à 183 jours/an selon le programme), ce qui peut considérablement adoucir le calcul lifestyle si l'unité est dans un endroit où vous voulez passer du temps.

## Résidences de marque au Portugal — 2026

Les programmes les plus actifs l'année de ce guide :

- **Pine Cliffs Residence** (Sheraton / Luxury Collection by Marriott), Albufeira — Ocean Suites, ~154 unités en pleine propriété. Commercialisées avec 5 % de rendement minimum les premières années.
- **The Residences at Victoria by Anantara**, Vilamoura — transition d'exploitant vers Fairmont/Accor en cours ; vérifiez les engagements actuels de l'exploitant avant de signer.
- **Six Senses Comporta** (ouverture 2028) — hôtel de 70 clés + 58 résidences de marque. Commercialisées sur plan ; rendements pas encore établis.
- **The Residences at Hyatt Regency Lisbon, Aroeira Collections by Missoni, W Algarve Residences, Westin / Marriott Residences Salgados, unités de marque Karl Lagerfeld** — actifs en 2026 à divers stades.

### Lisez le contrat avant la brochure

Avantages	Inconvénients
Réellement moins de 2 heures/mois propriétaire	Prime de marque de 20 %–25 % sur un bien comparable non-marqué
Construction de standard hôtelier, opérations professionnelles	Verrouillages obligatoires longs dans le rental pool
Semaines d'usage propriétaire intégrées au contrat	Marché de revente mince ; comptez 12–24 mois pour sortir
Qualifie souvent pour des programmes de résidence spécifiques	Dépendance à l'exploitant : risque de changement de marque, faillite ou mauvaise gestion
Revenus prévisibles, souvent garantis les premières années	Les garanties expirent presque toujours après 3–5 ans, ensuite les revenus dépendent du pool

**Les petits caractères du « rendement garanti ».** Dans tous les contrats que nous avons lus, la garantie :

1. Est calculée sur le **prix net d'achat**, pas sur le coût total (qui après IMT, droit de timbre, frais juridiques et ameublement est typiquement 8 %–12 % supérieur).
2. Est **déduite de tout usage personnel** — chaque semaine passée sur place est du revenu non gagné.
3. **Expire après 3 à 5 ans**, après quoi vous suivez le rental pool réel, qui livre souvent 2 %–3 % net une fois la part de l'exploitant prélevée.
4. Est **conditionnelle à la solvabilité de l'exploitant** et à une occupation raisonnable du resort. Lisez ce qui arrive à la garantie en cas de force majeure.

Un deal à 5 % garanti devenant 2,5 % de rendement du pool en année 6 fait en moyenne environ **3 % mélangé sur un horizon de 10 ans** — avant coûts de sortie. C'est en dessous de l'alternative FII, avec une liquidité matériellement pire. Si vous achetez une résidence de marque, achetez-la parce que vous voulez l'accès lifestyle dans un endroit où vous auriez voulu passer du temps de toute façon. L'acheter comme pur pari de rendement ne pencie presque jamais.

---

## 5. Véhicule 3 — Fonds immobiliers portugais (FII)

Les **Fundos de Investimento Imobiliário** sont des véhicules collectifs réglementés par la **CMVM** portugaise. Les fonds ouverts (FIIA) permettent de souscrire et racheter à la NAV avec 30–90 jours de préavis ; les fonds fermés bloquent le capital sur 5–10 ans contre un projet spécifique ou une stratégie de value-add.

FII ouverts notables en 2026 : **CA Património Crescente** (Square AM, ~1,4 Md€ AUM, core diversifié — le plus important au Portugal) ; **Fundimo** (Caixa Gestão de Activos, commercial — bureaux/logistique/retail) ; **Property Core** (Novobanco, retail-friendly) ; **Valor Prime**.

Les rendements bruts de distribution se sont situés dans la fourchette **3 %–6 %** sur 2025–2026 — la distribution réelle nette d'honoraires de gestion, pas le chiffre d'appel. La stabilité de la NAV a historiquement surperformé le résidentiel direct sur base ajustée du risque, mais vous renoncez à l'upside : quand les prix de transaction de Lisbonne ont monté de 17 % en glissement annuel en 2025, les principaux FII ont livré 3 %–4 % de croissance de NAV, pas 17 %.

**Les caveats côté acheteur.** Des honoraires AUM de 1,5 % se cumulent en un frottement significatif sur 20 ans. La NAV n'est pas un prix coté — le préavis de rachat peut être 30–90 jours, et des gates ont été utilisés dans l'histoire européenne des fonds en marchés stressés. Le traitement fiscal du non-résident dépend du traité ; les distributions sont normalement soumises à une retenue à la source portugaise de 28 %, récupérable seulement quand le traité du pays d'origine le permet.

Pour la plupart des investisseurs étrangers, une allocation FII fonctionne comme **poche de liquidité aux côtés d'un bien direct**, pas comme jeu principal. La souscription minimale retail est typiquement 5–100 € ; vous aurez besoin d'un NIF portugais (votre représentant fiscal peut l'arranger à distance).

---

## 6. Véhicule 4 — SIGI (REIT portugais)

La **SIGI** (Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária) est le régime REIT portugais, en vigueur depuis 2019. Cotées sur Euronext Lisbon, avec exonération d'IRC sur les revenus immobiliers qualifiants, les plus-values et les dividendes, et de fortes exigences de distribution.

Le marché reste **petit** — mesurablement plus petit que le marché des SOCIMI espagnoles. Noms portugais notables : **Ores Portugal** (première SIGI sur Euronext Lisbon, juin 2020 ; Bankinter/Sonae Sierra ; commercial retail) et **CIAGEST SIGI** (entreprise familiale, convertie et cotée en déc. 2025 ; commercial basé à Porto). Les rendements de dividende des REIT européens en 2026 se situent dans la fourchette **4 %–7 %** ; les SIGI portugaises sont plus petites, moins liquides et plus concentrées que

la moyenne européenne. Les volumes de transaction peuvent être minuscules — un seul ordre retail peut faire bouger le cours de plusieurs pour cent. **Vérifiez le volume quotidien moyen à 30 jours avant de souscrire, pas le rendement de dividende d'appel.**

Ce qu'une SIGI vous achète : liquidité de bourse, diversification sur un portefeuille multi-actifs, faible ticket d'entrée (1 000 € met du capital au travail), et couverture naturelle en euros. Les inconvénients : volatilité de type actions (les cours SIGI bougent plus avec le marché boursier qu'avec l'immobilier sous-jacent), carnets d'ordres minces, et un univers domestique minuscule. Les investisseurs qui veulent une exposition REIT plus large combinent typiquement une petite position SIGI portugaise avec un **ETF REIT européen** (iShares European Property Yield, SPDR Dow Jones Global Real Estate) pour capter SOCIMI espagnoles, SIIC françaises et Vonovia/LEG allemandes.

## 7. Véhicules 5 et 6 — Crowdfunding et prêt direct

### Crowdfunding immobilier

Des plateformes agrègent de petits tickets (50–5 000 €) auprès de nombreux investisseurs dans des projets immobiliers individuels — flips de promotion, deals de rénovation-revente, investissements de rendement locatif d'actif unique.

Plateforme	Focus régional	Projet typique	Rendements moyens rapportés
Housers	Ibérie, Italie	Prêt et equity 6–24 mois	TRI cible 8 %–9 % ; livraison mixte
EstateGuru	Pan-européen	Prêt adossé à hypothèque	Cible 8 %–10 %
Brickstarter et similaires	Ibérie	Paris sur rendement locatif	4 %–7 %

**Évaluation honnête.** La catégorie crowdfunding paraît attractive sur les pages marketing. Les track records sectoriels depuis 2019 ont été **inégaux** : taux de défaut matériels, workouts lents et problèmes opérationnels sur plusieurs plateformes (Housers sur certains marchés, d'autres aussi). Des reviewers indépendants en 2026 ont signalé des prêts accordés sans due diligence adéquate et des projets en retard ou en défaut.

Ce n'est pas « le crowdfunding est une arnaque ». C'est : le rendement annoncé de 8 %–10 % est une **cible, pas un rendement livré** ; vous portez à la fois le risque projet et le risque plateforme ; la diversification est non négociable (1 %–2 % par projet, 10 %–15 % par plateforme) ; et les bons deals ont un collatéral réel, un LTV conservateur et une sortie claire. Pour une exposition passive à l'immobilier portugais avec une discipline institutionnelle, **les FII et SIGI sont généralement une meilleure réponse que le crowdfunding** au même budget de risque.

## Prêt direct à des promoteurs

Des investisseurs sophistiqués prêtent parfois directement à des promoteurs portugais — via un fonds de dette privée, un syndicate de family-office, ou comme hypothèque de premier rang sur un projet.

### Structure typique :

- Taille du prêt : 250 k€–5 M€ par investisseur.
- Durée : 12–36 mois.
- Coupon : 7 %–12 % par an.
- Garantie : hypothèque de premier rang sur terrain ou actif partiellement construit, parfois assortie de garanties personnelles.
- LTV cible : 50 %–65 % de la valeur as-is, 40 %–50 % de la valeur as-completed.

C'est véritablement passif au sens opérationnel — paiements d'intérêts et un balloon à l'échéance — mais ce **n'est pas à faible risque**. La promotion immobilière porte des risques de dépassement de coûts, d'urbanisme et de demande. Une première hypothèque ne vous protège que si la valeur de l'actif sous-jacent supporte le prêt dans un workout. La plupart des opportunités de prêt direct au Portugal exigent un statut d'investisseur accrédité/professionnel, une introduction de confiance et un capital patient (les workouts de deals problématiques prennent 18–36 mois).

---

## 8. Choisir un gestionnaire immobilier

Si vous optez pour le Véhicule 1 (propriété directe avec gestionnaire), le choix du bon gestionnaire est la décision la plus importante que vous prendrez. L'exploitant est responsable de 60 %–80 % du résultat de votre investissement.

## Benchmarks d'honoraires par type de service (2026)

Service	Honoraires typiques	Ce qui doit être inclus
Gestion résidentielle longue durée	5 %–10 % du loyer mensuel	Recherche de locataire, contrat, encaissement loyer, relevé mensuel, entretien de base
Placement de locataire longue durée (one-off)	50 %–100 % d'un mois de loyer	Marketing, visites, vetting, rédaction de contrat
AL full-service (Algarve)	18 %–28 % du revenu locatif net	Annonce, pricing dynamique, toutes plateformes, check-in, ménage, support voyageur 24/7, comptabilité mensuelle
Villa premium AL	25 %–35 % du net	Tout ce qui précède plus jardin, piscine, conciergerie, portail propriétaire
AL urbain (Lisbonne/Porto)	18 %–25 %	Idem full-service Algarve

### Ce que « full service » devrait réellement signifier

Un gestionnaire AL full-service réputé prend en charge : transfert/maintenance RNAL, optimisation de listing multi-plateforme (Airbnb, Booking, VRBO, direct), pricing dynamique, toute la communication voyageur en plusieurs langues, check-in/out avec backup d'astreinte, ménage, linge, consommables, triage de maintenance avec corps de métier validés, relevés mensuels indiquant occupation / ADR / RevPAR / honoraires / paiement net, dossier fiscal annuel, assurance et sinistres, perception de la taxe de séjour, et enregistrement SEF des voyageurs.

### Opérateurs reconnaissables en 2026

Pas une recommandation — toujours vérifier directement — mais des noms crédibles : **Quinta Properties** (Quinta do Lago), **gestion interne Pine Cliffs, Vilamoura World, Allure Villas, Albufeira Lettings, Carvoeiro Holiday Properties, Algarve Selection, Lagos Homes, Tagus Property** (Tavira) pour l'Algarve ; **Host Wise, Maison Privée, GuestReady, Feels Like Home** pour Lisbonne/Porto urbains. Les grandes agences de vente (Engel & Völkers, Savills, Sotheby's) exploitent des divisions location pour le résidentiel longue durée, bien que les agences locales indépendantes soient souvent plus fortes.

### Checklist de vetting avant signature

1. **Années d'activité** — minimum 5 ; idéalement avec des portefeuilles ayant survécu au stress-test COVID de 2020.
2. **Taille du portefeuille** — assez grand pour des systèmes (30+ unités), assez petit pour que votre unité reçoive de l'attention (sous ~150).
3. **Références de 3+ propriétaires actuels** avec 2+ ans d'ancienneté. Demandez sur le temps de réponse, la transparence, les frais surprise, les déclarations de dommages.

4. **Avis en ligne** — les listings Airbnb/Booking du gestionnaire devraient avoir une moyenne de **4,7+**.  
Sous 4,5, c'est un signal d'alerte.
  5. **Transparence du reporting** — un exemple de relevé mensuel doit réconcilier chaque réservation, honoraire et dépense avec les virements bancaires.
  6. **Assurances et licences** — responsabilité civile, licence AMI le cas échéant, références d'exploitant AL.
  7. **Termes contractuels** — préavis de sortie propriétaire de 90 jours, pas d'exclusivité-sans-performance, propriété claire des données voyageurs, pas de pièges de reconduction tacite.
  8. **Pricing dynamique** — PriceLabs/Wheelhouse/AirDNA, pas de tarifs saisonniers fixes.
  9. **Portail propriétaire** — tableau de bord temps réel pour réservations, calendrier, revenus, dépenses.
  10. **Visitez le bien sans prévenir** entre deux voyageurs pour évaluer le ménage et l'état.
-

## 9. Traitement fiscal — investisseurs passifs, 2026

### Propriété directe — personne physique non-résidente

Impôt	Taux / base (2026)
IMT (impôt de mutation)	Barème progressif jusqu'à 7,5 % au-delà de 1 150 853 € (tables HPP et non-HPP). La Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março a introduit un <b>taux unique de 7,5 % pour non-résidents</b> , avec cinq exceptions (dont résident dans les 2 ans, loyer modéré $\leq 2\,300$ €/mois pendant 36 mois sur les 5 premières années, émigrant portugais). <b>Statut</b> : approuvée, <i>decreto-lei autorizado</i> promulgué le 12 mai 2026, <b>pas encore opérationnel</b> tant que le DL d'application n'est pas publié au DR. À confirmer à la signature.
Droit de timbre (IS)	0,8 % du prix d'achat
IMI (municipal annuel)	0,3 %–0,45 % du VPT pour le bien urbain. Mêmes taux quelle que soit la résidence.
AIMI (surtaxe patrimoine)	Déclenchée au-delà de 600 k€ VPT (célibataire) / 1,2 M€ (couple). Taux 0,7 % / 1,0 % / 1,5 % sur l'excédent. Locations longue durée en <i>renda moderada</i> exemptées. Détentions par société 0,4 % / 1,0 % ; entités blacklistées offshore 7,5 %.
Revenus locatifs — Categoria F longue durée	28 % forfaitaire sur le net (ou 10 % sous la Lei 9-A/2026 pour <i>renda moderada</i> contrats $\geq 3$ ans, jusqu'en 2029)
Revenus locatifs — AL Categoria B (simplifié)	Coefficient appliqué au brut (typiquement 0,35–0,50), puis taxé au barème progressif IRS. Les règles ont changé plusieurs fois — confirmez le traitement actuel.
Mais-Valias à la vente	<b>50 % de la plus-value nette entre dans l'IRS au barème progressif</b> (jusqu'à 48 % plus surtaxe de solidarité). Le revenu mondial est utilisé pour la détermination du taux. <b>L'ancien « 28 % forfaitaire sur 100 % du gain pour non-résidents » a été éliminé en 2023</b> à la suite de la jurisprudence CJUE Hollmann — les guides qui le citent encore ont tort.

## Propriété indirecte — fonds, SIGI, crowdfunding

Véhicule	Impôt sur la distribution	Impôt sur la plus-value
FII ouvert (personne physique)	28 % forfaitaire (retenu)	28 % forfaitaire sur gain de rachat (option pour le barème pour résidents)
Dividende SIGI	28 % forfaitaire (retenu ; taux de traité possible)	28 % sur gain de vente d'actions ; option pour le barème
Intérêts de crowdfunding	28 % forfaitaire	N/A — principal restitué
Intérêts de prêt direct	28 % forfaitaire (retenu à la source)	N/A

Les traités fiscaux peuvent réduire la retenue. Confirmez toujours avec un conseiller fiscal portugais avant d'investir — les règles CFC, exit-tax et reporting comptent à grande échelle.

## 10. Comparaisons chiffrées — 350 k€ déployés de six façons différentes

Les mêmes 350 k€ de capital, six véhicules passifs différents. Les chiffres sont des points médians illustratifs 2026, entièrement délégués, après dépenses d'exploitation, avant impôt sur le revenu personnel.

Véhicule	Rendement net	Estimation plus-value 10 ans	Liquidité	Heures/mois propriétaire	Risques clés
Appartement AL Algarve, gestionnaire full-service	4,5 %–5,5 %	25 %–40 %	6–18 mois pour vendre	4–8	Concentration, exploitant, réglementaire
Lisbonne longue durée, gestionnaire	3,0 %–3,5 %	20 %–35 %	6–12 mois pour vendre	2–4	Concentration, défaillance locataire
Rental pool résidence de marque (après garantie)	3,0 %–4,0 %	20 %–40 % (prime de marque)	12–24 mois pour vendre	1	Dépendance exploitant, verrouillage long
FII portugais (ouvert)	3,5 %–5,5 % distribution	Suit la NAV, modeste	Rachat mensuel/trimestriel	<1	Marché, honoraires de gestion
Actions SIGI	4 %–6 % dividende	Tiré par le cours	Instantané pendant les heures de marché	<1	Volatilité actions, float mince
Crowdfunding immobilier (diversifié)	6 %–9 % cible, 5 %–7 % livré	Aucune directement (intérêts seuls)	Bloqué jusqu'à la sortie	<1	Projet, plateforme

La plupart des investisseurs passifs déployant 350 k€–2 M€ finissent avec un **hybride** : un bien direct dans un emplacement qu'ils visitent vraiment, plus une poche de FII/SIGI pour la liquidité et la diversification. Les portefeuilles purement papier ratent l'appréciation du capital indexée à l'inflation ; les portefeuilles purement physiques ratent le buffer de liquidité qui compte quand la vie arrive.

## II. Comparaison de liquidité

À quelle vitesse pouvez-vous sortir de chaque véhicule en marché normal ?

Véhicule	Délai pour cash	Coût de friction
Bien direct — Lisbonne prime	6–12 mois	5 %–7 % (agent + juridique + perte d'IMT)
Bien direct — littoral algarvin	6–18 mois	5 %–8 %
Bien direct — ville secondaire	12–24 mois	7 %–12 %
Résidence de marque	12–24 mois	6 %–10 % (marché secondaire plus mince, frais de transfert de marque)
FII ouvert	1–6 mois de préavis (selon règles du fonds)	0 %–2 % (frais de souscription/rachat)
Actions SIGI	Instantané pendant les heures de marché	0,2 %–0,5 % (bid-ask + courtage)
Prêt crowdfunding	Bloqué jusqu'à la sortie du projet	N/A — vous attendez
Prêt direct à promoteur	Bloqué jusqu'à l'échéance	N/A — vous attendez

En marché stressé, tous les véhicules à faible liquidité prennent matériellement plus de temps. Construisez le portefeuille pour ne jamais devoir vendre votre pire actif au pire moment.

## 12. Comparaison des risques

Risque	Bien direct	Résidence de marque	FII / SIGI	Crowdfunding	Prêt direct
Concentration (actif unique)	Élevé	Élevé	Faible	Moyen (par-deal élevé)	Élevé (par-deal)
Dépendance exploitant	Moyen (votre gestionnaire)	Élevé (la marque)	Faible	Moyen	Élevé (le promoteur)
Risque réglementaire	Moyen–Élevé (règles AL)	Moyen (règles de resort)	Faible	Moyen	Moyen
Risque de liquidité	Élevé	Très Élevé	Faible–Moyen	Très Élevé	Très Élevé
Risque de change (investisseurs non-EUR)	Élevé	Élevé	Élevé	Élevé	Élevé
Upside d'appréciation du capital	Élevé	Moyen–Élevé	Faible–Moyen	Faible (dette)	Aucun (dette)
Transparence des rendements	Moyenne	Moyenne	Élevée	Faible	Moyenne

Il n'existe pas d'option sans risque. Choisissez les risques que vous comprenez et tolérez ; diversifiez sur le reste.

## 13. Erreurs courantes de l'investisseur passif

- 1. Croire au rendement garanti sans lire les petits caractères.** Les garanties sont calculées sur le prix net (pas sur le coût total), déduites de l'usage personnel, limitées à 3–5 ans, conditionnelles à la solvabilité de l'exploitant. Un deal à 5 % garanti devenant 2,5 % en année 6 fait en moyenne 3 % mélangé.
- 2. Choisir un bien sur la seule projection de rendement.** Un rendement projeté de 7 % dans une ville secondaire de l'intérieur vaut moins qu'un rendement projeté de 4 % dans un emplacement tier-1. Appréciation du capital, liquidité et protection du downside vivent dans l'emplacement, pas dans le tableur.
- 3. Sous-estimer le risque de vacance prolongée.** Le modèle suppose 85 %+ d'occupation. La vraie vie livre 65 %–70 % une année faible. Dimensionnez à 65 % d'occupation et 10 % de marge de revenu. Si le deal fonctionne encore, c'est un vrai deal.

**4. Choisir le mauvais gestionnaire.** Économiser 3 % d'honoraires de gestion avec un prestataire low-cost qui livre 65 % d'occupation contre 85 % coûte bien plus cher que l'économie. Vérifiez à fond. Changez vite.

**5. Ignorer les coûts d'aller-retour de sortie.** Coûts d'acquisition (IMT, timbre, juridique) plus coûts de sortie (agent, plus-values, juridique) totalisent **8 %–14 % du prix d'achat**. Un rendement net de 4 % détenu trois ans peut s'équilibrer après coûts de sortie. Construisez des actifs à garder (7–10 ans minimum) — ou utilisez des véhicules liquides (SIGI/FII) quand la liquidité compte réellement.

**6. Confondre « la licence AL se transmet » avec « l'AL est toujours autorisé ».** Depuis le DL 76/2024, la licence se transmet avec le bien — mais dans une freguesia devenue depuis *zona de contenção*, la licence héritée est la *seule* que vous pouvez avoir. Vérifiez le statut de contenção de la freguesia spécifique auprès de la câmara municipal, pas auprès de l'agent du vendeur.

## 14. Construire un portefeuille portugais passif — 500 k€ à 5 M€

Phase	Total	Allocation	Rendement net mélangé	Heures/mois propriétaire
1	500 k€	350 k€ un AL ou location longue durée avec gestionnaire vérifié + 100 k€ FII ouvert + 50 k€ cash/SIGI starter	3,5 %–4,5 %	4–6
2	1,5 M€	700 k€ deux biens directs (un longue durée, un AL ou marque) + 400 k€ mix REIT/SIGI ETF + 300 k€ FII ouvert + 100 k€ cash/crowdfunding	4 %–5 %	6–10
3	5 M€	2 M€ de 3–4 biens directs (marque + AL prime + longue durée prime) + 1,5 M€ REIT/SIGI cotés en Europe + 800 k€ FII ouverts + un fonds fermé + 400 k€ prêt direct promoteur + 300 k€ cash/crowdfunding	4,5 %–5,5 %	10–15

À la Phase 3, beaucoup de clients utilisent une structure holding portugaise pour l'efficacité fiscale — combinez avec un conseil fiscal transfrontalier et lisez *buying-as-individual-vs-through-a-company* avant de vous engager.

## 15. Conclusion

L'immobilier portugais passif est l'un des meilleurs paris de revenu en euros ajustés du risque disponibles à un investisseur étranger en 2026. Mais « passif » ne fonctionne que si la structure est

véritablement passive — et la structure qui livre une passivité véritable est rarement celle au rendement brut le plus élevé sur la brochure.

La décision devant vous, ce mois-ci, n'est pas « physique ou papier ». C'est : **quelle est la structure la moins contraignante qui livre un 3,5 %–4,5 % net honnête en euros, sur un marché que je comprends, avec la liquidité dont j'aurai réellement besoin ?** Pour la plupart des investisseurs étrangers disposant de 350 k€–800 k€ de capital d'allocation, la réponse est *un bien direct bien situé avec un gestionnaire vérifié*, accompagné d'une petite poche FII pour la liquidité. Pour des allocations plus grandes, ajoutez SIGI et un unique fonds fermé.

Vérifiez les exploitants plus dur que vous ne le pensez nécessaire. Dimensionnez à 3,5 % net, pas à 6 %. Détenez dix ans, pas trois. Et lisez intégralement le contrat de rental pool avant de signer quoi que ce soit qui ait le mot « garanti » sur la page de couverture.

Bien fait, c'est du mailbox money. Mal fait, c'est un emploi à temps partiel pour lequel vous ne vous êtes pas inscrit. La différence est structurelle, pas chanceuse.

---

## Lectures associées

- **Propriété et Gestion Immobilière Sans Intervention** — le manuel opérationnel pour réellement déléguer un bien possédé ; clauses du contrat de gestionnaire, stack de représentation fiscale, budgets d'heures propriétaire.
- **Location Longue Durée Traditionnelle** — le régime NRAU, *renda moderada* sous la Lei 9-A/2026, droits des locataires et modèle réaliste de rendement pour longue durée.
- **Investir en Algarve** — micro-marchés sous-régionaux, rendement AL par zone, exposition réglementaire.
- **Résidence Secondaire au Portugal** — pour les acheteurs partagés entre usage lifestyle et rendement passif ; le test honnête « Cas d'Usage A/B/C ».
- **Erreurs à Éviter en Investissant en Algarve** — les quatre histoires de désastre chiffrées et les red flags spécifiques AL.

---

## Comment 2nd Haus peut vous aider

Nous sommes un cabinet de conseil côté acheteur : nous travaillons pour les acheteurs, jamais pour les vendeurs, promoteurs ou exploitants de résidences de marque. Sur l'allocation d'immobilier passif, cela signifie :

- **Revue de portefeuille investisseur passif (850 € forfaitaire)** : nous modélisons votre allocation spécifique entre bien direct, FII, SIGI et crowdfunding, avec des rendements nets 2026 réalistes après impôt portugais et coûts de sortie. Vous repartez avec une carte d'allocation d'une page dimensionnée à vos besoins de liquidité.

- **Sourcing bien + gestionnaire (inclus dans notre mandat côté acheteur)** : si vous prenez la voie du bien direct, nous shortlistons les actifs dans des freguesias sécurisées vis-à-vis des zones de contenção, vérifions 3–5 gestionnaires, faisons les références, et lisons le contrat de gestion avant que vous ne signiez.
- **Lecture de contrat de résidence de marque (650 € forfaitaire)** : avant que vous ne signiez un contrat de rental pool, nous lisons l'accord opérateur face au modèle financier, signalons l'expiration du rendement garanti, les compensations d'usage personnel et les clauses de changement d'opérateur.

Réservez un appel de 30 minutes : [2ndhaus.pt/consultation](https://2ndhaus.pt/consultation).

---

## Sources

### Sources primaires

- [Decreto-Lei n.º 76/2024 — DR \(PDF\)](#) — cadre réglementaire AL en vigueur depuis le 1er novembre 2024 (licences transférables, CEAL abrogée, réautorisation quinquennale supprimée).
- [Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — DR](#) — paquet fiscal logement : IMT forfaitaire 7,5 % non-résidents, 10 % IRS sur *renda moderada*, TVA 6 % sur la construction qualifiante.
- [Règlement UE 2024/1028 — EUR-Lex](#) — partage de données location courte durée et application sur plateformes, s'applique à partir du 20 mai 2026.
- [Portal das Finanças — FAQ IFICI](#).
- [PwC Portugal — Property Taxes 2026 State Budget](#) — tables IMT et IMI 2026.
- [Banco de Portugal — Limites LTV, DSTI et maturité](#) — cadre macroprudentiel pour le crédit résidentiel.
- [OCC — IRS, tributação das mais-valias imobiliárias auferidas por não residentes](#) — régime post-2023 d'inclusion de 50 % des Mais-Valias pour non-résidents.
- [CMVM — Fundos de Investimento Imobiliário](#) — cadre réglementaire FII.
- [Euronext Lisbon — SIGI cotées](#).

### Références opérateurs (vérifier les termes commerciaux actuels directement)

- [Pine Cliffs Resort — Residence](#) — Sheraton / Luxury Collection by Marriott, Albufeira.
- [The Residences at Victoria by Anantara, Vilamoura](#).
- [Six Senses Comporta](#) — communiqué de presse.

### Lectures complémentaires

- [Idealista — IMT 7,5 % non-résidents \(Déc. 2025\)](#).
  - [ECO — Promulgation de la Lei 9-A/2026](#).
  - [Doutor Finanças — IMT 2026](#).
-

*Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié face à CANONICAL\_FACTS.md 2026-05-15. Nous actualisons ce guide chaque fois que la législation AL, les seuils IMT/IMI, les listings FII ou SIGI, ou les termes des opérateurs de résidences de marque changent matériellement.*

PACK · 04

**TL;DR.** Les rendements bruts annoncés dans les brochures en Algarve sont de 6 à 8 %. Le rendement honnête cash-on-cash après impôts sur un AL avec effet de levier se situe généralement entre 2 et 4 %. L'écart de 4 points de pourcentage est le sujet de ce guide — 25 erreurs spécifiques aux investisseurs, quatre histoires de désastres anonymisées et un cadre de décision réellement utilisable avant de signer un CPCV.

**Statistique clé.** Une brochure qui promet un rendement brut de 6,5 % livre généralement 2,5 à 3,5 % de cash-on-cash net après occupation réaliste, coût réel de gestion, IMI, AIMI, Mais-Valias amorties sur la durée de détention et impôt portugais sur les revenus de Catégorie B. Cet écart — *environ 60 % du chiffre affiché disparaît entre la brochure et le compte bancaire* — n'est pas une erreur d'arrondi. C'est la totalité de la marge de l'investisseur.

---

## À qui s'adresse ce guide

Vous êtes investisseur : vous comptez acheter en Algarve pour des revenus locatifs, l'appréciation du capital, ou les deux. Vous n'achetez pas une résidence principale. Si vous achetez pour y vivre, ce n'est pas le bon guide — consultez *Erreurs à Éviter Lors de l'Achat d'un Bien au Portugal* pour les pièges liés à l'usage personnel (mécanique du CPCV, fraude par virement, représentant fiscal, choix de l'avocat).

Ce guide constitue la **couche spécifique investisseur** : les erreurs qui pénalisent le TRI, la trésorerie, la liquidité de sortie ou les rendements après impôts. Quand un sujet est générique à tous les acheteurs (avocat indépendant, mécanique des garanties de dépôt, règles de représentation fiscale), nous renvoyons au guide-tronc plutôt que de le répéter.

L'Algarve est un beau marché. Ce n'est pas un marché clément. Une part significative des investisseurs qui entrent chaque année sous-performe leur propre modélisation, parfois de manière catastrophique. Ils confondent un récit macro solide avec un résultat micro garanti. Ils achètent la brochure, pas l'actif. Lisez attentivement et vous vous épargnez une erreur à six chiffres avant de la commettre.

---

## Les 25 Erreurs Spécifiques aux Investisseurs

### 1. Signer sans vérifier l'AL au niveau de l'immeuble, de la paroisse et de la municipalité

L'erreur la plus coûteuse qu'un investisseur puisse commettre en Algarve en 2026 est de signer un CPCV pour un bien qu'il compte exploiter en Alojamento Local (AL) sans vérifier d'abord qu'une licence AL peut être délivrée et exploitée sur cette fraction précise.

Il n'y a pas de moratoire à l'échelle de l'Algarve, mais le paysage réglementaire est hyper-local et mouvant. Le cadre est le **DL n.º 76/2024 du 23 octobre** (en vigueur depuis le 1er novembre 2024), qui a abrogé Mais Habitação et confié l'endiguement aux municipalités. Vila Real de Santo António a signalé son intention de limiter l'AL à Monte Gordo. Portimão a publiquement envisagé des quotas autour de Ferragudo. Les assemblées de copropriété bloquent de plus en plus les nouveaux AL via

règlement intérieur même lorsque la mairie l'autorise. À compter du **20 mai 2026, le Règlement UE 2024/1028** oblige les plateformes à retirer automatiquement les annonces non enregistrées.

Vérifier signifie trois contrôles écrits avant signature : (1) la carte d'endiguement et le règlement AL actuels de la municipalité, (2) les procès-verbaux et règlements de copropriété des trois dernières années, (3) la confirmation que la fraction précise possède un AL existant ou peut prétendre à un nouveau. Sauter cette étape a déjà ruiné des stratégies dépendant de plus de 40 000 € de revenus saisonniers pour servir la dette.

## 2. Projections d'occupation optimistes

« 85 % d'occupation estivale » est ce que promettent les brochures. La moyenne algarvienne pour la location touristique se rapproche de 65 %, avec les meilleurs emplacements atteignant 70-75 %. L'occupation affichée exclut discrètement les dates bloquées, l'usage propriétaire, les jours de maintenance et les écarts entre séjours. L'occupation réelle — nuits payées divisées par 365 — est ce que votre compte bancaire perçoit.

Base réaliste de modélisation 2026 pour un AL T2 bien géré : Algarve tier 1 65-72 %, tier 2 50-62 %, tier 3 (intérieur, hors littoral) 35-50 %. Si le pro forma du vendeur affiche 80 %+, exigez l'historique des réservations, pas le tableur.

## 3. Projections d'ADR optimistes

Le tarif journalier moyen (ADR) est le second pilier du revenu, et le second endroit où les brochures mentent. Les tarifs affichés sont aspirationnels. L'ADR effectivement réalisé est environ 70-85 % de l'ADR affiché après remises, baisses de dernière minute, incitations à la durée de séjour et promotions des channel managers. Un bien « affiché à 280 €/nuit » réalise typiquement 200-235 €/nuit sur une année complète.

Combiné à une occupation optimiste, l'empilement de la brochure surestime souvent les revenus réels de 30 à 45 %. C'est la totalité de la marge investisseur dans bien des dossiers.

## 4. Ignorer la mi-saison et la basse saison

L'Algarve n'est pas les Caraïbes. De mi-novembre à fin février, de larges portions du littoral — les zones touristiques d'Albufeira, certaines parties de Vilamoura hors Marina, la plupart des villages-resorts du Barlavento — sont calmes voire mortes. Les restaurants ferment. Les revenus AL s'effondrent.

La demande à l'année se concentre dans les villes-travail avec une économie locale réelle (Faro, Loulé, Olhão, centre de Tavira) et dans le Triangle d'Or, où la résidence internationale crée une demande hivernale. Les investisseurs ciblant des micro-marchés purement touristiques doivent provisionner 4 à 6 mois de revenus quasi nuls.

## 5. Sous-estimer les frais de gestion

Le modèle d'investisseur le plus courant utilise 10 % de gestion. La réalité du marché en 2026 pour une gestion complète d'AL en Algarve est de **18-28 % du chiffre d'affaires brut, plus TVA, plus extras**. Les opérateurs boutique facturent 22-30 %. Les programmes turnkey premium de resort

prélèvent 35–50 %. La différence entre un modèle à 10 % et une réalité à 22 % retire 12 points de pourcentage du brut au net — souvent la totalité de la marge nette.

Si vous gérez vous-même pour éviter la commission, vous vous êtes acheté un emploi, pas un investissement.

## 6. Oublier les coûts de ménage, de linge et de consommables

Le ménage entre voyageurs coûte 30–50 € par rotation pour un T2 standard en Algarve en 2026. Linge et blanchisserie ajoutent 10–20 €. Consommables de bienvenue 5–10 €. Avec 80 à 120 rotations par an, cela représente **4 000 à 10 000 €** de coût opérationnel rarement saisis dans les pro forma des vendeurs.

Parfois facturés séparément de la commission de gestion (« % de gestion bas, frais de rotation élevés »), parfois regroupés. Quelle que soit la structure, additionnez le tout avant de croire à un rendement net affiché.

## 7. Sous-estimer l'usure d'un bien AL

Un locataire longue durée habite un bien doucement pendant des années. Un AL accueille 100 à 180 inconnus par an, chacun roulant ses valises sur le sol, tirant des chaises, s'appuyant sur les accoudoirs. Durée de vie du mobilier en AL fortement loué : 5–7 ans, pas 15–20. Matelas : 4–6 ans.

Budget de rafraîchissement réaliste : 3 000 à 8 000 € par an amorti, plus une rénovation majeure tous les 7 à 10 ans à 15 000–40 000 € selon la taille. Faites l'impasse sur cette ligne et vous liquidez discrètement du capital plutôt que de générer du rendement.

## 8. Acheter dans des zones saturées

La saturation touristique est désormais un risque structurel, pas futur. Les tours résidentielles d'Albufeira sont le cas d'école — la sur-fréquentation fait activement fuir les touristes, et un déluge de nouvelles annonces courte durée comprime les rendements sur le stock le plus générique. Quand un appartement sur cinq de l'immeuble est sur Airbnb, on est en concurrence par les prix chaque week-end.

Le risque de saturation est maximal dans : les tours de la zone touristique d'Albufeira, les blocs côtiers génériques des années 1980–90 à Quarteira et certaines parties de Praia da Rocha, et plusieurs complexes « usines à AL » construits pendant la vague 2018–2022. Le stock différencié — conversions boutique, villas vue mer, appartements design — n'affronte pas la même course vers le bas.

## 9. Ne pas prévoir de réserve pour travaux

Embruns, humidité estivale, eau calcaire, UV intenses. L'Algarve dévore les bâtiments plus vite que la plupart des environnements d'Europe du Nord. Réserve annuelle réaliste pour réparations et capex : **1–2 % de la valeur du bien** — 4 000 à 8 000 € par an sur un appartement de 400 000 €, davantage pour les villas avec piscine, jardins et plus de façade exposée.

Traitez cela comme un « on verra quand quelque chose cassera » et vous différerez l'entretien (qui aggrave les coûts futurs) ou financerez de manière inattendue un remplacement chaudière-clim de 15 000 € de votre poche en année quatre.

## 10. Échouer au stress test du crédit

Au 13 mai 2026, les fixings Euribor s'établissaient à **3M 2,283 %**, **6M 2,548 %**, **12M 2,860 %** (BPstat). L'indice 6M domine le stock portugais à taux variable (~39 % des contrats variables HPP). Le cadre macroprudentiel de la Banque du Portugal exige un stress test de la capacité de l'emprunteur à **indice + 3 points de pourcentage** pour les contrats à taux variable/mixte avec maturité résiduelle supérieure à 10 ans, et cette prime de stress est en cours de révision pour une possible *hausse* en 2026.

Une modélisation buy-to-let qui ne tient qu'au taux actuel n'est pas une vraie modélisation. Stress test minimum : taux du jour + 2,0 pp, même DSCR, décote d'occupation de 15 %, décote d'ADR de 10 %, et gestion à 22 % au lieu de 10 %. Si l'opération sert encore la dette, elle est réelle. Sinon, c'est un pari avec effet de levier sur les taux et le tourisme.

## 11. Exposition au change

Un investisseur britannique avec des revenus en livres ou un Américain avec des revenus en dollars gère implicitement une position de change. EUR/USD a passé l'essentiel de 2024–2025 entre 1,05 et 1,10, puis a dérivé vers 1,16–1,22 dans les prévisions 2026. Un mouvement de change de 10 % sur un bien de 400 000 € représente environ 35 000 £ — plus que le rendement brut annuel de la plupart des acheteurs.

Mitigations : contrats à terme pour figer le taux d'achat EUR sur 6–12 mois, dette hypothécaire libellée en EUR pour hedger naturellement le revenu locatif en EUR, et éviter la tentation d'« attendre un meilleur taux » pendant que le bien monte en EUR. La plupart des investisseurs qui tentent de timer le change finissent par payer plus, pas moins.

## 12. Acompte sur plan sans garantie bancaire correcte

L'achat sur plan exige typiquement 20–30 % d'acompte à la signature, avec paiements échelonnés pendant la construction. La loi portugaise impose aux promoteurs de fournir une garantie bancaire ou une assurance équivalente pour tout acompte supérieur à 5 000 €. Les investisseurs disposant d'une garantie autonome adéquate récupèrent 100 % si le promoteur fait défaut ; ceux dont la documentation est insuffisante récupèrent typiquement 40–60 %.

Les non-négociables : ne jamais virer un acompte sans garantie autonome émise par une banque portugaise couvrant la totalité de l'acompte, ne jamais accepter « l'escrow propre au promoteur » en substitut, toujours inclure des clauses pénales (0,5–1 % par mois de retard, droit d'annulation après six mois) et des dates d'achèvement fixes. Pour les protections plus larges contre la fraude par virement et le CPCV qui s'appliquent à tout acheteur (pas seulement aux investisseurs), voyez *Erreurs à Éviter Lors de l'Achat d'un Bien au Portugal*.

### **13. Faire confiance au marketing « rendement garanti »**

« 6 % net garanti pendant 5 ans » fait vendre les lots. Ce qui compte, ce sont les petits caractères. Limites fréquentes : rendement calculé sur une base de revenus contractuellement définie qui exclut des semaines d'usage personnel ; la garantie est financée à partir de la prime d'achat de l'acheteur lui-même (vous vous remboursez vous-même) ; l'opérateur peut renégocier après l'année un ou deux ; le rendement affiché est brut, avec frais de gestion, impôts et charges déduits en sus.

Les vraies garanties adossées à une maison mère solvable avec des comptes audités sont rares. Lisez le contrat, modélisez le dénouement, et supposez que la garantie vaut zéro si l'opérateur fait défaut.

### **14. Angles morts des lock-ups de branded residences**

Les branded residences couplées à un programme locatif hôtelier sont attrayantes pour l'investisseur hands-off. Ce sont aussi des champs de mines contractuels. Clauses typiques : participation minimum de 5 ans, pénalités de sortie de 5-10 % du prix de vente, restrictions à la revente à des acheteurs hors programme, calendriers obligatoires de rafraîchissement FF&E aux frais du propriétaire, dates de blackout imposées par l'opérateur qui limitent l'usage personnel.

Ces structures peuvent fonctionner pour le bon profil d'investisseur (véritablement absent, actif premium, marque forte). Elles sont à éviter pour qui valorise la flexibilité, prévoit de refinancer ou veut capter la plus-value à la revente à un utilisateur final.

### **15. Bonnes affaires sur des quintas rurales**

Une quinta rurale de cinq hectares, avec ferme ancienne et « potentiel de rénovation » à moitié prix du littoral ressemble à une affaire le premier jour. À la troisième année, la vérité : la demande locative rurale est faible, l'occupation AL en intérieur dépasse rarement 40-50 %, le coût de rénovation des maisons rurales en pierre est typiquement 1,5 à 2 fois celui du littoral, et la liquidité de revente est dramatiquement inférieure — les appartements littoraux se vendent en semaines, les quintas rurales prennent souvent 18-30 mois.

L'Algarve rural peut être excellent pour le lifestyle. En investissement, cela ne fonctionne qu'avec une thèse spécifique (éco-tourisme, agri-tourisme, hospitalité de niche) et une capacité opérationnelle — pas en location passive.

### **16. Structure sociétaire pour un seul bien**

Pour un seul appartement générant 25 000-40 000 € de revenus locatifs, une structure sociétaire (Lda portugaise ou société non-résidente) détruit typiquement de la valeur. On ajoute des frais comptables (1 200-3 000 € annuels), Imposto do Selo sur les cessions de parts, IRC, retenue sur dividendes, traitement AIMI complexe (0,4 % dès 0 € plus 7,5 % si résidence en paradis fiscal) et complexité nettement supérieure à la sortie.

Les structures sociétaires se justifient au-dessus de 3-5 biens ou de 1,5-2,0 M€ d'exposition totale, ou dans des contextes spécifiques de planification fiscale transfrontalière avec un design professionnel adéquat. Pour un seul appartement, presque toujours : détention en nom propre.

## 17. Confusion entre détention personnelle et professionnelle

Le Portugal impose le même bien différemment selon qu'il est détenu en nom propre, en nom propre sous régime simplifié de travailleur indépendant pour l'AL (Catégorie B), ou via une société. Les tranches d'IMT, la mécanique des Mais-Valias et la classification du revenu AL interagissent entre elles. Le revenu AL peut être Catégorie B ou Catégorie F selon les choix à l'enregistrement, avec des taux effectifs sensiblement différents.

L'erreur est de copier ce qu'un ami a fait. Faites appel à un conseiller fiscal portugais avec expérience transfrontalière avant de signer le CPCV — pas après.

## 18. Exploiter de l'AL sans enregistrement

Exploiter de la location courte durée sans enregistrement AL en 2026 est un problème multi-axes : l'AIMA exige l'enregistrement des voyageurs, l'administration fiscale exige la déclaration des revenus en Catégorie B, les communes peuvent infliger des amendes de 2 500 à 40 000 € pour exploitation non licenciée, et à compter du **20 mai 2026, le Règlement UE 2024/1028** retire automatiquement les biens non enregistrés d'Airbnb, Booking et plateformes similaires.

Certains investisseurs se rassurent avec « je n'en fais que quelques semaines ». Les amendes fiscales et municipales se moquent du volume. Si vous acceptez des réservations payantes, vous devez être enregistré et conforme.

## 19. Gestionnaires recommandés par bouche-à-oreille sans contrat

Le marché de la gestion immobilière en Algarve compte de bons et de mauvais opérateurs en proportions à peu près égales. Modes de défaillance courants : gestionnaires qui détournent des réservations cash, sous-déclarent les revenus, acceptent des réservations sans accord du propriétaire, sautent des ménages pour économiser, « perdent » les justificatifs de rotation et consommables.

Minima contractuels : contrat de prestation écrit, reporting mensuel de performance avec chaque réservation (canal, nom du voyageur, brut, frais, net propriétaire), réconciliation annuelle auditée, ségrégation des fonds clients, assurance, et droits de résiliation avec préavis 30-90 jours. Références — trois propriétaires actuels, contactés directement — obligatoires.

## 20. Risque de concentration

Acheter trois appartements dans le même immeuble « pour passer à l'échelle efficacement » vous expose à un risque parfaitement corrélé. Un litige de copropriété, une nouvelle restriction AL locale, une charge de travaux exceptionnelle, un problème de réputation du quartier, et 100 % du portefeuille est touché d'un coup.

Un meilleur cadre de diversification : par micro-marché (Lagos + Loulé + Tavira bat trois Albufeira), par type d'actif (un AL, une longue durée, une villa premium), par segment de clientèle (familial-plage, golf, corporate hors saison).

## 21. Levier trop agressif sur AL

Le cadre macroprudentiel de la Banque du Portugal plafonne le LTV à 90 % pour la résidence principale unique des résidents, 80 % pour la résidence secondaire des résidents, et **70 % pour le non-HPP / investissement** (ce qu'est un AL). Pour les non-résidents, la pratique de marché est plus étroite : LTV typique de **60-75 %**, pas les 80 % souvent cités. Les banques ajoutent une prime de stress pour les profils non-résidents. Les spreads non-résidents sont typiquement 0,2-0,5 pp au-dessus des spreads résidents.

Certains investisseurs maximisent le LTV pour « libérer du capital pour le prochain coup ». En AL, c'est risqué. Les revenus AL sont volatils, saisonniers et exposés aux chocs d'occupation et d'ADR. Le service de la dette est constant. Un LTV prudent pour un investissement AL est de **50-60 %**. À 70 % avec pricing non-résident, deux chocs adjacents (réglementaire + année touristique faible) peuvent faire basculer l'opération en cash-flow négatif — et avec des banques européennes réticentes à refinancer un AL en difficulté, vous êtes forcé de vendre au pire moment.

## 22. Ignorer la liquidité de sortie à l'achat

La liquidité est une caractéristique dont on n'a besoin qu'une fois, mais cruellement. Les appartements mainstream en Algarve dans les villes connues (Lagos, Vilamoura, Tavira, Carvoeiro) se vendent typiquement en quelques semaines à quelques mois en 2026. Les villas premium au-dessus de 2 M€ peuvent prendre 9-18 mois. Les biens hors littoral et ruraux restent souvent 18-30 mois. Les unités spécialisées en resort avec termes de propriété restrictifs peuvent prendre plus longtemps.

Calculez le calendrier de sortie à l'achat : si je dois liquider en 90 jours, quel prix dois-je accepter ? Si la réponse est « 20-30 % sous le marché », votre investissement est fonctionnellement illiquide et doit être pricé en conséquence dans votre TRI.

## 23. Ne pas modéliser les Mais-Valias avant d'acheter

Depuis la réforme de 2023, les non-résidents sont imposés sur la **même base que les résidents : 50 % de la plus-value nette** entre en IRS aux taux progressifs généraux (marginal supérieur 48 %), avec un taux déterminé par les revenus *mondiaux* du vendeur (le revenu étranger entre uniquement pour la détermination du taux, pas comme base imposable portugaise). L'ancien taux fixe de 28 % sur 100 % de la plus-value reste nominalement disponible en option, mais c'est rarement le meilleur choix.

Variables pertinentes pour l'impôt : coûts déductibles (coûts d'acquisition, IMT, notaire, juridique, améliorations en capital avec factures), durée de détention (jouant sur les règles d'indexation à l'inflation), règles de réinvestissement (HPP résident uniquement — habituellement non pertinent pour les investisseurs). Pour les non-résidents de pays sans convention de double imposition incluant le crédit pertinent, surveillez de près l'interaction avec le pays d'origine. Calculez le TRI après impôts, pas seulement avant impôts.

## 24. Mal lire les promesses d'« appréciation »

« L'Algarve a pris 10 % par an sur cinq ans » est une affirmation vraie sur le passé. Ce n'est pas une prévision. Les chiffres annuels 2025 de l'INE montraient la médiane Portugal à 2 076 €/m<sup>2</sup> (+16,8 % en

glissement annuel), Algarve à 3 139 €/m<sup>2</sup> — chiffre en partie tiré par les anticipations de normalisation des taux et des flux de change qui peuvent ne pas se reproduire.

Modélisez avec des hypothèses d'appréciation prudentes (0-3 % en termes réels long terme) et faites de la surperformance un upside, pas le scénario central. Construire un TRI 10 ans sur 8 % d'appréciation, c'est rêver, pas analyser.

## 25. AIMI, hype des nouveaux resorts, et traiter l'Algarve comme un marché unique

Trois erreurs plus petites méritent un traitement combiné.

**AIMI sur les portefeuilles au-dessus du seuil individuel de 600 000 €.** L'AIMI s'applique à 0,7 % sur la somme des VPT (valeur cadastrale, typiquement inférieure au marché) entre 600 001 € et 1 M€, 1,0 % de 1 M€ à 2 M€, et 1,5 % au-dessus de 2 M€ pour les personnes physiques. Les couples imposés conjointement doublent la déduction à **1 200 000 €** et les bornes de tranches sont rehaussées en conséquence. Les sociétés paient 0,4 % dès le premier euro et 7,5 % si résidence en paradis fiscal. Les investisseurs qui se constituent un portefeuille multi-biens ratent souvent l'AIMI jusqu'à l'arrivée de la première facture. Planifiez la structure de détention (split entre conjoints, holding) *avant* le franchissement du seuil, pas après.

**Hype des nouveaux resorts.** Plusieurs resorts algarviens récents n'ont pas livré les équipements promis — parcours de golf retardés de plusieurs années, spas dégradés, composantes commerciales abandonnées. Les acheteurs ont payé une prime pour un écosystème qui ne s'est jamais matérialisé. Ne payez pas d'avance pour des équipements ; payez uniquement pour ce qui est opérationnel et contractualisé.

**Traiter l'Algarve comme un marché unique.** 30 minutes de route en Algarve traversent des différentiels de prix de 100 %+ et des différentiels de rendement de 200+ points de base. Lagos n'est pas Albufeira. Tavira n'est pas Vilamoura. Le bourg de Loulé n'est pas Quinta do Lago. Les investisseurs qui pricent un marché avec les données d'un autre commettent des erreurs systématiques. Modélisez au minimum au niveau de la paroisse.

---

## Quatre Histoires de Désastre (Anonymisées)

### Histoire 1 — La pile d'AL d'Albufeira

Un investisseur britannique a acheté trois T2 identiques dans une tour résidentielle du centre d'Albufeira en 2021 avec un financement à 70 % LTV, modélisant 80 % d'occupation estivale à 220 € d'ADR avec 12 % de gestion. La modélisation montrait 58 000 € de revenus nets par unité — DSCR solide.

Réalité 2022-2024 : occupation moyenne 64 %, ADR moyen 178 € (rabais week-end massifs sur un micro-marché saturé), gestion à 22 % tout compris extras inclus, charges exceptionnelles de copropriété ajoutant 3 800 € par unité. Revenu net réel autour de 22 000 € par unité — **38 % de la modélisation**. Combiné aux révisions de taux poussant les mensualités de +280 € par unité sur 2023, le portefeuille est passé en cash-flow négatif.

L'investisseur a tenté de vendre une unité fin 2024 pour se désendetter. Avec 80+ unités comparables listées à distance de marche, l'unité a mis 11 mois à se vendre, à 14 % sous le prix d'achat initial net des commissions. Leçon : le risque de concentration est réel, la saturation AL est réelle, l'occupation affichée en brochure doit toujours être décotée.

## Histoire 2 — La perte d'acompte sur plan

Un couple américain, séduit par un projet de resort balnéaire annoncé en 2022, a signé un CPCV pour un T3 à 795 000 €, versant un acompte de 30 % (238 500 €) directement sur le compte indiqué par le promoteur. Le contrat mentionnait « garantie bancaire disponible sur demande » sans la joindre. Représentés par l'avocat « recommandé » du promoteur, les acheteurs n'ont pas exigé de garantie avant le virement.

Le projet a calé en 2024. La construction s'est arrêtée à 35 % d'avancement. Le promoteur est entré en procédure d'insolvabilité en 2025. Sans garantie bancaire autonome, les acheteurs étaient créanciers chirographaires. Après 18 mois de procédure, ils ont récupéré environ **47 %** de l'acompte — 112 000 € perdus sur une opération qui aurait dû être protégée.

Leçons : l'« avocat recommandé » du promoteur n'est pas votre avocat. La garantie bancaire est non-négociable. Les paiements échelonnés ne doivent se déclencher que sur jalons de construction vérifiés.

## Histoire 3 — Le piège de la branded residence

Un investisseur néerlandais a acheté un T1 dans une branded residence du Triangle d'Or en 2020 à 690 000 €, convaincu par le programme « 5 % net garanti 5 ans » de l'opérateur. Structure : 75 % du revenu au propriétaire, 25 % à l'opérateur, avec un minimum garanti égal à 5 % net du prix d'achat les années 1-5.

La garantie a été tenue. En année 6, l'opérateur a présenté un programme renouvelé à 65/35 sans garantie, invoquant la hausse des coûts de personnel et de rafraîchissement FF&E. Le rendement non garanti réel en année 6 est ressorti à **3,1 % net**. L'investisseur a décidé de sortir. La revente était restreinte à des acheteurs agréés par l'opérateur, avec une commission de sortie obligatoire de 7 %. L'unité a mis 14 mois à se vendre, environ au prix d'achat (pas de gain nominal sur six ans). Avec la commission de sortie et les frais d'avocat/agent, la perte réalisée finale a été d'environ **11 % en EUR** avant coûts de financement.

Leçons : les rendements garantis à horizon fini sont des produits d'appel pour l'opérateur. Les lock-ups et restrictions de sortie détruisent les rendements réels.

## Histoire 4 — Le wipe-out de change

Un investisseur britannique a acheté une villa de 475 000 € en Algarve central fin 2022 alors que GBP/EUR était à environ 1,13, en cash. Rendement locatif modeste (3,4 % net) mais stable, et la thèse d'investissement était une détention 5 ans avec appréciation mid-single-digit.

Fin 2025, l'investisseur a vendu pour 530 000 € — un **gain nominal en EUR de 11,6 %**. Sur la période, GBP/EUR s'est renforcé à environ 1,18. Le produit en EUR, rapatrié en GBP, a produit un **gain de 6,7 %**

en **GBP** — bien sous le rendement EUR affiché. Après Mais-Valias portugaises (taux effectif d'environ 14 % sur la portion imposable à la tranche correspondant au revenu mondial du vendeur), commissions d'agent et coûts de change, le rendement GBP réalisé a été d'environ **1,5 % sur trois ans**, contre un coût d'opportunité de gilts britanniques rapportant 4–5 % par an sans risque pendant l'essentiel de cette période.

Leçons : les mouvements de change sont substantiels sur des horizons pluriannuels. L'impôt et les coûts de transaction mangent 30 à 50 % des gains nominaux. Comparez le TRI de l'investissement à des benchmarks sans risque dans votre devise d'origine, pas en EUR.

---

## Cadres Stratégiques

### Décomposition du rendement : brut vers net vers après-impôts

Un investisseur discipliné modélise cinq rendements, pas un :

1. **Rendement brut affiché** = loyer annuel demandé / prix d'achat
2. **Rendement brut réaliste** = revenu réel attendu / coût *total* d'acquisition (IMT, Imposto do Selo, notaire, juridique, ameublement, setup AL inclus) — typiquement 80–90 % de l'affiché
3. **Rendement opérationnel net** = brut réaliste moins gestion, ménage, consommables, charges de copropriété, assurance, IMI, réserve travaux, provision pour vacance — typiquement 55–70 % du brut réaliste
4. **Cash-on-cash net** (si avec levier) = rendement opérationnel net moins service de la dette, sur les fonds propres investis et non le prix total
5. **Cash-on-cash après impôts** = cash-on-cash net ajusté de l'IRS (ou IRC) sur les revenus locatifs, AIMI le cas échéant, et Mais-Valias amorties sur la durée de détention prévue

Un rendement brut affiché de 6,5 % en Algarve correspond typiquement à un cash-on-cash après impôts de **2,5–3,5 %** sur un AL avec effet de levier — plus proche d'un rendement obligataire souverain que ce que la brochure laisse entendre.

### Cap rate vs cash-on-cash vs TRI vs rendement total

- **Cap rate** = NOI / valeur du bien. Compare les actifs, ignore le financement.
- **Cash-on-cash** = trésorerie nette annuelle / fonds propres investis. Rendement avec levier année par année.
- **TRI** = rendement pondéré par le temps incluant tous les flux, le financement et la sortie. Le chiffre unique le plus important.
- **Rendement total** = TRI plus appréciation captée à la sortie, après impôts.

L'erreur fréquente est d'optimiser l'un et d'ignorer les autres. Un cap rate élevé sans appréciation peut sous-performer un cap rate modéré avec forte appréciation. Un excellent TRI avant impôts peut être médiocre après impôts. Modélisez les quatre.

## Détention 5 vs 10 ans

Les détentions de cinq ans sont imposées lourdement par unité d'appréciation, sont exposées à un seul cycle et imposent une revente à un moment potentiellement non optimal. Les détentions de dix ans amortissent les coûts de transaction (typiquement 8-12 % aller-retour) sur une base plus large, traversent au moins un cycle complet, laissent la place à la normalisation des taux et permettent la composition de l'appréciation.

En Algarve en particulier, les détentions de dix ans ont historiquement surperformé celles de cinq ans après coûts de transaction et impôts. Les investisseurs entrant en 2026 doivent par défaut viser un horizon de dix ans, avec cinq ans comme sortie de contingence, pas comme scénario central.

---

## Biais Cognitifs Fréquents Chez l'Investisseur

**Biais de récence.** « L'Algarve a fait 10-15 % par an récemment, donc il fera 10-15 % les dix prochaines années. » Non. Les marchés reviennent à la moyenne. Modélisez sur des moyennes longues, pas sur le pic du dernier cycle.

**Biais de confirmation.** Quand on tombe amoureux d'un bien, chaque recherche est orientée pour soutenir l'achat. Antidote : cherchez activement le cas bear. Demandez à trois professionnels différents ce qui peut mal tourner sur ce dossier précis.

**Coût irrécupérable.** « J'ai déjà payé les expertises, les avocats, trois voyages — il faut bien que j'achète quelque chose. » Non. Le coût de ces voyages est faible comparé au coût d'acheter le mauvais actif.

**Excès de confiance.** Les investisseurs qui ont réussi une fois ont tendance à augmenter agressivement la taille la fois d'après. La taille des positions doit refléter ce que vous pouvez vous permettre de perdre, pas ce que vous supposez gagner.

**Ancre au prix d'annonce.** Les prix affichés en Algarve en 2026 incluent souvent 5-10 % de marge de négociation, davantage sur le stock qui tourne lentement. S'ancrer au prix de tableau comme « valeur juste » revient à surpayer systématiquement. L'ancre réelle, ce sont les *transactions* comparables, idéalement trois ou plus des 12 derniers mois sur le même micro-marché.

---

## Cadre de Décision Investisseur

### Le test pré-achat en 12 questions

Avant de signer un CPCV, un investisseur doit pouvoir répondre par écrit aux douze :

1. Quelle est la situation AL dans cette commune, cette paroisse et cet immeuble, par écrit, aujourd'hui ?
2. Quelles sont l'occupation et l'ADR réalistes, justifiées par quelles données ?
3. Quel est le rendement net tout compris après chaque coût et impôt, modélisé prudemment ?

4. Quel est le TRI à 10 ans en scénarios base, bear et bull ?
5. Que devient l'opération à Euribor + 2 pp et avec choc de revenu de 30 % ?
6. Qui est le gestionnaire, quelles sont ses références, et que dit le contrat ?
7. Quel est le profil de liquidité de revente de ce micro-marché précis ?
8. Quelle structure de détention est optimale pour moi, validée par un conseiller fiscal portugais ?
9. Quel est mon plan de sortie, et qu'est-ce qui le déclenche ?
10. Quelle est mon exposition de change, et comment je la gère ?
11. Quelle concentration cet achat crée-t-il dans mon portefeuille ?
12. Ai-je déjà renoncé à au moins une opération antérieure, démontrant ma capacité à dire non ?

Si l'une des réponses est « je verrai après le closing », ne closez pas.

### Réserves requises et stress test

Réserve de trésorerie minimale à l'acquisition : 6 mois de coûts fixes (prêt, copropriété, IMI, assurance, entretien de base) plus 2 % de la valeur du bien en réserve capex. Pour un AL de 400 000 € avec levier, cela représente typiquement 15 000–25 000 €.

Le stress test passe si : (a) l'opération sert la dette et produit un cash-flow non négatif à Euribor + 200 pb, occupation 50 %, ADR -10 %, gestion à 25 %, et (b) vous pouvez tenir 12 mois de vacance sans défaut.

### Règles de diversification

Pour les portefeuilles multi-biens au-dessus de 1 M€ d'exposition totale : pas plus de 60 % du capital dans une seule ville, pas plus de 40 % dans un seul type d'actif, pas plus de 50 % du revenu issu d'un seul segment de clientèle, et au moins un actif avec demande locative longue durée à l'année comme stabilisateur.

## Quand Vendre

### Déclencheurs

- **Dégradation du rendement** : le rendement net chute de 25 %+ par rapport à la modélisation et présente des signes structurels et non cycliques.
- **Changement réglementaire** : l'AL est suspendu, l'immeuble interdit les nouveaux enregistrements, la commune change ses règles d'endiguement. Réévaluer immédiatement.
- **Meilleur redéploiement** : un autre actif offre un rendement ajusté du risque sensiblement meilleur après impôts et coûts de transaction.
- **Nettoyage de concentration** : le portefeuille a dérivé vers une sur-concentration sur un micro-marché, un type d'actif ou une source de revenus.
- **Changements de vie** : enfants, retraite, changement de résidence, besoin en devise.  
Déclencheurs valides — mais planifiez la sortie, ne vendez pas dans la panique.

- **Fenêtre d'efficience fiscale** : année à revenu faible, report de pertes, optimisation de résidence.

## Sortie fiscalement consciente

Programmez les cessions selon votre année fiscale globale, pas seulement celle du Portugal. Documentez chaque amélioration en capital avec factures pour maximiser le coût d'acquisition Mais-Valias. Envisagez le séquençement — vendre un bien en plus-value une année à faible revenu peut produire un taux effectif différent de vendre les trois d'un coup. Pour les non-résidents, le régime par défaut post-2023 (inclusion à 50 % aux taux progressifs, avec revenu mondial pour la détermination du taux) bat généralement l'ancien régime forfaitaire à 28 %, mais cela dépend des circonstances personnelles.

Vendre au « pic émotionnel » (après un grand été, après un titre de presse sur les prix) est rarement vendre au pic de prix. Le pic de prix arrive souvent pendant un marketing discret et bien préparé en automne-hiver, avec un bien soigné et un agent au discours assuré.

---

## Conclusion

L'Algarve est un vrai marché d'investissement avec de vrais rendements et de vrais risques. Ce n'est pas un marché « pour s'enrichir vite ». Les rendements avec levier après impôts pour des investisseurs disciplinés tournent typiquement autour de 3-5 % cash-on-cash en AL, 2-3 % en longue durée, avec l'appréciation comme upside. C'est un rendement respectable — mais ce ne sont pas les 7-8 % bruts du titre, et l'écart entre les deux est ce qui détruit les investisseurs négligents à chaque cycle.

La discipline la plus utile est de modéliser comme si tout allait être 20 % pire que ce que dit la brochure. Si le TRI tient encore, l'investissement est réel. S'il ne tient qu'aux chiffres de la brochure, vous achetez la brochure, pas l'actif.

---

## Lectures associées

- **Investir en Algarve** — décomposition par sous-région, micro-marchés AL, benchmarks de rendement par zone. Le « où » du « quoi éviter » de ce guide.
- **Erreurs à Éviter Lors de l'Achat d'un Bien au Portugal** — le guide-tronc des erreurs. Couvre la représentation fiscale, le choix de l'avocat, les protections contre la fraude par virement, la mécanique du CPCV applicables à tout acheteur.
- **Erreurs à Éviter avec le Financement Bancaire et les Hypothèques** — la négociation de spread, DSTI et les pièges du refinancement en détail.
- **Location Traditionnelle Longue Durée** — l'alternative ennuyeuse-mais-stable à l'AL, avec le nouveau taux IRS de 10 % pour les contrats à loyer modéré.
- **Guide de l'Investisseur Immobilier Passif** — le spectre de passivité à six niveaux, de l'AL auto-géré à l'exposition papier SIGI/FII.

---

# Comment 2nd Haus peut vous aider

Nous gérons du conseil buyer-side pour investisseurs sur les dossiers algarviens : audits de modélisation, vérifications de faisabilité AL au niveau commune-paroisse-immeuble, stress tests contre Euribor et chocs touristiques, et conception de structure de détention avec nos partenaires fiscalistes. Nous ne représentons pas les vendeurs, ne touchons aucune commission de promoteur, et avons éloigné des clients de plus d'opérations que nous n'en avons conclu pour eux.

Si vous avez un bien dans votre pipeline et souhaitez une seconde paire d'yeux avant de signer le CPCV — c'est la conversation pour laquelle nous sommes faits. Envoyez l'annonce et votre modélisation ; nous vous dirons ce que la brochure tait.

---

## Sources

### Primaires

- Banco de Portugal — Euribor par maturité (BPstat)
- Banco de Portugal — Limites LTV, DSTI et maturité
- DL n.º 76/2024 du 23 octobre — Diário da República
- Règlement UE 2024/1028 — EUR-Lex
- INE — Statistiques des prix du logement au niveau local
- PwC — IMT tableaux pratiques 2026
- OCC — IRS plus-values immobilières non-résidents

### Lectures complémentaires

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

---

*Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié contre CANONICAL\_FACTS.md 2026-05-15. Les chiffres matériels 2026 (Euribor, réglementation AL, régime Mais-Valias, seuils AIMI) sont calés sur cette date — revérifier avant toute signature.*

PACK · 05

## En bref

- Le coût annuel de détention d'un bien typique en Algarve se situe à **2,5 % – 4 % de la valeur de marché par an** une fois inclus les impôts, la copropriété, les charges, l'entretien, les assurances, une gestion légère et une réserve honnête pour amortissement.
- Le poste le plus sous-estimé n'est ni l'IMI ni l'AIMI — c'est le **1 % – 2 % de la valeur du bien par an** qu'une villa avec piscine consomme discrètement en usure capitalisée.
- Pour les frais d'acquisition (IMT, Imposto do Selo, frais juridiques, registre, prêt), consultez [Impôts et Frais d'Achat Immobilier au Portugal](#). Ce guide traite de chaque année *après* la signature de l'acte.

## Chiffre clé

Pour une villa typique de 600 000 € en Algarve avec piscine, le coût annuel honnête de détention en 2026 se situe entre 15 000 € et 22 000 € — soit entre 2,5 % et 3,7 % de la valeur de marché par an. Sur une détention de dix ans, cela représente 150 000 € – 220 000 € en seules dépenses opérationnelles, avant toute réserve capitalisée et avant tout coût de vente.

## Introduction : L'Iceberg Sous le Prix d'Achat

La plupart des acheteurs arrivent sur le marché immobilier de l'Algarve concentrés sur un seul chiffre : le prix demandé. Ils le négocient, le financent, paient l'IMT et l'Imposto do Selo, signent l'acte et soufflent. La partie difficile, supposent-ils, est derrière.

Elle ne l'est pas. Le prix d'achat est la pointe de l'iceberg. Sous la ligne de flottaison se cache une structure de coûts récurrents qui, sur dix ans de détention, peut équivaloir à 60 % – 120 % du prix d'achat initial pour une villa avec piscine, et 25 % – 50 % pour un appartement modeste. Une villa à 500 000 € n'est pas un engagement de 500 000 € — c'est plus proche de 750 000 € – 900 000 € au moment où vous la vendrez. Ne pas modéliser cela honnêtement est la raison la plus fréquente pour laquelle les propriétaires finissent par se sentir « piégés » par un bien algarvien acheté comme actif de style de vie.

Ce guide est la référence canonique 2nd Haus pour les coûts **récurrents**. Il utilise les taux réels d'IMI commune par commune, les tarifs électriques actuels régulés par l'ERSE, l'augmentation tarifaire 2026 des Águas do Algarve, les fourchettes de copropriété des principaux resorts, et les tarifs de main-d'œuvre du marché de services algarvien. Il se termine par quatre exemples chiffrés — d'un appartement à 280 k€ à Carvoeiro à un domaine à 3,5 M€ à Quinta do Lago — et une section sur des leviers légitimes de réduction des coûts.

Deux choses que ce guide **ne** couvre **pas**, par choix :

- **Les frais d'acquisition** (IMT, Imposto do Selo, avocat, registre, frais de dossier de prêt). Ils figurent dans [Impôts et Frais d'Achat Immobilier au Portugal](#), qui est la référence canonique pour les coûts d'entrée.

- **L'arithmétique acheter-versus-louer** pour les acheteurs encore en réflexion. Voir [Quand Acheter un Bien au Portugal N'a Pas de Sens](#).

Si vous êtes déjà propriétaire, ce guide vous aide à stress-tester vos dépenses. Si vous êtes sur le point d'acheter, il convertit une vague anxiété sur les « charges courantes » en un budget annuel défendable. Si votre agent vous a dit de prévoir « 1 % du prix par an », il s'est trompé d'à peu près la moitié.

## Partie 1 : La Charge Fiscale Annuelle

### IMI – Imposto Municipal sobre Imóveis

L'IMI est la taxe foncière municipale annuelle, calculée comme suit :

$$\text{IMI} = \text{VPT} \times \text{taux municipal}$$

où le VPT (Valor Patrimonial Tributário) est la valeur fiscale attribuée au bien — presque jamais la valeur de marché. En Algarve, le VPT s'établit typiquement à 50 % – 75 % de la valeur de marché pour les biens évalués dans la dernière décennie, et plus bas (30 % – 50 %) pour les biens plus anciens dont le VPT n'a pas été récemment réévalué.

La fourchette légale pour les biens urbains est de **0,3 % – 0,45 %**, fixée annuellement par chaque commune. Les municipalités d'Algarve occupent toute la fourchette.

#### Taux d'IMI commune par commune en Algarve (2026)

Commune	Taux IMI urbain	Notes
Lagos	0,30 %	Bas de la fourchette légale
Lagoa	0,30 %	Carvoeiro, Ferragudo
Tavira	0,30 %	Algarve oriental, fourchette basse
Vila Real de Santo António	0,30 %	Commune frontalière
Albufeira	0,35 %	Milieu de fourchette
Loulé	0,36 %	Couvre Vilamoura, Quinta do Lago, Vale do Lobo
Silves	0,36 %	Mixte urbain/rural
Portimão	0,39 %	Inclut Praia da Rocha, Alvor
Faro	0,39 %	Capitale de district
Olhão	0,40 %	Au-dessus de la moyenne

Les taux sont revus chaque automne pour l'exercice fiscal suivant. Plusieurs communes offrent en outre la remise **IMI Familiar** de 20 € – 70 € par enfant à charge pour les résidents fiscaux – les non-résidents et propriétaires de résidences secondaires n'y ont pas accès.

### Exemple chiffré

Villa de 4 chambres à Almancil avec une valeur de marché de 850 000 € et un VPT de 520 000 €, taxée au taux de 0,36 % de Loulé :

$$520\,000\ \text{€} \times 0,36\ \% = 1\,872\ \text{€} / \text{an}$$

### Pourquoi la facture peut grimper même sans changement de taux

Trois déclencheurs font monter l'IMI sans changement de taux :

1. **Réévaluation du VPT.** Des travaux importants (extensions, ajout de piscine, rénovation complète) imposent une réévaluation formelle, qui relève généralement le VPT.
2. **Mise à jour des coefficients.** Le *coeficiente de localização* et le *coeficiente de qualidade e conforto* sont périodiquement révisés par les Finanças. Un bien côtier avec vue mer, piscine et construction moderne tend à monter.
3. **Fin des exemptions de construction neuve.** Les exemptions temporaires d'IMI sur les résidences principales neuves expirent – la facture complète tombe alors.

### AIMI – Adicional ao IMI

L'AIMI est la surtaxe sur la richesse immobilière, souvent appelée la « mansion tax » portugaise. Elle s'ajoute à l'IMI normal lorsque votre **VPT cumulé** de biens résidentiels urbains au Portugal dépasse un seuil personnel.

#### Seuils et taux 2026

**Personnes physiques (et indivisions successorales, imposition séparée) :**

Tranche de VPT cumulé	Taux marginal AIMI
Jusqu'à 600 000 €	0 % (déduit)
600 000 € – 1 000 000 €	0,7 %
1 000 000 € – 2 000 000 €	1,0 %
Au-dessus de 2 000 000 €	1,5 %

**Couples mariés / unions civiles (imposition conjointe) :**

Tranche de VPT cumulé	Taux marginal AIMI
Jusqu'à 1 200 000 €	0 % (déduit)
1 200 000 € – 2 000 000 €	0,7 %
2 000 000 € – 4 000 000 €	1,0 %
Au-dessus de 4 000 000 €	1,5 %

**Sociétés** : taux fixe de 0,4 % (avec une surtaxe de 1,5 % pour les biens à usage personnel des associés). **Entités offshore listées** : 7,5 %. L'AIMI reste inchangé en 2026 – l'OE 2026 n'y a pas touché.

### Exemple chiffré

Un couple détient conjointement une villa à Vilamoura, VPT 1 400 000 €.

- Seuil conjoint : 1 200 000 €
- Excédent : 200 000 € × 0,7 % = **1 400 € / an**

Un propriétaire unique avec le même VPT paie :

- 600 000 € – 1 000 000 € : 400 000 € × 0,7 % = 2 800 €
- 1 000 000 € – 1 400 000 € : 400 000 € × 1,0 % = 4 000 €
- **Total : 6 800 € / an**

Leçon pour les acheteurs haut-de-gamme : la titularité conjointe et la répartition de portefeuille entre conjoints est un outil de planification légitime qui économise du vrai argent. L'écart entre détention unique et conjointe sur un patrimoine de VPT 1,4 M€ ci-dessus est de 5 400 € chaque année, indéfiniment.

Les avis d'AIMI sont émis fin août et le paiement est dû fin septembre. Les couples achetant un second bien autour du seuil de VPT cumulé de 1,2 M€ devraient *toujours* modéliser la détention conjointe vs. séparée avant la signature.

## Partie 2 : Copropriété et Frais d'Urbanisation

Que vous payiez 0 € ou 500 € par mois dépend entièrement de la place de votre bien dans la typologie algarvienne.

Type de bien	Charge mensuelle typique (2026)	Couverture
Villa isolée sur terrain privé	0 €	Pas de copropriété
Ensemble de maisons mitoyennes (2–10 unités)	30 € – 120 €	Assurance parties communes, éclairage, jardinage léger
Petit immeuble d'appartements sans piscine	40 € – 100 €	Assurance immeuble, ascenseur, cage d'escalier, électricité commune
Appartement avec piscine et jardins communs	80 € – 200 €	Ci-dessus + piscine, jardin, fonds de réserve occasionnel
Condominium urbain premium (marina de Lagos, Vilamoura)	150 € – 300 €	Conciergerie, sécurité, salle de sport, piscine, jardins
Villa/appartement en resort (Quinta do Lago, Vale do Lobo, Vilamoura)	200 € – 500 €+	Sécurité 24/7, entretien des voiries, accès beach club

Les frais de resort à Quinta do Lago et Vale do Lobo financent l'infrastructure privée qui donne à ces resorts leur cachet — sécurité gated, paysagisme impeccable, périmètre de golf de championnat. Ils ne sont pas négociables et augmentent à peu près avec l'inflation. Prévoyez **3 000 € – 6 000 € par an** pour une villa de resort en plus de ce que vous dépensez sur votre propre parcelle. Les frais de resort en particulier ont grimpé de 5 % – 10 % par an tout au long du cycle inflationniste post-2022.

Les biens à Vilamoura desservis par **Infraquinta** ou des associations d'urbanisation équivalentes supportent une cotisation annuelle d'urbanisation distincte de **300 € – 1 500 €/an** selon le type de parcelle — distincte de toute copropriété d'immeuble et fréquemment ignorée par les primo-acheteurs.

## Partie 3 : Charges

### Électricité

Le Portugal a abordé 2026 avec une hausse tarifaire régulée par l'ERSE d'environ **1,0 %** sur le tarif BTN (basse tension normale), au-dessus de l'un des prix résidentiels les plus élevés d'Europe occidentale ( $\approx 0,22 - 0,25 \text{ €/kWh}$  taxes comprises pour les contrats typiques).

Profil	Facture mensuelle typique
Appartement 1 chambre, occupation légère	40 € – 80 €
Appartement 2 chambres, toute l'année, sans piscine	80 € – 150 €
Maison mitoyenne 3 chambres avec piscine partagée	100 € – 200 €
Villa 4 chambres, piscine privée, climatisation forte l'été	180 € – 350 €
Villa 5+ chambres avec chauffage de piscine, plancher chauffant	300 € – 600 €+

Postes à isoler :

- **Pompe de piscine seule** : 40 € – 80 €/mois, 6–8 heures/jour en saison
- **Pompe à chaleur de piscine** : +100 € – 300 €/mois en demi-saison
- **Climatisation** : +100 € – 250 €/mois en juillet–août pour une villa typique
- **Chauffe-eau électrique sans solaire** : 30 € – 80 €/mois

## Eau et assainissement

L'Algarve fait face à un stress hydrique structurel, et 2026 a apporté une mise à jour tarifaire régionale des **Águas do Algarve d'environ 2,14 %**. Les factures se situent au-dessus des équivalents de Lisbonne ou Porto parce que les municipalités répercutent tant le tarif d'eau en gros que leurs propres redevances d'assainissement et déchets.

Profil	Facture mensuelle typique
Appartement 1 chambre, faible usage	15 € – 25 €
Résidence familiale, toute l'année, sans piscine	30 € – 60 €
Villa avec piscine privée – base	40 € – 70 €
Villa avec appoint piscine + jardin irrigué, été	70 € – 150 €
Pics avec surtaxe sécheresse	jusqu'à 200 €+

L'appoint piscine seul, sur une période chaude de juin – septembre, ajoute 30 € – 100 €/mois sauf si l'évaporation est contrôlée par une bâche.

## Gaz

La plupart des logements algarviens utilisent du butane en bouteille pour la cuisine et le chauffage d'appoint. Le gaz naturel canalisé est disponible dans certaines parties de Faro, Olhão, Lagos et Portimão mais rare dans les villas rurales.

- **Butane en bouteille (13 kg)** : 25 € – 32 € la bouteille en 2026, durant 1–4 mois pour un couple cuisinant modestement

- **Gaz naturel canalisé** : 20 € – 60 €/mois pour une famille typique

## Internet, TV et téléphone

Le marché portugais est dominé par **MEO**, **NOS** et **Vodafone**, avec **DIGI** comme challenger budget. Prévoyez **40 € – 70 €/mois** pour un bundle familial promotionnel, montant à 80 € – 100 € si vous ajoutez des lignes mobiles et la TV premium.

# Partie 4 : Entretien — Le Budget Silencieux

## Piscine

La piscine est le poste de coût le plus sous-estimé.

Poste	Coût 2026
Service routinier + produits chimiques (hebdomadaire)	80 € – 200 € / mois
Service annuel élargi (hivernage, ouverture)	150 € – 400 € / an
Remplacement de pompe	500 € – 1 200 €, tous les 5–8 ans
Sable de filtre	100 € – 250 €, tous les 5–7 ans
Cellule d'électrolyse au sel	600 € – 1 500 €, tous les 5–10 ans
Pompe à chaleur	2 500 € – 6 000 €, tous les 8–12 ans
Liner ou réfection complète	8 000 € – 20 000 €, tous les 10–15 ans

En annualisant les postes irréguliers, prévoyez **1 500 € – 3 500 €/an** en coût de piscine en régime de croisière pour une piscine de villa standard, plus si chauffée.

## Jardin et irrigation

Type de jardin	Coût jardinier (2026)
Petit méditerranéen / xeriscage	40 € – 80 € / mois
Jardin de villa standard, hebdomadaire	80 € – 180 € / mois
Grand jardin paysager, bimensuel avec extras	200 € – 450 € / mois

Ajoutez : entretien d'irrigation 100 € – 300 €/an ; remplacement de plantes 200 € – 600 €/an typique ; travaux d'arbres (traitement Picudo Rojo des palmiers, taille d'oliviers) 150 € – 400 €/an.

## Ménage

Les tarifs de ménage en Algarve en 2026 se situent à **15 € – 20 €/heure** en privé, 20 € – 28 €/heure via des agences qui gèrent la sécurité sociale et les rotations d'AL. Une femme de ménage typique de 4 h/semaine : **280 € – 400 €/mois**. Un nettoyage approfondi bimensuel de 4 heures pour une résidence secondaire vide : **140 € – 200 €/mois** pour tenir à distance poussière, corrosion saline et nuisibles.

## Maintenance CVC

Service annuel des unités de climatisation split (nettoyage des filtres, contrôle du fluide frigorigène, recharge) :

- Par unité intérieure : 40 € – 80 €
- Villa typique 4 chambres avec 4–6 splits : 200 € – 450 €/an

## Toiture, peinture, extérieur, réserve structurelle

C'est là que presque tous les propriétaires sous-provisionnent. L'air salin, l'UV intense et le cycle humide-sec de l'hiver algarvien dégradent les extérieurs plus vite que le Portugal intérieur. Une réserve d'amortissement réaliste sur une villa typique de 600 k€ s'élève à **1 500 € – 4 000 €/an** pour couvrir, sur base glissante :

- Repeinture extérieure tous les 5–7 ans : 4 000 € – 10 000 €
- Contrôle toiture + remplacement de tuiles : 500 € – 2 500 €/an lissé
- Re-étanchéité et re-vernissage fenêtres/portes : 500 € – 1 500 €/an lissé
- Réparations plomberie, remplacement chauffe-eau : 200 € – 1 000 €/an lissé

## Contrôle des nuisibles

Les termites (*Reticulitermes grassei*) sont la menace principale, particulièrement dans les villas anciennes à structures de toit en bois. Autres habitués : frelon asiatique, chenille processionnaire, charançon rouge du palmier, fourmis saisonnières.

Prestation	Coût typique 2026
Contrat préventif annuel	150 € – 400 € / an
Traitement curatif termites (localisé)	500 € – 2 500 €
Injection barrière complète termites (sévère)	3 000 € – 10 000 €+
Prévention charançon du palmier (par arbre, par an)	40 € – 120 €

## Alarme et télésurveillance

Prestation	Coût typique 2026
Caméras intelligentes auto-installées (Reolink, Arlo)	0 €/mois après matériel
Contrat alarme télésurveillée (Securitas Direct, Prosegur)	30 € – 60 € / mois
Premium télésurveillé + intervention	50 € – 90 € / mois

Pour une villa de location saisonnière, un contrat télésurveillé est en pratique non négociable pour l'assurance et la confiance de l'annonce AL — prévoyez **350 € – 700 €/an**.

## Partie 5 : Assurances

L'assurance bâtiment est légalement obligatoire uniquement en cas de prêt hypothécaire ou lorsque le bien fait partie d'une copropriété en propriété horizontale (où la copropriété elle-même assure la coque). Pour les villas isolées détenues sans charges, elle est techniquement facultative — mais aucun propriétaire raisonnable ne s'en passe.

Couverture	Prime annuelle 2026
Bâtiment, appartement 2 chambres	120 € – 280 €
Bâtiment, maison mitoyenne 3 chambres	200 € – 450 €
Bâtiment, villa 4 chambres avec piscine	350 € – 800 €
Bâtiment, grand domaine	800 € – 2 500 €+
Contenu (couverture 50 k€)	80 € – 150 €
Contenu (couverture 150 k€)	180 € – 400 €

Avenants importants en Algarve :

- **Couverture sismique** : fortement recommandée puisque l'épicentre du séisme de Lisbonne de 1755 se trouve au large de la côte sud-ouest. Typiquement +15 % – 25 % sur la prime bâtiment.
- **Couverture tempête/inondation** : non négligeable près de la Ria Formosa ou des zones basses de Lagoa.
- **Avenant location saisonnière** : requis si enregistré comme Alojamento Local, +20 % – 35 % sur la police.

Les primes de renouvellement dérivent de 5 % – 8 % par an si vous ne réagissez pas. Refaites un devis au moins tous les deux ans.

## Partie 6 : Gestion Immobilière

Si vous ne vivez pas dans le bien à plein temps, vous avez trois options : vivre avec le risque, embaucher un keyholder, ou embaucher une société de gestion complète.

### Keyholding / gardien léger

Prestation	Coût typique 2026
Visite mensuelle, courrier, remise de clés	100 € – 250 € / mois
+ paiement des factures et coordination des artisans	150 € – 350 € / mois

### Gestion complète de location saisonnière (AL)

Pour les biens enregistrés comme Alojamento Local, les gestionnaires en service complet prennent en charge les annonces, le pricing, les calendriers, la communication avec les hôtes, le check-in/out, la coordination ménage, le linge, les consommables, le triage de maintenance et les déclarations fiscales. Structure tarifaire en 2026 :

Modèle	Honoraires typiques
Commission sur revenu brut	15 % – 25 %
Commission sur net (après frais de plateforme)	18 % – 30 %
Mensualité fixe + petite commission	400 € – 800 €/mois + 5 – 10 %

Un 2 chambres à Lagos générant 40 000 €/an à 22 % de commission cède 8 800 € au gestionnaire – *avant* les frais de ménage, normalement répercutés aux hôtes mais qui plafonnent le tarif nuitée atteignable s'ils sont fixés trop haut.

Pour un traitement plus approfondi de la décision de gestion, voir [Propriété et Gestion Sans Souci](#).

## Partie 7 : Voyages Personnels, Mobilier et Autres Postes Honnêtes

Le budget réaliste d'une résidence secondaire en Algarve inclut des postes que la plupart des tableurs ignorent.

Poste	Budget annuel
Mobilier, linge, renouvellement cuisine	2 000 € – 5 000 €
Voyages depuis le pays d'origine (4–8 voyages × 300 € – 800 €)	2 000 € – 5 000 €
Panier d'accueil / consommables pour vos propres séjours	200 € – 600 €
Voitures : location ou assurance « voiture algarvienne » locale + IUC	1 200 € – 4 000 €

Les propriétaires qui se disent « on utilisera les mêmes serviettes pendant dix ans » se trompent. Les hôtes AL attendent du linge de qualité hôtelière renouvelé tous les 18–24 mois. Même les familles en usage privé remplacent matelas, canapés et mobilier extérieur environ tous les 7–10 ans.

## Partie 8 : Exemples Chiffrés

Les quatre exemples ci-dessous supposent que **le propriétaire ne vit pas au Portugal à plein temps** (gestion légère incluse), que le bien est **sans crédit** (pas d'assurance emprunteur), et les chiffres utilisent des hypothèses médianes pour 2026.

### Exemple A – Appartement 2 chambres de 280 000 €, Carvoeiro

Poste	Coût annuel
IMI (VPT 170 k€ × 0,30 %)	510 €
AIMI	0 €
Copropriété (piscine partagée, immeuble moyen)	1 200 €
Électricité (80 € moyen)	960 €
Eau (30 € moyen)	360 €
Internet/TV	540 €
Assurance (bâtiment + contenu)	280 €
Ménage (léger, bimensuel quand vide)	1 200 €
Contrat nuisibles	180 €
Gestion légère / keyholder	1 200 €
Renouvellement mobilier / petite maintenance	700 €
Représentant fiscal (si résident hors UE)	200 €
<b>Total</b>	<b>7 330 €</b>

Fourchette réaliste : **4 500 € – 7 500 €/an** (bas de fourchette : occupation légère, sans gestion, propriétaire résident UE – pas de représentant fiscal).

### Exemple B – Maison mitoyenne 3 chambres de 450 000 €, Lagos

Poste	Coût annuel
IMI (VPT 290 k€ × 0,30 %)	870 €
AIMI	0 €
Copropriété (cluster, piscine partagée)	1 800 €
Électricité	1 800 €
Eau	600 €
Internet/TV	600 €
Assurance	450 €
Ménage	2 400 €
Jardin (petit)	600 €
Nuisibles + alarme	600 €
Réserve d'entretien	1 500 €
Gestion légère	1 800 €
Renouvellement mobilier	1 200 €
Représentant fiscal (hors UE)	250 €
<b>Total</b>	<b>14 470 €</b>

Fourchette : **7 000 € – 11 000 €/an** avec occupation totale par le propriétaire et résidence UE ; **11 000 € – 15 000 €** avec gestion non-résidente et mise en place AL.

## Exemple C — Villa 4 chambres avec piscine de 850 000 €, Vilamoura

Poste	Coût annuel
IMI (VPT 530 k€ × 0,36 %)	1 908 €
AIMI (propriétaire unique, excédent modeste sur VPT 600 k€)	0 € – 500 €
Cotisation d'urbanisation Vilamoura / type Infraquinta	600 €
Électricité (climatisation forte + pompe piscine)	3 000 €
Eau (piscine + irrigation)	1 200 €
Internet/TV	720 €
Assurance (villa, piscine, contenu)	750 €
Service piscine + réserve	2 200 €
Jardin	1 800 €
Ménage (4 h/semaine)	3 600 €
Maintenance CVC	350 €
Nuisibles + alarme	900 €
Réserve d'entretien / amortissement	3 500 €
Gestion légère	2 400 €
Renouvellement mobilier	2 500 €
Voyages (6 voyages)	3 000 €
Représentant fiscal (hors UE)	300 €
<b>Total</b>	<b>28 728 €</b>

En excluant les voyages personnels et le renouvellement du mobilier — c'est-à-dire le *coût de détention pur* — la fourchette est de **13 000 € – 22 000 €/an**.

## Exemple D — Domaine 6 chambres de 3 500 000 €, Quinta do Lago

C'est l'exemple où la plupart des brochures marketing se cassent. Les budgets brochure de 40 000 € – 80 000 €/an pour un domaine à Quinta do Lago ne sont pas faux — ce sont simplement des chiffres de *sorties de trésorerie* qui ignorent la réserve d'amortissement qu'un propriétaire compétent finance. Dépouiller la réserve pour embellir une brochure est l'équivalent financier de laisser le bâtiment se dégrader.

Poste	Coût annuel
IMI (VPT 2,0 M€ × 0,36 %)	7 200 €
AIMI (unique : 0,7 % sur 400 k€ + 1,0 % sur 1 M€)	12 800 €
AIMI (couple, conjoint : 0,7 % sur 800 k€)	5 600 €
Frais de resort Quinta do Lago	3 000 € – 5 000 €
Électricité	6 000 € – 10 000 €
Eau	2 400 € – 4 500 €
Piscine (grande + chauffage + réserve)	4 500 € – 7 000 €
Jardin (étendu)	4 000 € – 8 000 €
Ménage (intendance complète)	8 000 € – 15 000 €
Assurance	1 800 € – 3 500 €
CVC, alarme, nuisibles	2 000 € – 3 500 €
Réserve entretien / amortissement (≈ 1 % de la valeur)	25 000 € – 50 000 €
Gestion complète	6 000 € – 15 000 €
Renouvellement mobilier	5 000 € – 10 000 €
Voyages	4 000 € – 8 000 €
Représentant fiscal (hors UE)	400 €
<b>Fourchette totale</b>	<b>90 000 € – 160 000 €+ /an</b>

Coût total réaliste : **45 000 € – 90 000 €/an** en sorties de trésorerie *plus encore 25 000 € – 50 000 €/an* en réserves d'amortissement honnêtes que vous devriez financer même si vous n'écrivez pas le chèque chaque année. Le « tout compris » de 40 k€ – 80 k€ avancé par certains marketings Quinta do Lago n'est atteignable qu'en différant le capex – ce qui se compose en une facture de rénovation à six chiffres avant la vente.

## Partie 9 : Coûts Cachés et Oubliés

Une courte liste de postes qui n'apparaissent dans aucune brochure d'agent et ruinent disproportionnellement les budgets de propriétaires.

- 1. Réévaluation du VPT après travaux majeurs.** Une extension à 200 k€ peut déplacer suffisamment le VPT pour faire grimper l'IMI annuel de plusieurs centaines d'euros et franchir le seuil de l'AIMI.

2. **Surprise AIMI.** Les propriétaires qui achètent un second bien algarvien franchissant le VPT cumulé au-delà de 600 k€ (unique) ou 1,2 M€ (couple) ne découvrent l'AIMI qu'à l'arrivée de l'avis de septembre. Les couples devraient *toujours* vérifier si la détention conjointe ou séparée est plus efficiente.
3. **Travaux décennaux majeurs.** Tous les 8–12 ans, une villa significative a besoin d'une intervention à cinq chiffres : toiture, repeinture, réfection de piscine, remplacement de climatisation. Les propriétaires qui n'ont pas provisionné subissent un choc ponctuel.
4. **Risque de change.** Un propriétaire non-EUR qui finance les opérations depuis des comptes GBP, USD ou CAD peut voir ses coûts effectifs osciller de 8 % – 15 % en un an, uniquement par effet FX.
5. **Frais de tenue de compte bancaire.** Les banques portugaises facturent 5 € – 15 €/mois pour les comptes non-résidents (vs. essentiellement gratuit pour les résidents sur des packages à dépôt minimum).
6. **Honoraires de représentant fiscal. 150 € – 400 €/an, et obligatoire uniquement pour les propriétaires fiscalement résidents hors UE/EEE.** Les propriétaires résidents UE/EEE n'en ont *pas* besoin. La ligne propagée dans certains guides selon laquelle « tous les non-résidents ont besoin d'un représentant fiscal » est fautive — elle ne s'applique qu'aux résidents de pays tiers (Royaume-Uni, États-Unis, Canada, Suisse, Brésil, etc.).
7. **Exposition aux Mais-Valias à la vente.** Depuis la réforme de 2023, **les vendeurs non-résidents sont taxés sur la même base que les résidents** : 50 % de la plus-value nette entre dans l'IRS portugais à taux progressifs (avec le revenu mondial compté uniquement pour la détermination du taux). L'ancien refrain des « 28 % forfaitaires sur 100 % de la plus-value » est faux et l'est depuis 2023. La Lei 9-A/2026 a également étendu l'exonération pour réinvestissement en HPP aux plus-values réinvesties dans des logements destinés à la location à loyer modéré ( $\leq 2\,300$  €/mois).
8. **Hausses de copropriété indexées sur l'inflation.** Les frais de resort en particulier ont grimpé de 5 % – 10 % par an tout au long du cycle inflationniste post-2022.
9. **Domages de fin de séjour.** Les hôtes AL qui endommagent des choses contestent souvent, et la gestion de caution du manager récupère rarement tout.

---

## Partie 10 : Stratégie d'Amortissement et de Réserve

La façon professionnelle de penser un bien algarvien est de le budgéter comme un opérateur hôtelier : une **réserve constante de 1 % – 2 % de la valeur du bien par an** pour les dépenses en capital sur la coque, les systèmes mécaniques, les finitions et le FF&E (mobilier, agencements, équipements).

Valeur du bien	Réserve annuelle recommandée
300 000 €	3 000 € – 6 000 €
600 000 €	6 000 € – 12 000 €
1 000 000 €	10 000 € – 20 000 €
3 000 000 €	30 000 € – 60 000 €

Vous ne dépenserez pas ce montant chaque année. Vous le dépenserez *par cycle glissant de 8–12 ans*. Traitez-le comme un virement vers un compte « réserve » séparé, et non comme une dépense facultative.

## Partie II : Compensation par les Revenus AL (Brièvement)

Si le bien est enregistré comme Alojamento Local et activement commercialisé :

- Les rendements bruts dans les bonnes micro-zones de l'Algarve s'établissent à **6 % – 10 %** de la valeur du bien annuellement
- Les frais de plateforme (Airbnb, Booking) mangent 3 % – 18 %
- La commission de gestion mange 15 % – 25 % du reste
- Le ménage est généralement répercuté aux hôtes mais plafonne le tarif nuitée atteignable

**Statut réglementaire en 2026.** L'AL en Algarve opère sous le **DL n.º 76/2024, en vigueur depuis le 1er novembre 2024**. Le cadre 2024 :

- A abrogé les restrictions *Mais Habitação* sur l'AL
- A éliminé entièrement la **CEAL** (Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local)
- A supprimé l'obligation de réautorisation quinquennale — les enregistrements sont désormais **permanents**, sous réserve de contention municipale
- **Les licences AL se transfèrent avec le bien** au nouveau propriétaire (un changement matériel par rapport au régime pré-2024 — la plupart des guides plus anciens se trompent encore)
- A délégué la régulation de contention et de zones de croissance aux municipalités

Le **Règlement (UE) 2024/1028** sur le partage de données pour les locations courtes durées s'applique à partir du **20 mai 2026**. Il oblige les États membres à mettre en place un point d'entrée numérique unique pour l'activité mensuelle de l'hôte, un numéro unique d'enregistrement affiché sur chaque annonce, et des sanctions pour les hôtes et plateformes non conformes. L'acte de transposition portugais est en attente à la mi-2026.

**Imposition des revenus AL.** Sous le **régime simplifié** (l'option par défaut pour la plupart des petits bailleurs), la base imposable est 35 % du revenu AL brut, taxée aux taux progressifs de l'IRS pour les

résidents ou, pour les non-résidents, avec la prise en compte du revenu mondial s'appliquant pour la détermination du taux. Sous **comptabilité organisée**, vous déduisez les coûts réels du revenu — viable uniquement pour les portefeuilles AL plus larges.

Une maison mitoyenne à Lagos de 450 000 € générant 30 000 € peut laisser net **10 000 € – 16 000 €** au propriétaire après plateforme, gestion, ménage, IMI, copropriété, charges et impôts. Cela couvre l'essentiel du coût de détention pour un propriétaire utilisant le bien 4–6 semaines par an. Cela *ne* génère typiquement *pas* de rendement au-dessus du coût de propriété entièrement chargé — cela amène le coût net de détention proche de zéro. Lisez les calculs louer-vs-acheter honnêtement dans [Acheter pour Habiter vs Acheter pour Louer](#).

---

## Partie 12 : La Réalité de la Vente

Voici l'arithmétique dure. Supposez une villa de 600 000 € détenue dix ans. Le coût honnête de détention (impôts, copropriété, charges, réserve d'entretien, assurances, gestion légère) tourne en moyenne autour de **16 000 €/an** — soit 160 000 € sur la décennie. Ajoutez environ 40 000 € de frais initiaux d'acquisition (voir [Impôts et Frais](#)), plus une commission de vente probable de 5 % – 6 % et les Mais-Valias portugaises (50 % de la plus-value à taux progressifs).

Pour que le propriétaire soit **net positif** en termes réels, le bien doit s'apprécier de **plus de ~30 % en termes réels sur dix ans** après les frais de vente et l'impôt. L'Algarve a livré cela certaines décennies récentes. Pas d'autres. L'objectif n'est pas d'être pessimiste — c'est de reconnaître que le bien travaille dur chaque année simplement pour atteindre l'équilibre.

---

## Partie 13 : Tactiques de Réduction de Coûts Qui Fonctionnent Vraiment

### 1. Photovoltaïque solaire (et batterie)

L'Algarve fait partie des meilleures localisations solaires d'Europe — plus de 300 jours de soleil par an. Un système résidentiel de 4–6 kWc coûte **8 000 € – 16 000 €** installé en 2026, avec stockage par batterie ajoutant **4 000 € – 8 000 €**. Le stockage par batterie bénéficie d'une TVA réduite à 6 % et d'un soutien national jusqu'à 1 650 € par système de batterie.

Retour sur investissement en Algarve : **4–7 ans** pour le solaire seul, **6–8 ans** pour solaire + batterie. Le système continue à produire pendant 20+ ans. Pour une villa occupée par son propriétaire toute l'année, c'est la dépense en capital au plus haut ROI disponible.

### 2. Bâche de piscine

Une bâche de piscine automatique ou manuelle de 1 500 € – 3 500 € réduit l'évaporation de 70 % – 95 %, divise par deux l'usage de produits chimiques, réduit la perte de chaleur en demi-saison, et

élimine l'écumage quotidien des débris. Retour sur investissement en eau, produits chimiques et ménage économisés : **2–4 ans**.

### **3. Thermostats intelligents et capteurs de présence**

Pour les résidences secondaires vides, de simples thermostats intelligents et capteurs de mouvement empêchent le CVC de tourner inutilement et vous alertent en cas de fuite. Coût : 200 € – 600 €. Économies : 300 € – 800 €/an sur une villa à moitié occupée.

### **4. Revue annuelle des assurances**

Refaites un devis au moins tous les deux ans ; changer de fournisseur économise généralement 10 % – 25 %.

### **5. Auto-gestion vs externalisation**

Si vous êtes basé dans l'UE, semi-retraité et visitez 6+ fois par an, l'auto-gestion (votre propre femme de ménage, votre propre jardinier, votre propre keyholder) économise typiquement **3 000 € – 6 000 €/an** vs externalisation complète sur une villa de gamme moyenne. Le compromis est votre temps et votre stress.

### **6. Tarif électrique intelligent et tarification horaire**

Passer à un tarif *Bi-Horária* ou *Tri-Horária* et décaler la pompe de piscine et le chauffe-eau aux heures creuses coupe les factures d'électricité de 8 % – 20 % sur les villas à forte consommation.

### **7. Contester le VPT**

Si votre VPT a été fixé au sommet du cycle (2018–2022) mais que les transactions comparables récentes dans votre micro-zone suggèrent que les valeurs ont baissé, vous pouvez demander une réévaluation. Bien fait, cela abaisse l'IMI de façon permanente.

### **8. Structuration AIMI conjointe vs séparée**

Pour les couples franchissant la ligne de 1,2 M€ de VPT cumulé, la décision de structuration (déclaration conjointe ; séparation des régimes matrimoniaux ; parts relatives de propriété) vaut de l'argent réel sur une longue détention. Mérite une séance avec un conseiller fiscal portugais avant signature.

---

## **Conclusion**

Posséder en Algarve est, dans ses meilleurs jours, un véritable dividende de style de vie — soleil, mer, golf, calme, gastronomie. C'est aussi une obligation financière qui récompense les propriétaires qui planifient et punit ceux qui improvisent.

Les chiffres de ce guide sont des fourchettes, pas des promesses, mais ils sont honnêtes. Utilisez-les pour construire votre budget annuel, financer un vrai compte de réserve, et faire travailler le bien avec

vos finances plutôt que contre elles.

Si vous êtes sur le point d'acheter : notez votre coût annuel projeté en utilisant les tableaux d'exemple ci-dessus, multipliez par dix, et ajoutez au prix d'achat. C'est le vrai chiffre. Si le style de vie en vaut encore la peine à ce chiffre, achetez en confiance. Sinon, passez votre chemin, ou achetez plus petit. Dans tous les cas, vous êtes désormais mieux informé que 90 % du marché.

---

## Lectures liées

- [Impôts et Frais d'Achat Immobilier au Portugal](#) — la référence canonique pour les frais d'**acquisition** (IMT, Imposto do Selo, juridique, registre, prêt).
  - [Propriété et Gestion Sans Souci](#) — profondeur opérationnelle sur l'externalisation du travail que ce guide tarifie.
  - [Résidence Secondaire au Portugal](#) — le cadre honnête de décision de résidence secondaire, avec audits de cas d'usage.
  - [Quand Acheter un Bien au Portugal N'a Pas de Sens](#) — douze profils où l'arithmétique du coût de détention pointe vers la location.
  - [Guide de l'Acheteur Averse au Risque](#) — les sept catégories de risque et les mesures d'atténuation tarifées qui évitent les pires surprises.
- 

## Comment 2nd Haus peut vous aider

Nous réalisons des **audits de coûts de propriété** pour les propriétaires actuels et potentiels en Algarve. Un seul appel de 90 minutes produit un stack annuel de coûts d'une page pour votre bien spécifique — IMI au bon taux municipal, AIMI modélisé pour votre structure de propriété, copropriété et frais de resort vérifiés auprès de la société de gestion, charges et entretien benchmarkés face à des biens comparables, réserve d'amortissement dimensionnée à l'âge et à la finition, et net-yield AL modélisé si pertinent.

Les audits sont tarifés à partir de 450 €, remboursés contre tout mandat ultérieur. Pour les propriétaires envisageant de vendre, de passer de l'usage privé à l'AL, ou de restructurer leur propriété avant qu'un second achat ne les pousse dans l'AIMI, l'appel se rentabilise typiquement plusieurs fois.

Si vous voulez que les chiffres soient passés au crible pour votre situation spécifique, **contactez-nous**.

---

# Sources

## Sources primaires

- Decreto-Lei n.º 76/2024 — Diário da República — cadre AL actuel
- Règlement (UE) 2024/1028 — EUR-Lex — règlement européen sur les données des locations courtes durées, applicable au 20 mai 2026
- Lei n.º 9-A/2026, du 6 mars — Diário da República — paquet fiscal logement 2026
- PwC Portugal — Guide Fiscal 2026, IMI / AIMI
- Banco de Portugal — limites LTV, DSTI et maturité
- ERSE — tarifs régulés 2026
- Águas do Algarve — structure tarifaire 2026

## Pour aller plus loin

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

---

*Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié contre CANONICAL\_FACTS.md 2026-05-15. Ce guide est rafraîchi semestriellement ou lors de changements législatifs matériels (OE, cadre AL, seuils AIMI, règles de représentation fiscale).*