

2ND HAUS

REAL ESTATE · ALGARVE

PACK

4 GUIDES

Pack Premier Acheteur

Quatre guides pour l'étranger achetant sa première maison
au Portugal.

Dans ce pack

01 Première Maison au Portugal

Primo-accédants étrangers au Portugal

02 Comment Obtenir un Prêt Hypothécaire au Portugal avec un Revenu Étranger

Emprunteurs à revenus étrangers cherchant un prêt hypothécaire portugais

03 Erreurs à Éviter Lors de l'Achat d'un Bien au Portugal

Acheteurs souhaitant éviter les pièges les plus courants

04 Ce que la Plupart des Agents Immobiliers ne Vous Disent Pas

Acheteurs souhaitant voir au-delà des pratiques des agents

PACK · 01

TL;DR

- Le récit du « marché accueillant pour les étrangers » est un résidu marketing. En 2026, un non-résident paie environ le double de la taxe d'entrée d'un primo-accédant portugais sur un même bien — et l'écart va se creuser dès que la Lei 9-A/2026 deviendra opérationnelle.
- Le coût réel d'entrée pour un primo-accédant non-résident en 2026 se situe entre **9 et 13 % du prix**, et non les 7–8 % annoncés. Sur un achat de 500 000 €, cela représente 10 000 à 25 000 € d'écart, presque entièrement évitable avec un peu de planification.
- L'IMT forfaitaire de 7,5 % pour non-résidents est inscrit dans la loi (Lei 9-A/2026, 6 mars), le décret a été promulgué le 12 mai 2026, mais il **n'est pas encore opérationnel**. Le régime qui s'applique à vous dépend de la date à laquelle votre *Escritura* sera signée.

Chiffre clé 2026 : Les acquéreurs étrangers ont représenté 27,6 % des logements vendus au Portugal en 2025 — la part la plus basse en quatre ans, en repli depuis un pic de 31 % en 2023. La formule « un acheteur sur trois est étranger » a déjà deux itérations de retard. (Source : INE, 24 mars 2026.)

Introduction : Le Malentendu Que Ce Guide Vient Corriger

Presque tous les guides en anglais écrits à l'attention du primo-accédant étranger au Portugal commencent de la même façon. Soleil, avocats anglophones, aucune restriction à la propriété, registre numérique, stabilité européenne. Tout cela est techniquement exact. Rien de tout cela ne joue sur le fait que vous allez peut-être surpayer de 20 000 €, signer pour un bien comportant une extension non autorisée, ou découvrir à la table de l'*Escritura* que votre note d'IMT est supérieure de 15 000 € à ce que votre tableur prévoyait.

Le cadrage « marché accueillant » est l'idée la plus coûteuse du genre. Il produit un acheteur qui arrive détendu, fait confiance à l'agent du vendeur, accepte l'« avocat de confiance » de l'agent et budgétise des taxes qui ne s'appliquent plus. C'est aussi le cadrage que tout l'écosystème transactionnel portugais — agents, représentants de promoteurs, consultants en relocation, services de « revue juridique gratuite » — a un intérêt structurel à maintenir. Ils sont payés quand vous signez.

Ce guide prend la ligne opposée. **En tant que primo-accédant étranger en 2026, vous opérez dans un marché qui a été réévalué pour les résidents, avec des dérogations qui ne fonctionnent pour vous que si vous les planifiez, et une infrastructure transactionnelle conçue autour des vendeurs.** Il ne s'agit pas d'apprendre comment est le Portugal ; il s'agit d'apprendre où l'argent fuit et quelles deux ou trois décisions prises dans les premiers quatre-vingt-dix jours déterminent si vous paierez 9 % au-dessus du prix affiché ou 13 %.

Le public visé est l'acheteur dans la **tranche 250 000–750 000 €** cherchant une première maison au Portugal — généralement venu du Royaume-Uni, de France, d'Allemagne, des Pays-Bas, des États-Unis ou du Brésil — et regardant Lisbonne, Porto, l'Algarve, la Costa de Prata ou l'Alentejo côtier. Vous pouvez vous relocaliser, partager votre temps, prendre une pré-retraite, ou acheter une base de long terme. Ce guide n'est *pas* destiné aux purs investisseurs (voir *invest-in-the-algarve*), aux acheteurs

via structure sociétaire (*buying-as-individual-vs-through-a-company*), ni à ceux encore indécis quant à l'opportunité même d'acheter (*when-buying-does-not-make-sense*) — lisez ce dernier d'abord si la question reste réellement ouverte.

Ce qui suit : les chiffres 2026, le jeu documentaire qui permet de détecter la fraude, la véritable pile de coûts, la réalité du financement pour un candidat non-résident, et les trois erreurs qui expliquent la majeure partie des pertes des acheteurs étrangers.

I. Le Marché en 2026 — Ce Que Disent les Chiffres

Indicateur	Valeur	Période	Source
Prix médian national de vente	2 076 €/m ²	Année 2025 complète	INE, avril 2026
Médiane T4 2025	2 198 €/m ²	T4 2025	INE
Médiane Grande Lisbonne	3 439 €/m ²	2025	INE
Médiane Algarve	3 139 €/m ²	2025	INE
Médiane Aire métropolitaine de Porto	2 305 €/m ²	2025	INE
Lisbonne ville, acheteur domicilié au Portugal	4 813 €/m ²	2025	INE
Lisbonne ville, acheteur domicilié à l'étranger	6 026 €/m ²	2025	INE
Part étrangère des transactions	27,6 %	2025	INE, mars 2026
Indice des prix demandés en glissement annuel	+10,8 %	mai 2026	idealista
Euribor 6M (indice dominant des prêts)	2,548 %	13 mai 2026	EMMI / BPstat

Trois points à retenir :

La formule « un acheteur sur trois est étranger » est fausse. La part étrangère a culminé à 31 % en 2023 puis reculé trois années consécutives jusqu'à 27,6 %. La plupart des médias anglophones n'ont pas suivi.

Les étrangers paient une prime de 25 % au mètre carré dans la capitale. La ventilation INE pour Lisbonne ville montre les acheteurs domiciliés à l'étranger à 6 026 €/m² contre 4 813 €/m² pour les acheteurs domiciliés au Portugal sur la même statistique. Une partie tient à la composition (les étrangers se concentrent dans les paroisses prime). Une autre est informationnelle — les étrangers offrent plus près du prix affiché, acceptent l'évaluation de l'agent du vendeur, et renoncent rarement. La seconde partie est corrigible.

La voie immobilière du Golden Visa a fermé en octobre 2023, sans baisse des prix. Entre 700 et 900 M€ de demande annuelle ont disparu du haut de marché de Lisbonne et de l'Algarve, et le vide a été comblé par les acheteurs UE (pas de visa requis), les acheteurs américains lifestyle (souvent

comptant) et un marché domestique enfin libéré du plancher d'investisseurs étrangers sous lui. Quiconque planifiait une correction des prix portugais s'est trompé chaque année depuis.

2. Le Processus d'Achat — Dix Étapes, Calendrier Réel

Une transaction financée pour non-résident s'étire sur 10 à 14 semaines entre offre acceptée et remise des clés. Au comptant, on tombe à 4–6. Sur plan, 18 à 36 mois et un ensemble de risques distinct (solvabilité du promoteur, *seguro caução* sur les acomptes, garanties d'achèvement) que ce guide ne traite pas.

Étape	De quoi il s'agit	Temps réaliste
1. NIF	Numéro fiscal portugais ; acheteurs hors UE nomment un représentant fiscal à ce stade	1–4 semaines
2. Compte bancaire	Nécessaire pour régler l'IMT et le solde à la signature	1–3 semaines
3. Visites + shortlist	Au moins deux déplacements ; le marché actuel comprime à 4–8 semaines	4–8 semaines
4. Offre (<i>proposta</i>)	Écrite, datée, acompte de réservation remboursable 2–5 k€	1 semaine
5. Due diligence	L'avocat récupère Caderneta, Certidão, Licença de Utilização, certificat énergétique, procès-verbaux de copropriété, statut AL	2–4 semaines
6. CPCV	Promesse de vente ; <i>signal</i> (10–20 %) versé ; clause de financement si emprunt	1 jour pour signer, après diligence
7. Accord de crédit	Offre formelle de la banque	4–8 semaines (en parallèle de 4–6)
8. IMT et droit de timbre	Aux Finanças, 24–72 h avant la signature ; preuves au notaire	1 semaine
9. <i>Escritura</i>	Acte notarié ou <i>Casa Pronta</i> ; solde versé	1 jour
10. Registre et mise à jour IMI	Mise à jour au Registre Foncier ; matrice IMI modifiée	2–4 semaines

Le goulot d'étranglement, à chaque fois, c'est l'étape 5. L'agent va vous pousser vers l'étape 6 avant que la 5 ne soit honnêtement bouclée. **Tenez la ligne : 21 à 30 jours entre offre acceptée et CPCV, c'est la fenêtre minimale d'une véritable diligence.** Plus serré, c'est le calendrier du vendeur, pas le vôtre.

3. Documentation — Ce Que Votre Avocat Doit Voir

Document	Émis par	Pourquoi c'est important
Caderneta Predial	Finanças	Description fiscale, VPT, propriétaire inscrit — doit correspondre à la Certidão
Certidão Permanente do Registo Predial	Conservatória	Description juridique, charges, hypothèques, servitudes, chaîne de propriété
Licença de Utilização	Câmara Municipal	Le bien est légalement habitable — beaucoup de constructions rurales en sont dépourvues
Certificado Energético	Expert agréé ADENE	Classe A+ à F ; obligatoire ; valable 10 ans
Ficha Técnica de Habitação	Câmara	Spécifications techniques pour les constructions achevées après le 30 mars 2004
Procès-verbaux de copropriété (3 ans)	Administração de condomínio	Charges exceptionnelles, litiges, impayés
Inscription AL (le cas échéant)	RNAL / Turismo de Portugal	Transmissibilité et contention municipale
Certidão de não dívida (vendeur)	Finanças	Le vendeur n'a pas d'arriérés d'IMI/IMT
Attestation de dette de copropriété	Administração	Aucune <i>quota</i> impayée
Extrait du PDM	Câmara	Ce qui peut/ne peut pas être construit — critique pour le rural et les « ruines »

Un vendeur incapable de produire les points 1 à 5 sous 14 jours est soit désorganisé, soit en train de cacher quelque chose. Les deux appellent la même réponse : renégocier le calendrier, ou partir. Le coût d'un retrait à ce stade, c'est votre acompte de réservation (2–5 k€) et les frais d'expertise. Le coût de forcer le passage est ouvert.

4. Coûts et Taxes — La Pile Réelle

Le coût total de transaction pour un primo-accédant non-résident en 2026 s'établit entre **9 et 13 % du prix**, selon que le régime forfaitaire de 7,5 % d'IMT soit ou non opérationnel à la date de votre *Escritura*. Le chiffre de 7–8 % qui figure encore dans la plupart des guides étrangers reflète le barème progressif pré-2026 et n'est plus d'actualité depuis des mois.

4.1 IMT — Imposto Municipal sobre as Transmissões

Droit de mutation, payé par l'acheteur sur le plus élevé du prix déclaré ou du VPT. Tranches indexées de +2 % pour 2026 (Ofício Circulado AT n° 40129/2026).

Résidents, *habitação própria e permanente* (HPP), continent :

Prix (€)	Taux marginal	Déduction (€)
Jusqu'à 106 346	0 %	—
106 346 – 145 470	2 %	2 126,92
145 470 – 198 347	5 %	6 491,02
198 347 – 330 539	7 %	10 457,96
330 539 – 660 982	8 %	13 763,35
660 982 – 1 150 853	6 % (forfait)	—
Au-delà de 1 150 853	7,5 % (forfait)	—

Résidents, hors HPP (résidence secondaire), continent : même structure, pas d'exonération sur la première tranche, déductions légèrement différentes. Les tranches hautes sont à 6 % forfait (633 931–1 150 853 €) et 7,5 % forfait au-delà de 1 150 853 €.

L'exonération HPP de première tranche est à **106 346 €** pour 2026 (contre 104 261 € en 2025). Plusieurs guides concurrents citent encore l'ancien chiffre.

4.2 L'IMT forfaitaire de 7,5 % pour non-résidents — ce que la presse a brouillé

Statut (15 mai 2026) : approuvé comme **Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março**. Le *decreto-lei autorizado* complémentaire portant les règles opérationnelles a été **promulgué le 12 mai 2026** et doit être publié au *Diário da República* d'ici le **2 septembre 2026**. Jusqu'à la publication au DR, **le régime forfaitaire de 7,5 % n'est pas opérationnel** — les actes signés aujourd'hui appliquent toujours le barème progressif en vigueur.

Une fois opérationnel, le régime impose **un IMT forfaitaire de 7,5 % sur toute acquisition, par un non-résident, d'un bien résidentiel urbain, quel que soit le prix**, avec cinq dérogations :

1. L'acheteur est déjà résident fiscal portugais à la date de l'acquisition.
2. L'acheteur devient résident fiscal portugais dans un délai de **2 ans** après l'acquisition (remboursement d'IMT sur demande).
3. L'acheteur est un émigré portugais qui acquiert un logement au Portugal (définition opérationnelle à préciser dans le DL).
4. Le bien est loué en « *renda moderada* » ($\leq 2\,300$ €/mois) dans les **6 mois** suivant l'acquisition, pour au moins **36 mois** durant les 5 premières années.
5. Acheteur en mission officielle de l'État portugais à l'étranger.

Deux conséquences opérationnelles :

- Si vous pouvez vous engager de manière crédible à devenir résident fiscal sous 24 mois, vous pouvez signer aujourd'hui sous l'un ou l'autre régime et demander le remboursement par la suite. Le *roll-over* HPP et les tranches de résidence principale s'appliquent soit à l'entrée, soit au remboursement.
- Si vous achetez purement en tant que résidence secondaire de non-résident, la différence entre signer en juillet 2026 (DL probablement publié) et en juin 2026 (encore sur l'ancien barème) est matérielle. Suivez la date de publication au DR et calez votre *Escritura* en conséquence.

L'étiquette « Construire Portugal » que vous avez pu voir dans la presse est le label politique du paquet gouvernemental de septembre 2025 ; l'instrument juridique est la Lei 9-A/2026. La formule populaire selon laquelle la loi « introduit » les 7,5 % est elle aussi inexacte — les 7,5 % existaient déjà comme taux marginal HPP supérieur au-delà de 1 150 853 €. Ce que la loi fait, c'est l'appliquer de manière *forfaitaire*, à toutes les acquisitions de non-résidents, avec les dérogations ci-dessus.

4.3 Exemples chiffrés (continent, après publication du DL)

Scénario	Prix	IMT	Droit de timbre (0,8 %)	Notaire + Registre	Avocat (~1,2 %+TVA)	Entrée totale
Résident, HPP	300 000 €	9 541 €	2 400 €	1 200 €	4 428 €	~17 569 € (5,9 %)
Résident, secondaire	300 000 €	13 800 €	2 400 €	1 200 €	4 428 €	~21 828 € (7,3 %)
Non-résident, forfait 7,5 %	300 000 €	22 500 €	2 400 €	1 200 €	4 428 €	~30 528 € (10,2 %)
Non-résident, forfait 7,5 %	500 000 €	37 500 €	4 000 €	1 500 €	7 380 €	~50 380 € (10,1 %)
Non-résident, forfait 7,5 %	750 000 €	56 250 €	6 000 €	1 500 €	11 070 €	~74 820 € (10,0 %)
Non-résident, transitoire (ancien barème, 750 k€ secondaire)	750 000 €	~48 750 €	6 000 €	1 500 €	11 070 €	~67 320 € (9,0 %)

Le forfait de 7,5 % ajoute environ 7 500 € sur un achat à 750 k€ par rapport à l'ancienne tranche haute, plus de 13 000 € sur un achat à 500 k€, et 8 700 € sur une résidence secondaire à 300 k€. Matériel à tous les niveaux de prix que ce guide adresse.

4.4 IMT Jovem — primo-accédant HPP de moins de 35 ans

Exonération totale d'IMT et de droit de timbre jusqu'à **330 539 €**. Exonération partielle de 330 539 à **660 982 €** : seule la portion au-delà de 330 539 € est imposée au taux marginal HPP de 8 %. Au-dessus de 660 982 €, le bénéficiaire tombe entièrement. Éligibilité : acheteur ≤ 35 ans ; première acquisition HPP ; non-propiétaire d'un autre logement dans les 3 années précédentes ; non fiscalement à charge l'année de l'acquisition. Exonère également les émoluments d'enregistrement de la première acquisition et du crédit correspondant.

Les plafonds de **405 073 € / 810 028 €** que vous pourriez voir dans certains guides concurrents sont **faux** — ces chiffres sont un brouillon obsolète ou un ajustement inflationniste confus. Le Portal das Finanças et la Lei 9-A/2026 confirment 330 539 € / 660 982 €.

4.5 Autres coûts d'entrée

- **Imposto do Selo** : 0,8 % sur le prix ; 0,6 % sur le capital emprunté (prêts de 5 ans et plus).
- **Notaire, acte, registre** : 700–1 500 € en *Casa Pronta*, 1 000–1 800 € chez un notaire privé.
- **Avocat** : 1–1,5 % du prix + TVA 23 %, minimum 2 500–3 500 €.
- **Évaluation bancaire** : 250–450 €.
- **Traducteur assermenté (acte)** : 150–350 € si votre portugais est faible.
- **Représentation fiscale (hors UE)** : 150–400 €/an de façon récurrente.

4.6 Coûts récurrents (annuels)

- **IMI** : 0,3–0,45 % du VPT (urbain) ; 0,8 % (rural). Lisbonne 0,3 %, Porto 0,324 % ; les communes algarviennes varient selon la câmara.
- **AIMI** : déclenché au-delà de 600 000 € de VPT individuel (1,2 M€ conjoint). Tranches 0,7 % / 1,0 % / 1,5 %. La plupart des primo-accédants dans la tranche 250–750 k€ ne déclenchent jamais d'AIMI sur un seul bien.
- **Copropriété** : 40–300 €/mois pour un appartement typique ; 100–700 €/mois dans des résidences avec piscine ou resort.
- **Assurance multirisques** : 150–400 €/an appartement typique, davantage pour les villas.

5. Financement — La Réalité Non-Résidente

Oui, un non-résident peut obtenir un prêt immobilier au Portugal. Non, les conditions ne sont pas celles des résidents, et non, le taux affiché n'est pas celui que vous paierez.

5.1 Conditions typiques en 2026

Paramètre	Résident	Non-résident
LTV maximum	90 % (HPP) / 80 % (secondaire)	60–75 % (pratique de marché ; pas de plafond légal)
Durée maximum	40 ans (limite d'âge typiquement 75 ans à la fin)	30 ans
Spread sur Euribor	0,5–1,2 pp	1,0–1,5 pp
Plafond DSTI	50 % (macroprudentiel BdP)	les banques appliquent typiquement 30–35 %
Stress test BdP	Indice + 3 pp	Indice + 3 pp (en révision pour hausse en 2026)

Fixings Euribor – 13 mai 2026 (EMMI / BPstat) :

- **3M : 2,283 %**
- **6M : 2,548 %** — indice dominant dans le stock de crédit HPP variable portugais (39,4 % des contrats HPP variables selon BdP mars 2026)
- **12M : 2,860 %**

Citez toujours un chiffre Euribor avec sa date — ces fixings bougent chaque semaine. Le 6M est celui auquel la plupart des banques indexeront votre contrat.

Taux all-in indicatif pour un non-résident, 6M + spread 1,2 pp : ~3,75 % à la mi-mai 2026. Ajoutez 0,4–0,6 pp si votre profil est en revenu non-EUR ou indépendant.

5.2 Sur quoi insister, dans cet ordre

1. **Decision in Principle (DIP) avant toute offre.** Cela ne coûte rien. Vous dit quelles banques prêtent à quel LTV avant tout engagement émotionnel.
2. **Trois banques, offres écrites concurrentes.** Les spreads varient de 0,3 à 0,5 pp entre établissements pour un même acheteur. Un écart de 30 000–40 000 € sur la durée du prêt est normal.
3. **Clause de financement dans le CPCV.** Sans elle, un refus de prêt fait de *vous* la partie défailante et le *signal* (typiquement 10 %) est perdu.
4. **Stress-testez-vous à l'indice + 3 pp.** Si un taux de 5,5 %+ vous mettrait en difficulté, le taux plus bas affiché par la banque est sans importance — vous ne devriez pas emprunter ce montant.
5. **Assurance-vie que vous contrôlez.** Les banques empilent des polices maison rarement les moins chères ; vérifiez si vous pouvez substituer une couverture externe conforme.

5.3 Documents que la banque demandera

Passeport, NIF, justificatif de domicile, 3 derniers bulletins de salaire ou 2 années d'avis d'imposition, 6 derniers mois de relevés bancaires, certificat fiscal du pays d'origine (HMRC SA302 / *avis d'imposition* / IRS 1040), rapport de crédit, formulaires FATCA/CRS.

6. Juridique — Les Trois Erreurs Qui Expliquent la Majeure Partie des Pertes

6.1 Recourir à l'« avocat de confiance » de l'agent

La loi portugaise le permet. Le conflit d'intérêts est structurel : l'agent a des affaires récurrentes avec l'avocat ; vous, une seule transaction. Engagez le vôtre, vérifiez l'inscription sur **oa.pt**, obtenez une lettre de mission écrite avec périmètre et honoraires avant de payer. La représentation juridique indépendante côté acheteur est le poste au plus fort ROI de tout ce guide. Un avocat à 3 500 € qui détecte une extension non autorisée avant le CPCV vient de vous épargner un problème dont la régularisation après l'acte coûterait 30 000 à 80 000 €.

6.2 Signer le CPCV avant la due diligence

Une fois signé et le *signal* versé, vous êtes engagé : partir sans motif vous le fait perdre ; le vendeur qui part vous le doit en double. Le CPCV doit venir *après* le dossier documentaire complet, l'expertise (pour les biens anciens) et l'évaluation préliminaire de la banque. Tout le reste revient à payer 10 % pour découvrir ce que vous auriez déjà dû savoir.

6.3 Confondre *urbano* et *rústico*

Un *terreno rústico* n'est généralement pas constructible à usage d'habitation. Une ruine sans *licença de utilização* peut être impossible à légaliser, financer, assurer ou revendre. Obtenez toujours l'extrait du PDM (Plano Diretor Municipal) auprès de la câmara avant d'acheter un terrain rural ou une « ruine à rénover » — il vous dit ce que vous pouvez (ou non) construire, sur quelle emprise, à quelle hauteur.

6.4 Signaux d'alerte courants

- Le vendeur ne produit pas Caderneta + Certidão + Licença de Utilização + Certificado Energético sous 14 jours.
 - L'agent vous pousse à signer le CPCV avant la fin de la diligence.
 - Le promoteur sur plan demande > 30 % du prix au CPCV sans *seguro caução* (garantie bancaire sur les acomptes).
 - *Processo* ouvert à la câmara (problème d'urbanisme, amende, ordre de démolition).
 - Noms qui ne correspondent pas entre la pièce d'identité du vendeur et la Certidão.
 - « Hors marché, cash uniquement, clôture sous 10 jours. »
-

7. Négociation — Là Où les Acheteurs Étrangers Surpaient

7.1 Décote de référence par rapport au prix demandé, 2026

- **Écart national prix demandé / prix de vente (moyenne) :** ~6 %.
- **Centre de Lisbonne :** 8–15 % sur le stock listé depuis 4 mois et plus ; 0 % sur les nouvelles annonces bien tarifées.
- **Littoral algarvien :** 5–10 % typique ; plus serré à Lagos et dans le Triangle d'Or.
- **Ville de Faro :** ~10 %.
- **Costa de Prata / intérieur de l'Alentejo :** 10–15 % courant.

La prime « étranger » intégrée aux chiffres INE de Lisbonne n'est pas une taxe. C'est un schéma comportemental : les acheteurs étrangers s'ancrent sur le prix affiché, acceptent l'évaluation de l'agent du vendeur, recourent rarement à un conseil côté acheteur, et renoncent rarement. Chacun de ces points se corrige en deux coups de fil.

7.2 Ce qui est négociable au-delà du prix

- **Mobilier et électroménager** — détailler dans le CPCV avec photos. Les inclusions orales s'évaporent.
- **Date de signature** — votre levier si le vendeur cherche la rapidité.
- **Crédits pour travaux** plutôt que réparations gérées par le vendeur avant l'acte — le contrôle qualité à distance est impossible.
- **Annexes d'appartement** : place de parking, débarras, garage avec article matriciel séparé — vérifiez qu'ils sont titrés, pas supposés.
- **Ajustements de frais de clôture** — répartition par défaut : l'acheteur paie IMT + selo + notaire + registre ; le vendeur paie Mais-Valias + commission d'agence.

7.3 Ce qui rend une offre crédible

Écrite, datée (5–7 jours), avec preuve de fonds ou DIP en annexe, et explicitement subordonnée à : (a) due diligence réussie sous X jours, (b) CPCV sous Y jours, (c) acte sous Z jours, (d) accord de prêt le cas échéant. Une offre écrite conditionnelle bat à chaque fois un « on fait X € » oral — les offres verbales servent à ancrer le vendeur, pas à vous engager.

8. Les Modes d'Échec du Primo-Accédant

1. **Signer le CPCV avant la fin de la due diligence.** Mitigation : 21–30 jours minimum entre offre et CPCV.
2. **Utiliser l'avocat de l'agent.** Mitigation : engagez le vôtre ; idéalement par recommandation personnelle, pas via une recherche Google.

3. **Sous-budgéter l'IMT non-résident.** Une calculette de 2024 sur un achat à 500 k€ en 2026 sous-estime l'IMT d'environ 13 000 €.
 4. **Oublier la dérogation des 2 ans de résidence.** Si vous vous installez sous 24 mois, vous pouvez vous faire rembourser l'excédent du forfait. Planifiez-le ; documentez l'intention.
 5. **Ne pas budgéter les coûts annexes.** Avocat + traduction + représentant fiscal + frais bancaires ajoutent 1,5–2,5 % au-dessus des taxes affichées.
 6. **Sous-estimer la rénovation.** Rénovation complète Algarve et Lisbonne 2026 : 1 200–2 200 €/m², plus pour les façades protégées. Obtenez deux devis écrits *avant* le CPCV.
 7. **Acheter en misant sur l'AL là où l'AL est restreint.** Beaucoup de communes sont en *zonas de contenção*. Faites confirmer transmissibilité et contention actuelle par écrit.
 8. **Accepter une Caderneta ou une Certidão périmées.** Toutes deux valides 6 mois ; exigez une émission dans les 30 jours précédant le CPCV.
 9. **Payer hors acte.** Les arrangements en « argent noir » vous exposent à la responsabilité pénale et gonflent vos futures Mais-Valias. N'acceptez jamais.
 10. **Sauter l'expertise.** Le Portugal n'en impose pas. Pour tout bien de 30 ans et plus, surtout à Lisbonne, Porto ou en Algarve rural, une expertise indépendante en ingénierie (350–900 €) est l'assurance la moins chère de toute la transaction.
-

9. Après l'Achat

9.1 Les 30 premiers jours

- Utilités transférées (eau, électricité, gaz, internet) — généralement en ligne avec *Escritura* + NIF.
- Finanças informées du nouveau propriétaire (avocat ou notaire s'en charge).
- Assurance multirisques active à la date de l'acte.
- Copropriété informée, nouvel échéancier de *quotas* émis.

9.2 Obligations annuelles

- IMI (1 à 3 échéances de mai à novembre).
- AIMI si VPT > 600 000 € (septembre).
- Déclaration IRS si vous devenez résident fiscal (échéance 30 juin pour l'année précédente).
- Renouvellement du représentant fiscal (non-résidents hors UE).

9.3 Voies de résidence (acheter une maison n'est pas un titre de séjour)

- UE/EEE : droit de séjour automatique.
- D7 (revenu passif / retraite) : référence minimale 920 €/mois par demandeur (= RMMG 2026) ; appréciation consulaire applicable.
- D8 (nomade numérique / télétravailleur) : 3 680 €/mois (4× RMMG).
- D2 : entrepreneurs.

- **Golden Visa** : voie immobilière fermée en octobre 2023 ; les voies fonds d'investissement, R&D, donation culturelle et création d'emplois restent ouvertes.
- **IFICI (« NHR 2.0 »)** : IRS forfaitaire à 20 % sur les revenus portugais éligibles d'activité salariée ou indépendante ; exonération de la plupart des revenus de source étrangère. **Les pensions étrangères NE sont PAS exonérées** sous IFICI — elles sont imposées au barème progressif standard d'IRS jusqu'à 48 %. L'ancien régime NHR à 10 % sur les pensions a disparu. Durée 10 ans ; candidature avant le 15 janvier de l'année suivant l'établissement de la résidence fiscale.

9.4 Plus-values à la revente

- **Résident, résidence principale** : plus-value exonérée en cas de réinvestissement dans une autre HPP dans les 24 mois précédant ou 36 mois suivant la vente (UE/EEE). La Lei 9-A/2026 a étendu le réinvestissement au logement résidentiel loué à loyer modéré.
- **Résident, résidence secondaire** : 50 % de la plus-value imposés au barème progressif de l'IRS.
- **Non-résident (UE ou hors UE)** : depuis la réforme du budget 2023 dans le sillage de la jurisprudence *Hollmann* de la CJUE, **50 % de la plus-value sont imposés au même barème progressif d'IRS que pour les résidents**, le revenu mondial servant uniquement à déterminer le taux marginal. L'ancien taux forfaitaire de 28 % sur 100 % de la plus-value reste nominalement disponible mais est presque toujours moins avantageux. Les guides qui affirment encore que « les non-résidents hors UE ne peuvent pas opter pour le traitement résident » ont trois ans de retard.

Conservez toutes les factures de travaux. Chacune augmente le *valor de aquisição* et réduit la plus-value imposable.

10. Panorama Régional — Médianes 2026, Stock Hors Luxe

Région	Acheteur typique	Fourchette €/m ²	Points de vigilance
Lisbonne ville	Jeunes urbains / télétravailleurs	4 800–6 900 €	Rendements sous 4 % ; contention AL dans les paroisses centrales
Banlieue lisboète (Cascais, Sintra, Oeiras)	Familles, Portugais de retour	3 800–5 500 €	Trafic ; meilleur stock rarement sur les portails
Porto ville	Lifestyle + investisseurs	3 900–4 300 €	Hivers plus frais/humides ; aéroport plus petit
Algarve central (Albufeira, Loulé, Vilamoura)	Vacances / retraite	3 500–5 500 €	Saisonnalité touristique ; règles AL qui se durcissent
Algarve ouest (Lagos, Sagres, Aljezur)	Lifestyle / relocations jeunes	4 000–5 500 €	Stock limité ; plus forte croissance des prix du pays
Algarve est (Tavira, V.R.S. António)	Retraités plus calmes	2 800–4 500 €	Moins d'infrastructure anglophone
Faro ville	Toute l'année, budget mesuré	2 400–4 000 €	Meilleur rapport qualité-prix de l'Algarve ; certaines poches industrielles
Costa de Prata (Óbidos, Nazaré, Peniche)	Surfeurs, lifestyle économique	2 000–2 800 €	Certaines localités très saisonnières
Côte alentejana (Comporta, Melides)	Public design haut de gamme	4 000–8 000 €+	Liquidité faible
Alentejo intérieur (Évora, Beja)	Quintas, rythme lent	1 200–2 000 €	Étés chauds ; complications de terrain rural
Madère (Funchal)	Télétravailleurs, retraités	2 300–3 200 €	Relief escarpé ; stock limité

Les sous-régions de l'Algarve ne sont pas interchangeables. *Where-to-buy-in-the-algarve* offre la ventilation détaillée si l'Algarve figure dans votre shortlist.

II. Check-list d'Action

Avant de faire une offre

- NIF obtenu ; représentant fiscal nommé si hors UE
- Compte bancaire portugais ouvert
- Avocat indépendant engagé (pas celui de l'agent)
- DIP d'au moins une banque (si financement)
- Budget calé sur 9–13 % au-dessus du prix en tant que non-résident
- Région étalonnée contre les données INE/idealista
- Au moins une visite en personne effectuée

Entre l'offre et le CPCV

- Caderneta + Certidão (toutes deux ≤ 30 jours)
- Licença de Utilização vérifiée
- Certificado Energético à jour et correspondant à l'adresse
- Ficha Técnica (post-2004)
- 3 ans de procès-verbaux de copropriété examinés
- Absence de dette IMI / copropriété / utilités confirmée par écrit
- Statut AL confirmé si pertinent
- Expertise d'ingénierie commandée (biens anciens)
- Demande de prêt déposée ; clause de financement rédigée

CPCV

- Clause de financement incluse
- Mobilier et inclusions détaillés avec photos
- Date et lieu de signature convenus
- *Sinal* versé par virement bancaire traçable

Pré-Escritura

- IMT payé ; reçu à votre nom ; régime confirmé (forfait 7,5 % ou ancien barème selon la date de publication au DR)
- Droit de timbre payé
- Traducteur réservé si nécessaire
- Relecture finale de l'*Escritura* par votre avocat

Post-Escritura

- Mise à jour au Registre Foncier confirmée
- Finanças mis à jour
- Utilités transférées
- Assurance multirisques en place à compter de la date de l'acte

- Tous les originaux stockés en sécurité
 - Factures de travaux archivées pour les futures Mais-Valias
-

Conclusion

S'il faut retenir une seule chose : **en tant que primo-accédant étranger non-résident en 2026, votre coût d'entrée réel est de 9 à 13 % du prix, et non les 7–8 % que les supports marketing affichent encore, et le régime forfaitaire de 7,5 % d'IMT devient opérationnel à une date qui bouge encore au moment où ces lignes sont écrites.** Ce chiffre — et votre plan autour des cinq dérogations — sépare l'acheteur informé de l'acheteur qui découvre à la table de l'*Escritura* qu'il lui manque 15 000 €.

Le correctif est bon marché. Deux à quatre pour cent du prix, répartis entre un avocat indépendant, une expertise d'ingénierie, un représentant fiscal, un traducteur assermenté, et trois semaines de patience entre offre et CPCV, éliminent environ 90 % des vecteurs de perte qui alimentent les histoires d'horreur des forums d'expatriés. La mauvaise nouvelle : presque tout l'écosystème que vous croiserez — agents, représentants de promoteurs, « revue juridique gratuite » — a un intérêt structurel à comprimer ce calendrier.

C'est une décision que vous prendrez dans les quatre-vingt-dix prochains jours, pas un jour ou l'autre. Tenez la ligne sur la diligence. Vérifiez le régime applicable à la date de votre *Escritura*. Utilisez la dérogation des 2 ans de résidence si vous pouvez l'atteindre de manière crédible. Traitez l'agent du vendeur comme l'agent du vendeur, parce que juridiquement et économiquement, c'est exactement ce qu'il est. Le marché portugais de la première maison en 2026 fonctionne encore — pour les acheteurs qui le traitent comme une négociation, pas comme un accueil.

Lectures associées

- [Taxes et coûts d'achat d'un bien au Portugal](#) — référence complète IMT / IMI / AIMI / Imposto do Selo / TVA ; recoupez chaque chiffre de la section 4 de ce guide.
 - [Comment obtenir un prêt immobilier au Portugal avec des revenus étrangers](#) — processus DIP, réalité banque par banque, risque de change, stress test.
 - [Où acheter en Algarve](#) — sous-régions en détail si l'Algarve figure dans votre shortlist.
 - [Guide de l'acheteur prudent](#) — sept catégories de risque chiffrées ; lecture naturelle après celle-ci.
 - [Erreurs à éviter en achetant un bien au Portugal](#) — études de cas anonymisées ; les modes d'échec recensés.
-

Comment 2nd Haus peut vous accompagner

2nd Haus pratique **le conseil côté acheteur pour les primo-accédants étrangers** au Portugal — indépendant de tout agent de vente ou promoteur. Missions typiques en première acquisition : un audit acheteur à honoraires fixes (brief régional, étalonnage des prix, revue documentaire des biens en shortlist), et un forfait transactionnel couvrant toute la séquence depuis l'offre jusqu'à l'*Escritura*. Nous sommes commercialement honnêtes : nous sommes payées par les acheteurs, pas par les vendeurs, et nous déclinons les missions dont nous n'estimons pas qu'elles produiront un bon résultat. Un appel de 30 minutes pour vérifier si votre achat tient la route avant de vous engager est gratuit.

Sources

Sources primaires

- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — Diário da República
- Portal das Finanças — IMT Jovem
- Portal das Finanças — FAQ IFICI
- Banco de Portugal — limites LTV, DSTI et maturité
- BPstat — Euribor par échéance
- DL 76/2024 — Diário da República
- INE — Statistiques de prix du logement au niveau local
- PwC — IMT nouvelles tables pratiques 2026
- PwC — Patrimoine au budget 2026
- Vistos.MNE.gov.pt — Visas nationaux, moyens de subsistance

Lectures complémentaires

- Idealista — IMT 7,5 % pour non-résidents (02-12-2025)
- ECO — Seguro promulgue le choc fiscal logement (12-05-2026)
- Idealista — Budget 2026 logement approuvé (28-11-2025)
- EY — Fin du RNH et introduction de l'IFICI
- Cuatrecasas — TVA réduite et avantages fiscaux au logement

Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié contre CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Ce guide reflète l'information publiquement disponible à cette date et ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou en investissement. Les règles fiscales, les conditions de prêt et les prix régionaux évoluent fréquemment — vérifiez les chiffres actuels avec un avocat ou un conseiller fiscal portugais avant de vous engager. Actualisé trimestriellement.

PACK · 02

TL;DR

- Les banques portugaises se font concurrence sur la marge bien plus qu'elles ne l'admettent. Un non-résident avec un dossier propre en mai 2026 reçoit typiquement des offres de 1,0–1,5 pp au-dessus de l'Euribor ; le chiffre négocié se rapproche de 0,85–1,20 pp si vous mettez trois banques en concurrence.
- Le LTV pour non-résidents est une **convention de marché**, pas une règle du Banco de Portugal. Le plafond que la plupart des acheteurs étrangers rencontrent est de 60–75% — différent et plus strict que les plafonds macroprudentiels du BdP (90% HPP / 80% secondaire / 70% investissement) qui s'appliquent aux résidents.
- Le coût tout compris payé par un non-résident typique : Euribor 6M (2,548% au 13 mai 2026) + 1,0–1,3 pp de marge = **environ 3,55–3,85% de taux nominal**, avec un **TAEГ plus proche de 4,1–4,4%** une fois intégrés l'Imposto do Selo sur les intérêts, l'assurance vie et habitation, et les frais de dossier.

Chiffre Clé de 2026

Euribor 6M au 13 mai 2026 : 2,548% (fixing BPstat / EMMI). Ajoutez une marge négociée d'environ 1,0 pp et vous êtes à 3,55% nominal sur un prêt non-résident à taux variable. L'indice 6M est le dominant dans le stock variable portugais (39,4% des nouveaux contrats HPP selon le BdP, mars 2026). Citez toujours les taux avec la date — les banques aiment les présenter comme s'ils étaient statiques. Ils ne le sont pas.

Introduction : les banques se concurrencent sur la marge plus qu'elles ne l'admettent

La plupart des articles écrits sur les prêts hypothécaires portugais pour acheteurs étrangers viennent de l'une de trois sources : l'équipe marketing d'une banque, un courtier rémunéré à la commission par le prêteur, ou un cabinet de relocation qui revend les deux. Aucun n'est impartial. Tous trois ont une raison structurelle d'adoucir la mécanique la plus dure : la banque veut que vous acceptiez la première marge qu'elle propose, le courtier veut conclure pour toucher la commission, le cabinet veut le cross-sell à vie d'assurances, de change et de gestion de patrimoine. La lecture du même marché du côté du client est assez différente.

Le marché en mai 2026 est, en fait, plus accueillant qu'il ne l'a été depuis 2022. L'Euribor est redescendu de son pic de 2023. Les marges sont compétitives. Des banques comme novobanco, Bankinter et Millennium BCP affichent des programmes non-résidents depuis des années et les processus d'underwriting sont matures. Mais rien de tout cela ne signifie que la première offre de la banque est l'offre que vous devez accepter. Presque tous les dossiers non-résidents que nous auditons chez 2nd Haus comportent 20–40 points de base de marge superflue, 1–3 produits d'assurance vendus en cross-sell à 30–60% au-dessus du prix de marché indépendant, et un LTV proposé 5–10 points en dessous de ce que l'emprunteur aurait pu négocier avec une structure de dossier plus solide.

Ce guide s'adresse à l'acheteur à revenus étrangers qui veut entrer dans la banque en sachant ce que la banque ne va pas spontanément lui dire. Il couvre l'environnement de taux de mai 2026 avec des sources primaires, le cadre du Banco de Portugal qui s'applique aux résidents (et la pratique de marché qui s'applique aux non-résidents), les documents exigés, les coûts calculés avec précision selon les tableaux IMT *actuels*, et les leviers de négociation qui font bouger la marge.

Pourquoi emprunter au Portugal

Avant de supposer qu'un prêt est le bon outil : souvent il ne l'est pas. Trois raisons honnêtes de souscrire un prêt en euros au Portugal plutôt que de virer du cash depuis votre pays d'origine :

Adossement de devise sur un actif en euros. Le jour où vous signez l'acte, vous devenez propriétaire d'un actif libellé en euros. Si vous le financez 100% en cash depuis GBP ou USD, vous êtes effectivement en position courte sur votre devise nationale à hauteur du prix d'achat total. Un prêt en euros adosse l'actif et le passif dans la même devise, de sorte que votre exposition FX nette se limite à l'apport personnel. C'est la meilleure raison à elle seule d'emprunter en euros, et celle que les articles sur le crédit sous-vendent parce qu'elle ne génère pas de commission.

Coussin de liquidité. Un prêt à 70% LTV libère environ 70% du prix d'achat pour tout le reste — marchés, déploiement d'entreprise, ou simplement éviter d'épuiser votre compte courant. Les banques portugaises prêtent contre du collatéral résidentiel à 3,5–4,0% tout compris. Très peu d'autres sources de liquidité affichent ce coût.

Déductibilité fiscale en location longue durée. Les intérêts d'emprunt sont déductibles des revenus locatifs bruts sur les baux résidentiels de longue durée. Pour un bien loué à l'année sur un contrat NRAU, le prêt convertit typiquement un rendement locatif positif en facture fiscale portugaise quasi nulle. La déductibilité contre l'Alojamento Local est plus limitée et dépend du régime choisi (simplifié vs comptabilité organisée).

L'argument en faveur de l'emprunt s'affaiblit si : vous achetez purement pour usage personnel sans plan locatif ; votre taux dans votre pays d'origine est matériellement plus bas (encore possible pour les détenteurs américains de fixed 30 ans sous 4%) ; ou vous n'avez aucun revenu ou actif libellé en euros pour servir le prêt. Dans ces cas, le cash ou une ligne sur la valeur de votre résidence principale est plus propre.

Le marché hypothécaire portugais en mai 2026

Fixings Euribor au 13 mai 2026 (BPstat / EMMI) :

Indice	Fixing 13 mai 2026	Cas d'usage
Euribor 3M	2,283%	Variable à révision trimestrielle
Euribor 6M	2,548%	Indice dominant dans le stock variable HPP portugais (39,4%)
Euribor 12M	2,860%	Révision annuelle, plus stable

Ce sont des fixings à un instant donné. Pour des données en temps réel, consultez [BPstat](#) avant de les citer dans une négociation. Un dossier non-résident typique en variable en mai 2026 s'indexe à l'Euribor 6M plus une marge négociée de 1,0–1,3 pp — un taux nominal autour de 3,55–3,85%. Les produits à taux mixte (5 ou 10 ans fixes à 3,4–3,9%, variable ensuite) sont largement disponibles et actuellement à 20–30 pb du variable pur, l'écart le plus serré depuis 2022.

Conditions standard en 2026 :

- **Durée maximale** : typiquement 30 ans pour les non-résidents ; 35–40 pour les résidents sur certains produits.
- **Âge maximal à l'échéance** : 75 ans dans la plupart des banques ; 80 ans à la Caixa Geral et au BPI pour des profils sélectionnés. C'est la contrainte mordante pour les acheteurs sexagénaires.
- **Plafonds macroprudentiels de LTV du Banco de Portugal** : 90% sur HPP résident, 80% sur secondaire résident, 70% sur immeuble d'investissement. Ce sont les règles du régulateur.
- **LTV non-résident (pratique de marché, pas une règle du BdP)** : 60–75%. Les banques en décident commercialement ; cela ne figure dans aucun texte du Diário da República.
- **Plafond DSTI** : 50% recommandé, avec une enveloppe d'exception jusqu'à 60% pour une part limitée du nouveau crédit.
- **Test de stress** : les banques doivent tester la capacité de l'emprunteur au taux contractuel plus un buffer reflétant des hausses de taux plausibles. La convention actuelle du BdP pour les contrats à taux variable et mixte d'une maturité résiduelle supérieure à 10 ans est **indice + 3 points de pourcentage** — en révision en 2026 et possiblement plus stricte.

La formule « le Banco de Portugal ne plafonne pas le LTV selon la résidence » que certains guides utilisent est techniquement vraie mais trompeuse. Les plafonds de LTV du régulateur ne s'appliquent qu'aux résidents. Les non-résidents tombent entièrement hors du cadre macroprudentiel ; les banques fixent leur propre LTV conservateur selon leur politique de crédit interne. Il ne faut pas confondre les deux.

Banques actives auprès des acheteurs étrangers

Toutes les banques de détail portugaises prêtent aux étrangers. Les différences portent sur la langue de service, la vitesse, le conservatisme et le pricing. La liste que les non-résidents utilisent réellement :

Banque	Atout pour acheteurs étrangers	Marge non-résident indicative (mai 2026)
Millennium BCP	Plus grande banque privée, desk non-résident mature, anglais / français	1,10–1,40%
BPI	Propriété de CaixaBank, produit non-résident solide, desk anglais	0,95–1,30%
Santander Totta	Maison-mère espagnole, agressif sur les offres groupées	1,00–1,35%
Caixa Geral de Depósitos	Banque d'État, bilan conservateur, processus plus lent	1,10–1,45%
novobanco	Mid-tier, flexible sur profils atypiques, programme non-résident dédié	1,20–1,60%
Bankinter	Orientation affluent / banque privée, sélectif sur la qualité du dossier	0,90–1,25%
BBVA Portugal	Utile si vous avez une relation BBVA en Espagne ou au Mexique	1,00–1,35%
ActivoBank	Branche digitale de Millennium BCP, profils non-résidents simples	0,95–1,30%
UCI	Prêteur spécialisé (JV BNP / Santander), recours pour dossiers refusés ailleurs	1,20–1,70%

Les marges ci-dessus sont des fourchettes indicatives issues de la publicité actuelle des programmes non-résidents et de dossiers cotés par des courtiers. Les chiffres banque par banque bougent de mois en mois avec les campagnes promotionnelles ; traitez-les comme une fourchette de départ, pas comme un devis figé.

La logique de sélection pour la plupart des dossiers non-résidents : BPI ou Millennium BCP pour le programme le plus large, Santander ou BBVA si vous avez une relation espagnole, Caixa Geral si vous voulez la contrepartie la plus conservatrice, novobanco ou UCI en recours pour les indépendants ou les revenus atypiques.

Tranches de LTV — à lire attentivement

C'est la section que la plupart des articles ratent. Le cadre macroprudentiel du Banco de Portugal s'applique aux **résidents** et c'est la règle du régulateur. Les chiffres que voient les non-résidents relèvent de la **pratique de marché** et sont fixés par la politique de crédit interne de chaque banque. Ce sont deux choses différentes.

Profil emprunteur	LTV typiquement disponible (mai 2026)	Ce que c'est
Résident fiscal portugais, HPP (résidence principale)	jusqu'à 90%	Plafond macroprudentiel BdP
Résident fiscal portugais, résidence secondaire	jusqu'à 80%	Plafond macroprudentiel BdP
Résident fiscal portugais, investissement / non-HPP	jusqu'à 70%	Plafond macroprudentiel BdP
Non-résident, UE/EEE, profil salarié solide	70–75%	Pratique de marché
Non-résident, UK / USA / CH / BR, salarié	65–75%	Pratique de marché
Non-résident, indépendant ou revenu mixte	60–70%	Pratique de marché
Non-résident, retraité dépendant après 65 ans	60–65%	Pratique de marché
Nouveau résident fiscal, < 12 mois au Portugal	70–80% transitoire	Banque par banque

Conséquence pratique : si vous êtes sur le point de devenir résident fiscal portugais, votre plafond de LTV passe de 70% (pratique de marché) à 90% (cadre BdP) sur HPP. Sur un achat de 500 000 €, c'est la différence entre devoir apporter 150 000 € de fonds propres ou 50 000 €. Si votre calendrier le permet, finaliser le déménagement et vous enregistrer comme résident aux Finanças avant de déposer le dossier est le levier financier le plus puissant de tout le processus. Les banques ne vous le diront pas spontanément.

Exigences de revenu par type d'emprunteur

Salarié étranger

Le profil le plus propre. Vous avez besoin de : 3–6 derniers mois de bulletins de salaire ; lettre de l'employeur confirmant la fonction, le type de contrat, le salaire brut et net ; dernière déclaration fiscale d'année complète (UK P60 + SA302, US W-2 + 1040, Lohnsteuerbescheinigung allemand, avis d'imposition français, DIRF brésilien, etc.) ; 6 derniers mois d'extraits bancaires personnels montrant les crédits de salaire correspondant aux bulletins. Les banques retiennent ~100% du salaire net pour le DSTI ; les bonus sont décotés à 50–75% sauf à montrer trois années consécutives de déclarations.

Indépendant étranger

Le profil le plus difficile à analyser, et le plus souvent refusé par les banques mainstream. Requis : 2–3 ans de déclarations fiscales personnelles et professionnelles (3 est le standard d'or, 2 est le plancher et seules certaines banques l'acceptent) ; lettre du comptable sur papier à en-tête confirmant

revenus, bénéfice et statut d'activité ; 12 derniers mois d'extraits professionnels et personnels ; preuve de relations clients récurrentes ou de contrats si disponible. Le DSTI est calculé sur le bénéfice après impôt. Les banques font typiquement la moyenne des 2–3 dernières années, en retenant le plus bas entre la moyenne et l'année la plus récente si la tendance est baissière. Un indépendant en croissance doit s'attendre à ce que la banque utilise la moyenne simple plutôt que la dernière année — un point de négociation fertile.

Revenus de retraite

Acceptés, mais décotés. Pension publique (UK State Pension, US Social Security, gesetzliche Rente allemande) : 90–100%. Pension professionnelle privée : 75–90%. Rente d'un plan DC : 75–80%. Retraits d'un SIPP, IRA ou 401(k) : 50–75%, parfois refusés purement et simplement parce que la banque ne peut pas attester de paiements garantis. L'âge maximal à l'échéance (75–80) est la contrainte mordante : à 65 ans aujourd'hui, votre durée maximale est de 10–15 ans dans la plupart des banques, ce qui augmente sensiblement la mensualité pour tout montant de prêt donné.

Revenus locatifs et dividendes

Les banques traitent les revenus non gagnés de façon conservatrice. Revenus locatifs : 70–80% du net déclaré (après charges) sur des déclarations d'au moins deux ans. Dividendes d'une société fermée : traités comme indépendant. Dividendes d'actions cotées et coupons d'obligations : généralement traités comme buffer plutôt que comme DSTI principal.

DSTI : la règle des 50% et le traitement de l'impôt étranger

Le ratio Debt Service-to-Income est le chiffre le plus important du dossier. Ce sont les paiements mensuels de dette (le nouveau prêt portugais plus tout autre emprunt et facilité de crédit que vous détenez n'importe où dans le monde) divisés par le revenu mensuel net.

Recommandation BdP en vigueur tout au long de 2026 :

- DSTI \leq 50% pour le gros du nouveau crédit
- DSTI 50–60% autorisé jusqu'à 10% du volume de nouveau crédit de chaque banque
- DSTI $>$ 60% autorisé jusqu'à 5%

Les emprunteurs étrangers doivent viser 35–45% pour laisser de la marge au test de stress. Le traitement de l'impôt étranger est l'endroit où les dossiers déraillent : le BdP définit le revenu net d'impôts et de cotisations sociales. Pour un salarié UK PAYE à 80 000 £ brut, la banque retient le take-home après impôt et après NI. Pour un emprunteur américain dont la 1040 affiche un revenu mondial de 150 000 \$ avec 25 000 \$ d'impôt fédéral, la banque retient 125 000 \$ moins l'impôt d'État moins la FICA. Les banques ne réintègrent pas les déductions et n'utilisent pas les chiffres bruts — elles veulent l'argent qui arrive effectivement sur le compte.

La conversion en euros utilise un cours de référence récent (souvent la moyenne mensuelle BCE). Certaines banques appliquent une décote de 5–10% au revenu en devise étrangère avant de

l'intégrer au DSTI pour absorber la volatilité FX. Cette décote cambiale implicite pèse davantage pour les non-euro earners que le buffer de taux affiché.

Devise et risque de change

Vous prenez un prêt libellé en euros. Votre capacité de remboursement est libellée en livres, dollars, francs ou autre devise. Si votre devise nationale s'affaiblit de 20% contre l'euro, votre mensualité effective dans votre devise nationale augmente de 20% — rien n'a changé à Lisbonne. C'est la variable que les courtiers aiment le moins explorer.

La Directive européenne sur le crédit hypothécaire, transposée en droit portugais, oblige les banques à :

- Vous avertir par écrit du risque de change avant la signature de l'offre.
- Offrir une option de conversion si votre taux euro / devise nationale s'écarte de plus de 20% du taux de signature.
- Fournir des relevés périodiques montrant le solde du prêt dans les deux devises.

Un test de stress simple à vous faire : si GBP / EUR tombait de 1,17 à 0,95 (le plancher de 2008), une mensualité de 1 400 € devient 1 474 £ au lieu de 1 196 £ — un saut de 23% dans votre budget en devise nationale. Pouvez-vous l'absorber ?

Couvertures pratiques : tenir un coussin de fonds propres (un apport de 30–40% amortit à la fois les baisses de valeur et les mouvements FX) ; domicilier du revenu en euros (employeur européen à distance, dividende en euros, loyer portugais) ; utiliser des forwards FX sur les 12 prochains mois de paiements via le desk de trésorerie de votre banque ; rembourser par anticipation par tranches quand votre devise nationale est forte.

Checklist documentaire

Réunissez tout cela *avant* de parler à une banque ou à un courtier. La documentation incomplète est la première cause de retards.

1. **NIF** (Número de Identificação Fiscal) — gratuit dans n'importe quel bureau des Finanças, ou via avocat / représentant fiscal pour les non-résidents (~100 €).
2. **Compte bancaire portugais** — requis pour le déblocage. ActivoBank et Millennium BCP ouvrent à distance pour les non-résidents.
3. **Passeport ou carte nationale UE** avec au moins 6 mois de validité.
4. **Justificatif d'adresse** dans le pays d'origine — facture d'utility ou taxe d'habitation de moins de 3 mois.
5. **6 mois d'extraits bancaires personnels** montrant les crédits de salaire et les dépenses.
6. **3 ans de déclarations fiscales** (personnelles, plus professionnelles si indépendant).
7. **Contrat de travail ou lettre** — original plus traduction si pas en PT, EN, FR ou ES.
8. **3 derniers bulletins de salaire** si salarié.

9. **Rapport de crédit** — UK Experian / Equifax, US Experian / Equifax / TransUnion, brésilien SCR / Serasa, suisse ZEK. Les rapports grand public sont acceptés.
10. **Relevés de crédits existants** — tout prêt hypothécaire, carte de crédit et crédit auto dans le monde entier. Tout compte pour le DSTI.
11. **Documents du bien** — caderneta predial urbana, certidão permanente do registo predial, licença de utilização, ficha técnica de habitação, certificat énergétique. Fournis par le vendeur.
12. **CPCV** (compromis signé, généralement avec une cláusula suspensiva de financement).
13. **Justificatifs d'origine des fonds** pour l'apport — la conformité AML est prise au sérieux.

Astuce pratique : produisez un PDF par catégorie, classé chronologiquement, avec une page de garde en anglais listant le contenu. Les analystes de crédit traitent des dizaines de dossiers par semaine ; rendre le vôtre facile à lire raccourcit matériellement le délai d'approbation.

Calendrier du processus

Un dossier non-résident propre et bien préparé :

Semaine	Étape
1	Conversation initiale courtier / banque, devis indicatif, collecte des documents
2	Soumission complète du dossier
2–4	Underwriting, revue de crédit, demandes de pièces manquantes
4	Lettre d'accord préalable (carta de aprovação prévia)
4–6	Expertise du bien par la banque
5–7	Offre finale émise à votre avocat
6–8	CPCV signé (s'il ne l'est pas déjà) avec condition de financement
8–10	Acte notarié (escritura), hypothèque enregistrée, fonds débloqués

Six à dix semaines de bout en bout est réaliste pour un dossier propre. Ajoutez 2–4 semaines pour les profils d'indépendants, les revenus complexes ou les biens nécessitant un travail d'expertise supplémentaire. Ajoutez encore 2 semaines pour les emprunteurs hors UE dont les rapports de crédit prennent plus de temps à vérifier. Les dossiers à documents manquants traînent jusqu'à 16+ semaines. Un accord préalable est valable 90 jours et protège votre acompte CPCV (typiquement 10% du prix) si une banque refuse ensuite.

Coûts : le tableau corrigé

Le prêt empile des coûts supplémentaires sur l'achat immobilier. Exemple chiffré : achat de 350 000 €, 70% LTV, prêt de 245 000 €, non-résident en résidence secondaire aux tableaux IMT de mai 2026.

Le régime forfaitaire d'IMT à 7,5% pour non-résidents introduit par la Lei n.º 9-A/2026 du 6 mars 2026 a été approuvé comme *autorisation législative* mais le *decreto-lei autorizado* contenant les règles opérationnelles a été promulgué le 12 mai 2026 et doit être publié au plus tard le 2 septembre 2026. Jusqu'à la publication du DL au Diário da República, **le taux forfaitaire de 7,5% n'est pas encore opérationnel**. L'exemple ci-dessous utilise le tableau actuel de résidence secondaire équivalent HPP (continent).

IMT sur 350 000 € au tableau actuel de résidence secondaire :

- tranche 5 (198 347 €–330 539 €) : 7% avec parcela a abater 9 394,50 €
- tranche 6 (330 539 €–633 931 €) : 8% avec parcela a abater 12 699,89 €

$350\,000\text{ €} \times 8\% - 12\,699,89\text{ €} = 15\,300,11\text{ €}$.

Coût	Taux ou montant	Sur l'exemple
IMT (tableau actuel résidence secondaire ; voir note Lei 9-A/2026)	progressif, 8% marginal au sommet à ce prix	~15 300 €
Imposto do Selo sur l'achat	0,8% du prix	2 800 €
Imposto do Selo sur le prêt	0,6% du prêt (durée ≥ 5 ans)	1 470 €
Imposto do Selo sur les intérêts mensuels	4% de la part d'intérêts	intégré, ~30–50 € / mois en début de prêt
Frais de dossier banque	0,5–1,5% du prêt	1 225–3 675 €
Expertise du bien	forfait	250–450 €
Notaire et enregistrement	combinés	~900 €
Avocat indépendant	~1% du prix	~3 500 €
Assurance vie obligatoire	par mois	30–60 €
Assurance habitation obligatoire	par mois	15–40 €
NIF, ouverture de compte	one-off	0–350 €

Coût total upfront approximatif sur cet achat : 25 500–28 500 €, soit environ 7,3–8,1% du prix d'achat.

Si et quand le *decreto-lei autorizado* de la Lei 9-A/2026 entre en vigueur et que le taux forfaitaire de 7,5% devient opérationnel, l'IMT sur le même achat devient $350\,000\text{ €} \times 7,5\% = 26\,250\text{ €}$, et le coût total upfront monte à environ 36 500–39 500 € (10,4–11,3%). Les cinq exceptions (devenir résident fiscal portugais dans les 2 ans, louer à prix modéré ≤2 300 €/mois pendant ≥36 mois dans les 5 premières années, etc.) permettent de récupérer le différentiel si les conditions sont remplies. Suivez le Diário da República pour la publication du DL avant de supposer que le taux de 7,5% s'applique.

Fixe vs variable en 2026

En 2026, la courbe s'est aplatie. Un produit fixe à 10 ans tourne à 3,4–3,9% selon banque et profil. Un variable Euribor 6M tourne à 3,55–4,0% aux fixings actuels. Les deux sont à 30 pb l'un de l'autre — beaucoup plus proches qu'en 2023–2024, où la prime du fixe atteignait 100+ pb.

Le fixe a du sens quand : le budget du ménage n'a pas de marge pour des mensualités plus élevées ; vous comptez garder le bien sur toute la période fixe (10 ans) ; vos revenus en devise nationale sont insensibles aux taux.

Le variable a du sens quand : vous anticipez un Euribor stable ou baissier (les courbes implicites BCE actuelles pricent l'Euribor 12M autour de 2,5–2,7% en 2027) ; vous prévoyez de rembourser par anticipation ou refinancer d'ici quelques années (le variable plafonne la pénalité de remboursement anticipé à 0,5%, le fixe à 2%) ; vous pouvez absorber un choc haussier de 1,5–2 pp sans changer de style de vie.

Une part croissante des dossiers non-résidents choisit aujourd'hui des produits à **taux mixte** : 5 ou 10 ans fixes au taux d'entrée, variable ensuite. Cela verrouille la certitude sur les années où le capital restant dû est le plus élevé et où le remboursement anticipé est le moins probable, tout en gardant de la flexibilité pour la seconde moitié. BPI, Millennium BCP et Santander proposent tous le mixte comme default non-résident.

Refinancement au Portugal sous DL 74-A/2017

Le droit hypothécaire portugais — notamment le Decreto-Lei 74-A/2017 — rend le refinancement véritablement compétitif. Les droits clés :

- Pénalité de remboursement anticipé sur prêt variable : plafonnée à **0,5%** du capital remboursé par anticipation.
- Pénalité de remboursement anticipé sur prêt fixe : plafonnée à **2%** du capital remboursé par anticipation.
- Frais de mainlevée de l'hypothèque par la banque d'origine : plafonnés par la loi à des montants modestes.
- Nouvel enregistrement d'hypothèque à la Conservatória : typiquement 250–400 €.

La nouvelle banque doit proposer des conditions au moins aussi favorables que l'original sur la portion protégée. En pratique, refinancer tous les 3–5 ans pour capter la compression de marges est une stratégie gagnante. Un non-résident qui a verrouillé 1,6% de marge en 2022 peut souvent recoter à 1,0–1,2% en 2026. Une réduction de 50 pb sur 200 000 € à 25 ans économise environ 15 000–20 000 € d'intérêts, justifiant largement 1 500–2 500 € de frais de transfert.

C'est le levier que la plupart des emprunteurs étrangers n'utilisent jamais. La banque d'origine n'est pas tenue de vous rappeler que le refinancement existe, et le courtier qui a placé le prêt n'a pas d'incitation commission à le déplacer. Re-cotez tous les 2–3 ans.

Courtiers — quand ils aident

Un courtier (intermediário de crédito) est réglementé indépendamment par le Banco de Portugal et doit afficher un numéro d'enregistrement visible. Les courtiers spécialisés non-résidents en activité en 2026 incluent Mortgage Direct, Portugal Mortgage Brokers, Belion Partners, Quinta Finance, CAFIMO, Enness Global et Traverse International Finance.

Comment ils sont rémunérés : commission du prêteur, généralement 0,5–1,0% du montant du prêt, payée par la banque — pas par vous. Certains courtiers (typiquement ceux qui servent une clientèle haut de gamme ou vendent du change et de la gestion de patrimoine) facturent aussi à l'emprunteur un forfait de 500–1 500 €. Toute rémunération doit être divulguée par écrit.

Utilisez un courtier quand vous êtes non-résident avec un portugais limité, que votre profil est atypique, ou que vous voulez mettre 3–5 banques en concurrence sans faire 3–5 candidatures séparées. Passez le courtier si vous êtes résident avec un profil salarié propre et une relation bancaire existante.

Trois questions à poser avant de signer un mandat de courtier : (1) avec quelles banques travaillez-vous activement ; (2) quel est le split de commission typique, et une part en est-elle payée par moi ; (3) pouvez-vous me montrer trois dossiers récents comparables au mien. Un courtier incapable de répondre aux trois est le mauvais courtier.

Test de stress : exemple chiffré avec les taux actuels

Scénario d'achat non-résident, mai 2026 :

- Prix du bien : 350 000 €
- LTV : 70% (maximum typique non-résident)
- Montant du prêt : 245 000 €
- Durée : 25 ans (300 mois)
- Indice : Euribor 6M à 2,548% (fixing 13 mai 2026)
- Marge : 1,10% (négociée, dossier solide)
- Taux nominal : **3,648%**
- Taux de stress BdP (maturité résiduelle > 10 ans, contrat variable) : nominal + 3 pp = **6,648%**

Mensualité à 3,648% : **1 247 €**. Mensualité au taux stressé de 6,648% : **1 679 €** — soit 432 € d'augmentation.

Pour un emprunteur avec 7 050 € nets mensuels (ex. 6 000 £ / mois à GBP / EUR ≈ 1,175) :

- DSTI au taux actuel : $1\,247 / 7\,050 = 17,7\%$ ✓
- DSTI stressé : $1\,679 / 7\,050 = 23,8\%$ ✓

Confortable, mais notez : cet emprunteur doit passer le stress au buffer prescrit par le BdP de **+3 pp**, et non au +1,5 pp que certains vieux guides citent. Le buffer est actuellement en revue par le BdP et pourrait se durcir davantage en 2026 — modélisez en conséquence.

Ajoutez maintenant le FX : si la GBP s'affaiblit au point que le net mensuel tombe à 5 700 €, le DSTI stressé devient 29,4% — toujours dans le plafond, toujours acceptable. Ajoutez un prêt UK existant à 1 645 € / mois et le DSTI total devient $(1\,679 + 1\,645) / 5\,700 = 58,3\%$ — au-dessus du plafond de 50%, dans l'enveloppe d'exception. Beaucoup de banques refusent ici. Les correctifs : prêt plus petit, durée plus longue, apport plus important, ou vendre le bien UK.

Intérêts totaux payés sur 25 ans à 3,648% sur 245 000 € : environ **129 000 €**. À 4,648% (50 pb de marge en plus) : environ **158 000 €**. La différence de 29 000 € est ce que vaut réellement la mise en concurrence de trois banques sur le dossier.

Pièges courants

Après avoir audité des dizaines de dossiers non-résidents, les mêmes erreurs reviennent :

- 1. Ne pas négocier la marge.** Le premier devis est rarement le meilleur. Pour un dossier solide, trois banques en parallèle donnent typiquement 20–40 pb d'économie.
- 2. Sous-estimer le coût des assurances groupées.** Les assurances vie et habitation vendues par la banque tournent souvent à 70–100 € / mois contre 40–60 € chez un courtier indépendant pour une couverture équivalente. Sur 25 ans, c'est 9 000–18 000 €. Par la loi (DL 222/2009 et réglementation ultérieure), vous pouvez les souscrire indépendamment et la banque doit accepter une couverture équivalente d'un autre assureur.
- 3. Modéliser au taux d'entrée plutôt qu'au taux de stress.** Les emprunteurs qui ont verrouillé 2,8% tout compris en 2022 ont vu leurs mensualités fortement grimper en 2023–2024. Modélisez toujours au taux de stress BdP (actuellement +3 pp).
- 4. Choisir le fixe quand le variable était le bon choix.** Un non-résident avec un plan de détention de 5 ans qui fixe sur 10 ans paie la pénalité de remboursement anticipé de 2% à la sortie — soit souvent 4 000–8 000 € gaspillés.
- 5. Soumettre des documents incomplets.** La première cause unique de retard. Si un document est difficile à obtenir (UK SA302 via HMRC, transcripts américains en file d'attente), signalez-le d'emblée et fournissez des alternatives.
- 6. Oublier le cross-sell.** La marge la plus basse est conditionnée à la domiciliation des utilities en prélèvement, la domiciliation du salaire, une carte de crédit et un produit d'épargne. En tant que non-résident, vous ne les utiliserez peut-être pas tous réellement. Calculez la marge *inconditionnelle* avant d'accepter.
- 7. Tenter de conclure en 30 jours avec un profil en devise étrangère.** Prévoyez 60–90 jours dans le CPCV. Les dossiers précipités perdent les acomptes.
- 8. Ignorer l'âge maximal à l'échéance.** Un candidat de 60 ans demandant 25 ans bute sur le plafond 75/80 et se retrouve forcé sur un prêt plus court et plus cher.

Mot de la fin

Un prêt hypothécaire portugais en euros est l'un des outils les plus puissants de la boîte à outils de l'acheteur étranger lorsqu'il est utilisé correctement : il adosse la devise de l'actif, libère de la liquidité pour d'autres déploiements, et (en location longue durée) sert de bouclier fiscal. En mai 2026, avec l'Euribor 6M à 2,548% et des marges compétitives se comprimant vers 1,0%, le coût tout compris est bas par tout standard depuis 2021.

Le coût d'une erreur est tout aussi réel : 30–50 pb de marge superflue composés sur 25 ans représentent 25 000–40 000 € que l'emprunteur ne revoit jamais, plus les assurances groupées surfacturées, plus une structure de produit fiscalement sous-optimale. Traitez le processus de crédit comme une négociation de six semaines, pas comme une candidature de six semaines. Mettez trois banques en concurrence. Lisez la marge *inconditionnelle* du cross-sell. Re-cotez tous les 2–3 ans sous le DL 74-A/2017.

Les étapes critiques dans l'ordre :

1. NIF et compte bancaire portugais d'abord.
2. Trois ans de documentation complète en PDF propres.
3. Accord préalable d'au moins une banque, idéalement trois en parallèle via un courtier réglementé.
4. Négocier marge, produits groupés et conditions de remboursement anticipé — tout est flexible.
5. Test de stress au buffer BdP de +3 pp et à un affaiblissement de 20% de la devise nationale avant de signer.
6. Re-coter tous les 2–3 ans pour capter les mouvements de marge du marché.

Lectures associées

- **Impôts et Coûts d'Achat Immobilier au Portugal** — la référence canonique pour IMT, IMI, AIMI et Imposto do Selo, y compris le statut opérationnel de la Lei 9-A/2026.
- **Erreurs à Éviter avec le Financement Bancaire et les Prêts Hypothécaires** — le compagnon en 30 erreurs de ce guide, avec exemples chiffrés de refus de dossier.
- **Premier Logement au Portugal** — pour les acheteurs devenant résidents fiscaux portugais et qui sortent donc de la tranche LTV non-résident pour entrer dans le cadre BdP 90% / 80%.
- **Guide de l'Acheteur Averse au Risque** — le cadre de mitigation chiffrée qui contextualise les décisions de crédit dans le risque total d'achat.
- **Acheter en Nom Propre vs via une Société** — pour les acheteurs envisageant des structures sociétaires, qui affectent matériellement la disponibilité et le prix du crédit.

Comment 2nd Haus peut aider

Nous sommes des conseillers côté acheteur. Nous ne touchons de commission d'aucune banque, d'aucun courtier, d'aucun assureur. Sur le volet hypothécaire, notre travail est :

- **Audit de dossier (450 € forfait)** — nous lisons votre projet de dossier comme un analyste de crédit le lira, avant la banque, et signalons les points de friction avant qu'ils ne coûtent en marge.
- **Négociation trois banques (% de l'économie de marge, plafonné)** — nous menons des dossiers en parallèle sur 3–4 banques, briefons les courtiers sous mandat serré, et benchmarkons le résultat.
- **Revue de refinancement (350 € forfait)** — si votre prêt portugais actuel a plus de 24 mois, nous re-cotons sous le DL 74-A/2017 et vous disons si bouger a un sens financier.

Réservez un appel de 30 minutes pour cadrer le bon service pour votre dossier : 2ndhaus.pt/contact.

Sources

Primaires

- Banco de Portugal — [Limites de LTV, DSTI et maturité](#)
- Banco de Portugal — [FAQ mesures macroprudentielles](#)
- BPstat — [Euribor par échéance](#)
- Diário da República — [Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março](#)
- Decreto-Lei 74-A/2017 (cadre du crédit hypothécaire, transposant la Directive UE sur le crédit hypothécaire)
- ECO — [Banco de Portugal prépare un frein à la garantie publique des jeunes, 23 avril 2026](#)
- PwC — [IMT nouveaux tableaux pratiques 2026](#)

Lectures complémentaires

- novobanco — [Crédit habitation pour étrangers non-résidents](#)
- Euribor-rates.eu — [Taux Euribor actuels](#)

Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié contre CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Nous actualisons ce guide chaque trimestre ou lorsque le Diário da República publie des changements matériels — le plus imminent étant le decreto-lei autorizado sous la Lei 9-A/2026, attendu avant le 2 septembre 2026.

PACK · 03

TL;DR

- Les erreurs évitables de cette liste coûtent aux acheteurs étrangers en moyenne entre 30 000 € et 150 000 € chacune — les plus catastrophiques se concentrent en trois moments (signature du CPCV, virement final et le pari sur l'AL).
- Trois habitudes éliminent environ 80 % des dégâts : engager votre propre avocat avant de signer quoi que ce soit, payer 400 € à 800 € pour une expertise indépendante d'un ingénieur, ne jamais virer d'argent sur la seule base d'un e-mail.
- 2026 a changé l'équation. La Lei n.º 9-A/2026 fixe 7,5 % comme taux unique d'IMT pour toute acquisition résidentielle par un non-résident, quel que soit le prix — il existe cinq exceptions et elles ne sont pas évidentes. Planifiez la structure avant de faire une offre, pas après.

Chiffre clé 2026 : Un non-résident qui achète une résidence secondaire à 400 000 € au Portugal paie désormais 30 000 € d'IMT, avant les frais de notaire, de registre, d'avocat et de banque. Un jeune Portugais primo-accédant paie 0 € au même prix. C'est cet écart que ce guide cherche essentiellement à combler — par la structure, la *due diligence* et le refus de signer ce que vous ne comprenez pas.

Pourquoi nous avons écrit ce guide

Le récit dominant vendu aux acheteurs étrangers à propos du Portugal, c'est « marché facile, système accueillant, démarche douce ». Rien de cela n'est faux. Rien de cela n'est ce qui vous coûte de l'argent.

Ce qui vous coûte de l'argent, c'est l'écart entre la version marketing d'une transaction portugaise et sa version opérationnelle. Les erreurs catastrophiques que nous observons ne sont pas idiotes — elles sont prévisibles. Elles surviennent à trois ou quatre moments précis et presque toujours chez des personnes qui ont engagé les mauvais professionnels (ou aucun), ont signé trop vite et ont fait confiance à des assurances verbales sur des sujets qui n'existent qu'à l'écrit.

Ce guide rassemble les 30 erreurs que 2nd Haus voit le plus souvent, organisées en quatre phases (pré-achat, pendant l'achat, signature, post-achat). Cinq études de cas anonymisées en fin de document montrent ce que chacune coûte typiquement. Lisez-le une fois avant de commencer à chercher, et de nouveau la veille de signer quoi que ce soit.

Une note sur le périmètre : ceci est le guide tronc. Les guides d'erreurs spécialisés (investissement, financement bancaire, légalisation, ce que les agents ne vous diront pas) approfondissent chacun leur sujet. Lorsqu'une erreur pèse davantage pour l'une de ces audiences, nous renvoyons au guide dédié.

Phase I : Pré-Achat

1. Tomber amoureux avant la *due diligence*

L'erreur la plus chère de cette liste est aussi la plus humaine. Vous venez passer un long week-end, un bien vous tape dans l'œil et, en 48 heures, vous avez serré la main sur un chiffre. Les acheteurs étrangers se sentent obligés de « verrouiller quelque chose » avant de rentrer, et les vendeurs orchestrent les visites en conséquence — visites au coucher du soleil, pain tout juste sorti du four, voisins opportunément absents.

Que faire : intégrez une règle de refroidissement de 72 heures dans votre propre processus. Ne signez jamais une réservation, ne virez jamais d'acompte « de bonne foi », ne vous engagez jamais verbalement pendant le voyage où vous voyez la maison pour la première fois. Visitez deux fois, idéalement à deux saisons différentes. Engagez votre avocat avant de partir.

2. Engager l'avocat recommandé par le vendeur

Le notaire ne représente pas les intérêts de l'acheteur au Portugal. Quand l'agent de l'agence vous dit « notre avocat peut gérer les deux côtés — plus vite et moins cher », il vous recommande l'arrangement juridique le plus dangereux à votre disposition. Un avocat qui a travaillé pour le vendeur, l'agence ou le promoteur pendant des années a toutes les raisons commerciales de maintenir l'affaire sur les rails — il ne signalera pas agressivement une licence défectueuse, une hypothèque non divulguée ou une chaîne de propriété douteuse.

Que faire : engagez votre propre *advogado* inscrit à l'Ordem dos Advogados, sans aucune relation commerciale avec l'agent ou le promoteur. Coût typique : 1 %–1,5 % du prix plus TVA, souvent plafonné. (Voir *what-most-real-estate-agents-wont-tell-you* pour les conflits.)

3. Sauter l'expertise de l'ingénieur

Les acheteurs étrangers du Royaume-Uni, d'Allemagne ou des États-Unis supposent systématiquement que le Portugal fonctionne comme chez eux — experts en standard, rapports structurels attendus. Ce n'est pas vrai. L'acheteur ne commande presque jamais d'expertise, et le vendeur n'a aucune obligation de signaler spontanément les défauts. Les acheteurs découvrent donc *après* l'acte que la piscine n'a jamais été légalisée, que la chambre du premier étage est une extension non autorisée, que le toit nécessite 25 000 € de travaux, ou qu'il y a des remontées d'humidité derrière la peinture neuve.

Que faire : dépensez 400 € à 800 € pour une *vistoria técnica* indépendante réalisée par un *engenheiro civil* qualifié ou un architecte. Ils comparent ce qui est construit à ce qui est autorisé, vérifient structure, électricité et plomberie, et signalent ce qu'il faut intégrer au prix. Le droit civil portugais vous donne un an à compter de la découverte d'un vice caché pour notifier le vendeur et six mois supplémentaires pour tenter une action — beaucoup plus facile avec un rapport d'ingénieur pré-achat au dossier.

4. Acheter sans visiter en hiver

L'Algarve en août est un paradis. L'Algarve en janvier, avec la mauvaise maison, peut être misérable : murs humides, sans isolation, simple vitrage, un radiateur à mazout qui coûte 300 €/mois. Beaucoup de vieilles maisons portugaises ont été construites pour l'été, pas pour l'hiver.

Que faire : si vous ne pouvez pas visiter en hiver, demandez les factures d'électricité de janvier à mars de l'année dernière (les kWh vous disent tout sur l'isolation et le chauffage). Demandez aux voisins, pas au vendeur, si la maison prend l'humidité. Vérifiez la présence de double vitrage, d'isolation, d'une pompe à chaleur ou d'un poêle à granulés.

5. Faire confiance aux accords verbaux

« Le propriétaire a promis de laisser les électroménagers de la cuisine. » « L'agent a dit que la pompe de la piscine est neuve. » « On a convenu que le prix inclut l'abri à bateau. » Si ce n'est pas écrit, en portugais, signé par le vendeur et idéalement repris dans le CPCV — cela n'existe pas. Les vendeurs visitent régulièrement les maisons entre le CPCV et l'acte : les luminaires disparaissent, les placards encastrés sont démontés, les 5 000 € de réparations convenus ne sont jamais faits. Sans rien d'écrit, votre seul recours est une action civile lente.

Que faire : listez dans le CPCV lui-même chaque équipement, accessoire, meuble inclus, engagement de réparation et délai, avec photos en annexe. Toute promesse postérieure fait l'objet d'un avenant signé.

6. Ne pas obtenir le NIF et le compte bancaire à temps

Quasiment toutes les étapes d'un achat au Portugal exigent un NIF — pour le CPCV, l'IMT, le compte bancaire, le prêt et l'enregistrement de l'acte. Les acheteurs arrivent régulièrement trois semaines avant la signature en pensant pouvoir régler cela sur place, puis découvrent que le rendez-vous aux Finanças est dans six semaines. Les résidents hors UE ont besoin d'un représentant fiscal rien que pour obtenir le NIF ; le guide de légalisation en couvre la mécanique.

Que faire : obtenez votre NIF six à douze semaines avant toute signature prévue. Ouvrez le compte bancaire portugais immédiatement après — la plupart des banques acceptent une lettre d'intention signée.

7. Sous-estimer le coût total — et passer à côté du virage des 7,5 % pour non-résidents

Le prix affiché n'est pas ce que vous payez. S'ajoutent l'IMT, l'Imposto do Selo sur l'acte, l'Imposto do Selo sur le prêt, les frais de notaire et de registre, les honoraires d'avocat, les frais de mise en place et d'évaluation du prêt, et (pour les acheteurs hors UE) les coûts de traduction et d'apostille. Total réaliste : 9 %–13 % du prix pour un non-résident sur une revente.

Le changement de 2026 compte. La Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março (l'instrument légal derrière le « Pacote Fiscal da Habitação » étiqueté « Construir Portugal ») fixe 7,5 % comme **taux unique d'IMT** sur toute acquisition par un non-résident d'un bien urbain résidentiel, quel que soit le prix. Le decreto-lei autorisé complémentaire a été promulgué le 12 mai 2026 et doit paraître au *Diário da República* au

plus tard le 2 septembre 2026 — jusqu'à cette publication au DR le taux unique n'est pas encore opérationnel en pratique, c'est donc la date de votre *Escritura* qui détermine si vous payez 7,5 % unique ou l'ancien barème progressif.

Les cinq exceptions qui vous ramènent au barème standard :

1. Vous êtes déjà résident fiscal portugais à la date de l'acquisition.
2. Vous devenez résident fiscal portugais dans les 2 ans (avec droit à remboursement d'IMT).
3. Vous êtes émigré portugais qui acquiert un logement au Portugal.
4. Le bien est loué en *renda moderada* ($\leq 2\,300$ €/mois) dans les 6 mois, pendant au moins 36 des 60 premiers mois.
5. Vous êtes en service officiel de l'État portugais à l'étranger.

Que faire : avant de faire une offre, modélisez par écrit la pile complète des coûts avec votre avocat. Si vous avez la moindre voie vers la résidence ou la location à loyer modéré, les exceptions valent des dizaines de milliers d'euros. Provisionnez une contingence supplémentaire de 5 %–10 % pour les surprises post-achat. (Pour le détail de la fiscalité d'entrée, voir *taxes-and-costs-of-buying-property-in-portugal*.)

8. La complaisance face au change

Si vous gagnez en GBP, USD, BRL ou toute autre devise hors euro, chaque euro engagé est un pari sur le taux de change. Entre l'offre et l'acte, il s'écoule typiquement trois à six mois. Un mouvement défavorable de 5 % sur un achat à 500 000 € coûte 25 000 € — plus que tout ce que vous aurez gagné dans la négociation.

Que faire : utilisez un contrat à terme (*forward*). Un courtier en devises spécialisé fixe aujourd'hui le taux d'un paiement à effectuer dans les 12 mois, généralement avec 5 %–10 % d'acompte. Vous renoncez à un potentiel de hausse si le marché bouge en votre faveur ; vous éliminez le risque catastrophique de baisse.

9. Choisir la mauvaise localisation pour l'usage réel

Un couple britannique se décide pour Lagos parce qu'il y a passé jadis une semaine glorieuse dans la vingtaine. Ils achètent une maison de ville dans le centre ancien. Puis ils découvrent que les commerces ferment à 14h00 en hiver, que l'hôpital le plus proche est à Portimão, que l'escalier est impraticable pour les parents vieillissants, et que la ruée touristique d'août rend l'endroit inutilisable comme refuge paisible. Ils la remettent en vente dix-huit mois plus tard, souvent à perte.

Des objectifs différents appellent des localisations différentes : retraite (hôpital, communauté à l'année, rues plates), location courte durée (zones autorisant l'AL, commerces à pied), base de nomade numérique (fibre, coworking, aéroport international), maison de vacances (faible entretien, sécurisée à vide), patrimoine/famille (écoles, valorisation à long terme).

Que faire : notez vos trois principaux usages avant de regarder une seule annonce, par ordre de priorité. Ce qui fait de bonnes vacances dans un lieu fait rarement une bonne résidence.

10. Acheter près d'un projet « futur » qui pourrait ne jamais voir le jour

« Le nouveau métro arrive dans trois ans. » « Un hôpital est prévu. » « La marina est approuvée. » Les calendriers de l'urbanisme portugais n'ont qu'un vague air de famille avec les communiqués de presse. Les grandes infrastructures prennent régulièrement cinq à quinze ans de retard, et une part significative est annulée ou radicalement réduite.

Que faire : n'achetez qu'en fonction de ce qui existe aujourd'hui. Considérez tout projet futur comme un bonus, pas comme une justification du prix. Vérifiez toute affirmation auprès du *Plano Diretor Municipal* et des actualités municipales récentes, pas dans la brochure de l'agent.

Phase 2 : Pendant l'Achat

11. Signer le CPCV sans relecture par un avocat

Le CPCV (*Contrato Promessa de Compra e Venda*) est signé après acceptation de l'offre et avant l'acte, avec un acompte typique de 10 %–30 %. Dès la signature, vous êtes juridiquement engagé : partir sans couverture contractuelle, c'est perdre tout l'acompte ; si le vendeur part, il vous doit le double (*sinal em dobro*).

Des acheteurs qui ont signé au bureau de l'agent sans relecture juridique indépendante ont, sur des biens à 500 000 €, perdu 50 000 € à 150 000 € d'acompte parce que le contrat n'avait pas de condition de prêt, ni de protection de délai, ou contenait une obligation qu'ils n'avaient pas comprise.

Que faire : ne signez jamais un CPCV sans que votre avocat indépendant ne le lise et l'amende. L'agent fera pression (« le vendeur a une autre offre »). Tenez bon. La relecture prend 24 à 72 heures et c'est le moment de plus haut levier de toute la transaction.

12. Clauses d'acompte faibles

Le droit portugais offre à l'acheteur une protection forte par défaut : *sinal em dobro* si le vendeur fait défaut. Mais cela ne fonctionne que si le CPCV est correctement rédigé, et beaucoup de contrats présentés aux acheteurs étrangers sont des modèles bâclés qui affaiblissent ou excluent ces régimes supplétifs.

Un bon CPCV stipule expressément que l'acompte est versé à titre de *sinal e princípio de pagamento*, définit ce qui constitue un défaut pour chaque partie, inclut le *sinal em dobro*, et fixe une échéance avant laquelle le vendeur doit purger toute hypothèque sur le bien avant l'acte.

Que faire : insistez pour que votre avocat rédige ou modifie substantiellement le CPCV. Il n'existe pas de CPCV « standard » — le modèle que l'agent présente a été écrit pour protéger la commission de l'agent, pas vos 500 000 €.

13. Absence de condition de financement (*Cláusula Suspensiva*)

Si vous achetez avec un prêt, la clause la plus importante du CPCV est une condition suspensive liée à l'accord de prêt. Sans elle, vous devez l'acompte si votre banque finit par refuser de prêter — même

si le refus tient à des raisons hors de votre contrôle, comme une évaluation de la banque inférieure au prix convenu.

Une clause de financement correcte suspend les effets du CPCV jusqu'à ce que la banque émette une offre de prêt ferme d'au moins X € à la date Y. Si ce n'est pas le cas, le contrat est sans effet et l'acompte restitué. Fixez l'échéance de manière réaliste (45–75 jours à compter du CPCV) et déposez la demande tôt pour avoir des alternatives si la première banque refuse. (Voir *mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages* pour le détail de la négociation.)

14. Sauter la vérification du permis

Le Portugal regorge de biens partiellement autorisés : une villa T4 enregistrée comme T3, un garage converti qui n'a jamais obtenu de permis, une piscine ajoutée en 2008 sans papier, une terrasse construite quand la mairie regardait ailleurs. La *Licença de Habitação* n'est plus obligatoire à la signature depuis la réforme Simplex de 2024, mais elle reste juridiquement requise pour que le bien soit habitable, finançable, assurable, louable et revendable dans des conditions normales.

La légalisation coûte 5 000 € à 40 000 € et plus, et prend un an ou davantage. Si la légalisation est impossible (par exemple terrain en RAN/REN — voir #20), la structure peut devoir être démolie. L'analyse approfondie de la légalisation se trouve dans *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation* ; la règle ici est : ne laissez jamais une divergence d'urbanisme non résolue survivre jusqu'à l'acte.

Que faire : insistez pour que votre avocat vérifie la *Licença de Habitação* et la croise avec la *Caderneta Predial* et l'emprise bâtie réelle. Les divergences sont résolues avant l'acte, aux frais du vendeur lorsque c'est possible.

15. Sauter la lecture des procès-verbaux de copropriété

Pour les appartements et résidences fermées, la copropriété cache des mines : travaux en cours financés par une *derrama* spéciale de 2 000 € à 20 000 € par lot, litiges en cours entre copropriétaires, infiltrations par la toiture commune non encore réparées, ascenseurs à remplacer. Rien de cela n'apparaît dans la *Caderneta*. Tout cela apparaît dans les *actas* (procès-verbaux).

Que faire : demandez les trois dernières années de procès-verbaux du syndic et le relevé actuel des quotes-parts. Faites-les lire par votre avocat. En droit portugais, le nouveau propriétaire hérite de toutes les dettes que le vendeur avait envers la copropriété pour l'année en cours et la précédente.

16. Ne pas vérifier l'autorisation AL à la mairie

Si votre plan d'affaires repose sur des revenus de location courte durée (Alojamento Local), vous devez vérifier que l'agrément AL est autorisé à cette adresse précise avant de signer le CPCV. La réforme de 2024 (DL n.º 76/2024, en vigueur depuis le 1er novembre 2024) a abrogé les restrictions de *Mais Habitação*, supprimé la CEAL et le renouvellement quinquennal, et rendu les enregistrements AL permanents — mais elle a renvoyé la régulation de contention et des zones de croissance aux communes, qui peuvent toujours bloquer de nouveaux enregistrements paroisse par paroisse.

Lisbonne, Porto, Vila Nova de Gaia et une liste croissante de communes exploitent des zones de contention. Des chiffres spécifiques pour Lisbonne ont circulé dans la presse, à propos d'annulations massives début 2026 et d'un plafond de 10 % par paroisse ; à la date de rédaction, nous ne les avons pas vus confirmés dans une publication primaire de la *Câmara de Lisboa* — traitez ces chiffres comme illustratifs jusqu'à les vérifier directement auprès de la *câmara* pour la paroisse précise où vous achetez. Le règlement européen sur la location courte durée (Rég. UE 2024/1028) s'applique à partir du 20 mai 2026 et oblige les plateformes à retirer les hôtes sans numéro d'enregistrement valide.

Que faire : vérifiez le statut AL actuel de la *freguesia* directement auprès de la *câmara* — ne vous fiez jamais à l'assurance de l'agent. Si le bien dispose déjà d'une licence AL, demandez par écrit si elle se transmet au nouveau propriétaire à cette adresse. Si la transmission éteint la licence, le bien n'a pas de valeur AL et le prix doit le refléter.

17. Faire confiance à la comparaison de prix de l'agent

La fiche « biens comparables » de l'agent est un document de marketing. Elle sélectionne les comparables favorables, ignore les défavorables, et utilise souvent les prix demandés plutôt que les prix réalisés. Dans un marché qui s'est refroidi sur certains segments tout en restant chaud sur d'autres, cela compte : un comparable basé sur le prix demandé peut se situer 10 %–15 % au-dessus du prix réellement transacté.

Que faire : payez 200 € à 400 € pour une *avaliação* indépendante d'un *perito avaliador* enregistré. Recoupez avec l'historique des prix d'Idealista et les données récentes de l'INE à l'échelle locale. Demandez tôt l'évaluation de votre banque prêteuse — les banques ont accès à la base de transactions la plus fiable du pays.

18. Négocier seulement le prix, pas les conditions

Les acheteurs se fixent sur le chiffre de couverture. Les négociateurs aguerris jouent sur trois ou quatre autres dimensions où le vendeur a peut-être plus de flexibilité : date de signature, inclusions (meubles, électroménager, art), réparations que le vendeur s'engage à réaliser avant l'acte, et la prise en charge par le vendeur du coût d'éventuelles légalisations en cours.

Que faire : entrez en négociation avec une liste écrite de ce que vous voulez sur chaque dimension. Faites des échanges entre elles. Une baisse de 15 000 € sur le prix vaut moins, pour vous, que 15 000 € de réparations pré-acte faites aux frais du vendeur — parce que sinon vous paieriez 23 % de TVA et géreriez vous-même le chantier.

19. Sous-estimer le risque du double contrat

La pratique du « prix scindé » ou « double contrat » persiste sur certains segments : le vendeur vous demande de déclarer un prix plus bas à l'acte (pour réduire l'IMT et la fiscalité sur les Mais-Valias) et de payer la différence en espèces ou sur un compte séparé. C'est illégal. Cela expose les deux parties à des poursuites pénales pour fraude fiscale, annule vos assurances et protections juridiques sur la partie non déclarée, et complique tout calcul futur de plus-value — vous paieriez l'impôt sur la plus-

value à partir du *prix déclaré*, le plus bas. L'AT croise désormais activement les flux bancaires avec les valeurs déclarées dans les actes.

Que faire : refusez poliment mais fermement. Un vendeur qui propose un paiement parallèle coupe probablement d'autres coins que vous n'avez pas encore découverts. Partez.

20. Ne pas vérifier le statut RAN/REN du terrain

Si le bien comprend du terrain — en particulier rustique ou une quinta — sa classification d'urbanisme domine tout ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire. La RAN (*Reserva Agrícola Nacional*) protège les sols agricoles à forte valeur. La REN (*Reserva Ecológica Nacional*) protège les zones écologiquement sensibles : dunes, cours d'eau, zones inondables, falaises, lagunes. Toutes deux entraînent de sévères restrictions de construction ; les constructions neuves sont majoritairement interdites et les structures existantes peuvent ne pas être extensibles. La réforme du sol rural de 2025–2026 a créé quelques nouvelles voies limitées dans certaines classifications rurales, mais les sols de classe A1 de la RAN restent de fait inaccessibles et les bandes côtières de protection de la REN restent intouchables.

Que faire : demandez à la mairie une *planta de localização* montrant la classification du bien au PDM avec les couches RAN et REN. Si vous comptez construire, agrandir ou convertir, obtenez la position de la mairie par écrit avant le CPCV — un « ça devrait passer » verbal ne vaut rien.

Phase 3 : Signature

21. Virer les fonds sur le mauvais compte

La fraude au virement immobilier est réelle, en croissance et dévastatrice. Le schéma : à la dernière minute, l'acheteur reçoit un e-mail — apparemment de son avocat ou de son notaire — avec des coordonnées de virement révisées, un nouvel IBAN, parfois de nouveaux détails SWIFT. L'e-mail est un faux, le compte appartient à un réseau de fraude, et dès que le virement est crédité il est éclaté en transferts plus petits sur plusieurs juridictions. La récupération est quasi impossible.

Que faire : n'acceptez jamais des coordonnées de virement par e-mail seul. Vérifiez par appel vocal vers un numéro issu d'une source fiable antérieure (pas un numéro figurant dans l'e-mail). Confirmez IBAN, SWIFT/BIC, nom et adresse du bénéficiaire, caractère par caractère. Envoyez d'abord un virement test de 100 € et confirmez la réception avant le solde.

22. Signer l'*Escritura* sans traducteur

L'*Escritura* (acte définitif) est lue à voix haute par le notaire en portugais avant signature. Si vous ne parlez pas portugais couramment — et « je sais commander un café » n'est pas couramment — le droit portugais exige soit la présence d'un traducteur assermenté, soit que l'acheteur non lusophone signe une déclaration expresse selon laquelle il a compris l'acte. Sauter cela est un raccourci courant qui revient hanter les acheteurs qui découvrent plus tard une clause qu'ils n'avaient pas comprise.

Que faire : réservez un traducteur agréé (150–350 €) ou donnez à votre avocat une procuration écrite pour signer en votre nom — il parle la langue et a envers vous une obligation fiduciaire que le notaire n'a pas.

23. Oublier le représentant fiscal

Les acheteurs hors UE doivent avoir un représentant fiscal au Portugal, à la fois pour obtenir le NIF et pour rester en conformité après l'achat. Le représentant reçoit toute la correspondance fiscale en votre nom — avis d'IMI, liquidations d'AIMI, notifications de Mais-Valias, courriers de contrôle. Si vous le perdez sans le remplacer, les Finanças peuvent vous infliger des amendes, geler votre compte bancaire, déclarer votre NIF inactif et (point critique) vous manquerez des échéances parce que l'AT ne peut pas vous joindre. Coût typique : 100–300 €/an. (Détail dans *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation*.)

24. Le piège de l'assurance-vie du prêt

Quand vous contractez un prêt portugais, la banque propose (et parfois impose) une assurance-vie liée dans le cadre du paquet de bonifications. L'assurance-vie liée à la banque coûte typiquement 1,5 à 3 fois la même couverture chez un assureur indépendant. Exemples réels : 500 €/an avec la banque contre 100 €/an sur le marché ouvert. Les banques au Portugal ne peuvent légalement pas pénaliser les clients par des conditions de prêt dégradées s'ils choisissent une assurance-vie externe, à condition que la police externe respecte les exigences de couverture.

Que faire : obtenez au moins deux devis auprès de *corretores de seguros* indépendants avant de signer le prêt, et faites de l'assurance-vie externe une condition de l'offre. Sur 25 ans, l'économie tourne régulièrement autour de 5 000 € à 15 000 €.

25. Ne pas faire enregistrer le changement de propriété immédiatement

L'*Escritura* fait de vous le propriétaire sur le plan contractuel, mais la propriété ne devient opposable aux tiers qu'une fois enregistrée à la *Conservatória do Registo Predial*. Jusqu'à l'enregistrement, en théorie, un vendeur frauduleux — ou simplement étourdi — pourrait tenter de grever de nouveau le bien.

Le notaire déclenche normalement l'enregistrement de façon automatique dans le cadre moderne du *balcão único*, mais cela n'est pas toujours automatique ni immédiat.

Que faire : confirmez avec votre avocat le lendemain de l'acte que l'enregistrement a été déposé, et vérifiez la *Certidão Permanente* dans les deux semaines pour confirmer que votre nom y apparaît comme propriétaire.

Phase 4 : Post-Achat

26. Manquer la demande d'exonération d'IMT

Certaines exonérations et réductions d'IMT ne sont pas automatiques — elles dépendent d'une déclaration déposée dans des délais stricts autour de l'acte. Les plus courantes : l'IMT Jovem pour les primo-accédants de moins de 35 ans (exonération totale jusqu'à **330 539 €**, exonération partielle entre **330 539 € et 660 982 €** avec uniquement l'excédent taxé au taux marginal de 8 %, en 2026), et l'exonération HPP sur les premiers **106 346 €** de valeur pour les acheteurs en résidence propre et permanente.

Les acheteurs qui paient l'IMT plein à l'acte parce que l'exonération n'a pas été demandée à l'avance peuvent parfois la récupérer plus tard, mais la procédure est bureaucratique, lente et pas toujours fructueuse. Nous avons vu des acheteurs laisser 5 000 € à 20 000 € sur la table parce que l'avocat n'avait pas déposé à temps, ou parce que l'acheteur a changé d'avis sur la résidence après l'acte et n'a jamais rempli les conditions.

Que faire : confirmez avec votre avocat par écrit, avant l'acte, exactement quel régime d'IMT s'applique et quelles conditions vous devez tenir (typiquement : enregistrer le bien comme domicile fiscal dans les six mois et y résider en continu pendant six ans).

27. Manquer la première échéance d'IMI

L'IMI (*Imposto Municipal sobre Imóveis*) est la taxe foncière annuelle, prélevée par la commune. Elle se paie en une, deux ou trois échéances selon le montant dû, historiquement en mai, août et novembre. L'avis est envoyé à l'adresse enregistrée auprès des Finanças — qui, si vous êtes non-résident, est celle de votre représentant fiscal.

Que faire : confirmez votre adresse et vos notifications électroniques aux Finanças dans les 30 jours suivant l'acte. Posez un rappel dans le calendrier pour fin avril chaque année. Mettez en place un *débito directo* via le Portal das Finanças.

28. Ne pas mettre en place le prélèvement automatique des charges

Eau, électricité, internet et charges de copropriété au Portugal se paient couramment par *débito directo*. Les acheteurs qui essaient de payer manuellement depuis l'étranger — ou qui ne mettent jamais à jour le titulaire du compte après l'acte — accumulent des factures impayées, perdent le service et, dans les cas extrêmes, font face à un recouvrement contentieux.

Que faire : changez le titulaire sur chaque utility dans les 30 jours suivant l'acte. Configurez le prélèvement automatique sur chacune. Pour les propriétaires absents, nommez un contact d'urgence (généralement votre représentant fiscal ou votre gestionnaire de bien) pour les courriers papier.

29. Ignorer l'AIMI dès que le VPT total dépasse 600 000 €

L'AIMI (*Adicional ao IMI*) est l'impôt portugais sur la fortune immobilière. Il s'applique lorsque le VPT cumulé (valeur taxable, pas valeur de marché) de tous les biens urbains résidentiels que vous détenez au Portugal dépasse **600 000 € par contribuable** ou **1 200 000 € pour les couples**

imposés conjointement. Taux : 0,7 % sur la tranche jusqu'à 1 M€ au-dessus du seuil, 1,0 % de 1 M€ à 2 M€ au-dessus, 1,5 % au-delà. Les sociétés paient 0,4 % sans seuil ; les biens détenus en offshore paient 7,5 %.

Les acheteurs qui acquièrent un deuxième ou troisième bien au Portugal franchissent régulièrement le seuil sans s'en rendre compte, et découvrent l'AIMI à l'arrivée de l'avis fin août. Pour les couples, opter pour l'imposition conjointe double le seuil et est généralement avantageux — mais il faut l'opter expressément.

Que faire : suivez votre VPT cumulé à chaque acquisition. Si vous approchez les 600 000 € et que vous êtes marié, optez pour l'imposition conjointe AIMI via le Portal das Finanças. Si vous approchez les 1 200 000 €, planifiez les structures de détention avec un conseil fiscal avant d'ajouter le bien suivant.

30. Ne pas déclarer les revenus locatifs (en particulier AL)

Beaucoup de propriétaires étrangers supposent que les revenus locatifs perçus via Airbnb ou Booking.com sont invisibles pour l'administration fiscale portugaise. Ils ne le sont pas. Depuis 2024, les grandes plateformes déclarent les versements à l'AT au titre des obligations DAC7 de l'UE — chaque réservation, chaque versement, en temps réel — et l'AT les croise avec les revenus déclarés par les propriétaires.

Les revenus locatifs non déclarés découverts via DAC7 déclenchent des rappels d'impôt, des pénalités (50 %–200 % de l'impôt non payé), des intérêts et, dans les cas graves, un signalement pénal. Les amendes spécifiques à l'AL atteignent 40 000 €. Notez aussi que depuis la réforme de 2023, les **Mais-Valias des non-résidents** sur les biens portugais sont imposées sur 50 % de la plus-value nette aux taux progressifs de l'IRS (le revenu mondial ne servant qu'à la détermination du taux) — l'ancien « taux forfaitaire de 28 % sur la totalité du gain » est mort, et avec lui l'idée qu'être non-résident vous garde sous le radar de l'AT.

Que faire : déclarez chaque euro de revenus locatifs dans votre IRS (Annexe B pour AL/catégorie B, Annexe F pour la location traditionnelle longue durée, plus l'IVA éventuelle si vous franchissez le seuil). Engagez un comptable portugais qui traite spécifiquement l'AL — le régime a ses propres coefficients et déductions. À noter l'incitatif 2026 : les contrats de longue durée à loyer modéré ($\leq 2\,300$ €/mois, durée ≥ 3 ans) bénéficient d'un taux autonome de 10 % d'IRS sur les revenus locatifs jusqu'en 2029.

Stratégies Transversales

Utilisez des professionnels indépendants. Votre avocat, votre ingénieur, votre courtier en prêts, votre conseil fiscal et votre courtier en devises doivent chacun n'avoir aucune relation commerciale avec le vendeur, l'agent, le promoteur — ni entre eux. L'indépendance coûte un peu plus à l'entrée et économise des ordres de grandeur en erreurs.

Mettez tout par écrit, en portugais, dans le contrat. Si ce n'est pas dans le CPCV ou un avenant signé par les deux parties, cela n'existe pas.

Dormez sur les grandes décisions. Aucun vrai vendeur ni aucun agent honnête ne refuse 48 à 72 heures pour réfléchir à un engagement majeur. La pression à décider aujourd'hui est en soi le signal.

Appliquez le test du « partir ». Avant tout engagement majeur, demandez-vous : partirais-je si le vendeur refusait des conditions justes sur ce point ? Si la réponse est non, vous avez déjà perdu la négociation.

Demandez des références à chaque professionnel. Demandez à votre avocat deux ou trois références récentes — des acheteurs comme vous ayant signé dans l'année. Appelez-les. Les 15 minutes de gêne sont la meilleure assurance que vous achèterez jamais.

Cinq Études de Cas (Anonymisées)

Cas A — Le rêve algarvien qui ne fut pas. Couple britannique, tous deux 62 ans, est tombé amoureux d'une villa T3 « entièrement rénovée » dans le centre de l'Algarve en août 2024. Ils ont utilisé l'avocat recommandé par l'agent, signé le CPCV trois jours après la visite avec un acompte de 20 %, et sauté l'expertise de l'ingénieur. Après l'acte, ils ont découvert : une piscine non autorisée, une extension du premier étage non autorisée d'environ 40 m², pas de *Licença de Habitação* au dossier, et des remontées d'humidité sur tout le rez-de-chaussée. Remédiation totale : 68 000 € plus 14 mois de purgatoire de légalisation. Évitable avec 600 € d'expertise et une pause d'une semaine pour utiliser un avocat indépendant.

Cas B — L'acompte évaporé. Acheteur basé aux États-Unis a viré 70 000 € (15 % du prix) comme acompte de CPCV sur un appartement à Lisbonne. Le CPCV n'avait pas de clause suspensive de prêt ; la banque de l'acheteur a ensuite évalué l'appartement à 420 000 € contre les 490 000 € convenus et a refusé de prêter le montant demandé. L'acheteur n'a pas pu conclure ; le vendeur a conservé l'acompte. La clause qui aurait restitué l'intégralité des 70 000 € aurait fait un paragraphe.

Cas C — La licence AL qui n'allait jamais être transférée. Acheteuse française a acquis un appartement de l'Alfama à Lisbonne en 2025 spécifiquement pour les revenus AL existants (~32 000 €/an nets). L'agent lui avait assuré que la licence « se transmet automatiquement ». Elle ne s'est pas transmise — Alfama est en zone de contention, et la continuité de la licence dépendait de conditions que la nouvelle propriétaire ne remplissait pas. La demande a été refusée. Les revenus se sont évaporés ; les mensualités de prêt non. Le bien a été revendu 18 mois plus tard avec une perte de 9 %. Évitable avec une question écrite à la *freguesia* avant le CPCV.

Cas D — La quasi-fraude au virement. Couple brésilien finalisant une villa à Cascais a reçu un e-mail poli et bien rédigé, à l'adresse de son avocat, deux jours avant l'acte, avec des coordonnées de virement révisées pour le solde final de 680 000 €. L'IBAN était différent. L'acheteur a, par hasard, appelé l'avocat pour une question sans rapport, a mentionné « le nouveau compte », et l'avocat a immédiatement donné l'alerte. Le compte e-mail avait été compromis. Le virement a été retenu. Trois autres acheteurs de la même région le même mois n'ont pas eu cette chance.

Cas E — Le double contrat devenu cauchemar fiscal. Acheteur d'Europe du Nord a accepté en 2018 un « prix scindé » sur une villa algarvienne à 1,2 M€ : 900 000 € déclarés, 300 000 € payés en

espèces. En 2024, il a revendu pour 1,5 M€. Sa plus-value déclarée a été 1,5 M€ moins 900 000 € (la valeur de l'acte), pas moins 1,2 M€, soit environ 84 000 € d'impôt supplémentaire sur les Mais-Valias — bien plus que l'IMT initial qu'il avait « économisé ». À cela s'ajoute l'exposition à une enquête fiscale pour fraude qui a mis 14 mois à se clore.

Récupération : et si vous avez déjà commis une erreur ?

Vices cachés. En vertu des articles 913 à 922 du Code civil, vous avez un an à compter de la découverte d'un vice caché pour notifier le vendeur par écrit (courrier recommandé avec accusé de réception) et six mois supplémentaires pour intenter une action civile. Les remèdes vont de la réparation à la réduction de prix, voire à la résolution dans les cas graves. Photographiez et documentez tout dès la découverte ; commandez immédiatement un rapport d'ingénieur pour établir que le défaut existait avant la vente.

Manquements contractuels. Si le vendeur a manqué à une obligation du CPCV, le droit au *signal em dobro* vous ouvre une voie pour récupérer le double de l'acompte — mais seulement si le CPCV est correctement rédigé. Engagez vite un avocat contentieux ; ces actions sont soumises à délais.

Regret de la mauvaise maison. Aucun remède juridique. L'atténuation est opérationnelle : mettez en vente tôt dans la saison d'achat (mars-mai), prix réaliste face aux transactions réelles, envisagez une location longue durée le temps de décider, et traitez le coût irrécupérable comme perdu pour la prochaine décision.

Fraude et perte par virement. Notifiez votre banque dans l'heure, demandez le rappel et déposez une *queixa-crime* à la GNR ou à la PSP. Si le compte destinataire est chez Wise ou Revolut, utilisez immédiatement leurs portails de gel pour fraude. Les taux de récupération sont faibles mais non nuls, et le temps est l'élément clé.

Erreurs fiscales. Les demandes d'exonération d'IMT manquées peuvent parfois être déposées rétroactivement dans une fenêtre donnée. Un IMI en retard peut être payé avec intérêts et majoration, sans exposition pénale. Les revenus locatifs non déclarés doivent être régularisés volontairement avant que l'AT ne les découvre via DAC7 — la régularisation volontaire réduit substantiellement les pénalités.

Quand abandonner les coûts irrécupérables. Si le coût pour sauver un bien dépasse celui d'une vente à perte et d'un nouveau départ, vendez. Les acheteurs jettent souvent de l'argent par les fenêtres sur des légalisations qui ne finissent pas, des travaux qui dépassent la valeur améliorée du bien, ou des activités locatives structurellement illégales à l'adresse.

Conclusion

Si vous ne retenez que trois choses de ce guide : (1) engagez un avocat indépendant avant de signer quoi que ce soit, (2) faites inspecter le bien par un ingénieur avant de vous engager, et (3) ne virez

jamais d'argent sur la seule foi d'un e-mail. Ces trois habitudes éliminent la majorité des issues catastrophiques.

Le reste, c'est surtout de la patience. Le marché 2026 récompense encore les acheteurs qui refusent d'être pressés, qui modélisent la pile complète des coûts avant l'offre, qui traitent les assurances verbales comme sans valeur, et qui s'éloignent d'un dossier au premier signe que l'un de ces principes s'érode. Les vendeurs honnêtes et les agents compétents ne perdent pas ces acheteurs — ils les respectent.

Les décisions que vous prenez ce mois-ci sont celles avec lesquelles la prochaine décennie devra vivre. Prenez le temps.

Lectures Connexes

- **mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation** — l'analyse approfondie de la *Licença de Habitação*, des RAN/REN, de la liste de contrôle documentaire et du processus de légalisation quand quelque chose cloche.
 - **mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages** — comment négocier le spread, structurer la *Cláusula Suspensiva* et éviter le piège de l'assurance-vie.
 - **what-most-real-estate-agents-wont-tell-you** — les conflits d'intérêts structurels et comment vérifier la licence AML et l'historique d'un agent.
 - **risk-averse-buyer-guide** — le cadre d'atténuations chiffrées pour les acheteurs qui veulent borner le risque avant de s'engager.
 - **first-home-in-portugal** — le pendant côté acheteur pour les primo-accédants étrangers, avec le détail complet du paquet fiscal 2026.
-

Comment 2nd Haus peut vous aider

2nd Haus est un cabinet de conseil côté acheteur en Algarve. Nous ne listons pas de biens, nous ne représentons pas les vendeurs, et nous ne prenons pas de commissions de la part d'avocats, de banques ou de promoteurs. Deux services correspondent directement à ce guide :

- **Audit côté acheteur (à partir de 1 200 €)** — nous examinons un bien de votre *shortlist*, effectuons les vérifications *Caderneta/Certidão Permanente/Licença de Habitação/AL/copropriété*, modélisons la pile complète des coûts y compris l'exposition à l'IMT 2026, et vous disons si le dossier est bien ce que l'agent prétend. Le livrable est une note écrite à présenter à votre avocat avant la signature du CPCV.
- **Représentation complète de l'acheteur** — de la recherche à la remise des clés, à honoraires, sans partage de commission avec le côté vendeur. Pour les acheteurs dans la fourchette 400 k€–2 M€ qui veulent une partie dont l'unique obligation fiduciaire est envers eux.

Réservez une consultation de 30 minutes sur 2ndhaus.pt. La conversation est gratuite ; le second avis vaut généralement plus que l'appel.

Sources

Primaires

- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — Diário da República
- DL n.º 76/2024, de 23 de outubro — DR (PDF) (cadre AL)
- Règlement UE 2024/1028 — EUR-Lex (partage de données sur la location courte durée, 20 mai 2026)
- Portal das Finanças — IMT Jovem
- Banco de Portugal — limites de LTV, DSTI et de maturité
- Code civil art. 913–922 (vices cachés) ; art. 410–442 (CPCV et *sinal*)

Lectures complémentaires

- PwC — IMT novas tabelas práticas 2026
- Doutor Finanças — IMT 2026
- Idealista — IMT 7,5% para não residentes
- Câmara Municipal de Lisboa — zones de contention AL (à vérifier auprès de la *câmara* pour la *freguesia* précise où vous achetez)

Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié par rapport à CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Le paquet fiscal 2026 est opérationnellement fluide — le volet decreto-lei d'application de la Lei 9-A/2026 doit paraître au Diário da República au plus tard le 2 septembre 2026. Nous rafraîchissons ce guide trimestriellement et après tout changement législatif matériel.

PACK · 04

TL;DR

- Les agents portugais travaillent pour le vendeur, presque toujours — même lorsqu'ils viennent vous chercher à l'aéroport et se comportent comme votre meilleur ami local.
- La commission est de 5% + 23% d'IVA (effective ~6,15%) et est intégrée au prix demandé, de sorte que la formule « gratuit pour les acheteurs » est, en pratique, fausse.
- Les règles de divulgation au Portugal sont plus souples qu'au Royaume-Uni, en Allemagne ou aux États-Unis, la double représentation est légale, et il n'existe pas de base de données publique des prix de vente — la diligence repose entièrement sur l'acheteur.

Chiffre clé 2026 : sur un appartement de 600 000 €, la commission d'agence intégrée s'élève à environ **36 900 €** — de l'argent que le vendeur paie techniquement, mais que l'acheteur finance par un prix demandé plus élevé. Comprenez ce chiffre et la majeure partie du reste de ce guide en découle.

Une vision franche et d'initié sur la façon dont les agents immobiliers portugais travaillent réellement — les conflits d'intérêts, les demi-vérités, les omissions polies, et ce que vous devez savoir concrètement pour vous protéger lors d'un achat immobilier au Portugal en 2026.

Ce guide n'est pas une attaque contre les agents. Il existe d'excellents professionnels au Portugal qui apportent une véritable valeur, et nous allons vous dire comment les repérer. Mais la réalité structurelle du marché portugais fait que la plupart des personnes qui vous accompagnent en visite ont des incitations économiques non alignées avec les vôtres, et les règles de divulgation y sont plus souples qu'au Royaume-Uni, en Allemagne ou aux États-Unis. Si vous ne comprenez pas cette asymétrie, vous paierez trop cher, ou pire, vous vous retrouverez dans une transaction difficile à défaire.

Ci-dessous figurent une trentaine de points que, d'après notre expérience, les agents omettent commodément — avec la façon de vérifier les réponses vous-même.

Comment les Agents Portugais sont Rémunérés

Avant toute chose, comprenez l'argent. Presque chaque comportement que vous rencontrerez chez un agent portugais découle de la structure de sa commission.

1. L'agent travaille pour le vendeur, pas pour vous

Même lorsqu'un agent vous fait visiter dix biens, vient vous chercher à l'aéroport, recommande des restaurants et se comporte comme votre meilleur ami local, son devoir fiduciaire (tel qu'il existe au Portugal) va au vendeur. Au Portugal, le schéma standard est que le vendeur signe un contrat de médiation (contrato de mediação imobiliária) avec l'agence, et l'agence ne touche une commission que lorsque la vente se conclut. Pas de vente, pas d'honoraires. C'est pour eux qu'ils travaillent.

Ce n'est pas une particularité portugaise, c'est la norme mondiale. Ce qui est particulier, c'est que les agents portugais évoquent rarement spontanément ce fait. Beaucoup d'acheteurs internationaux croient sincèrement que la personne aimable qui leur montre des appartements à Cascais est « leur » agent. Ce n'est pas le cas.

2. La commission est intégrée au prix demandé

La commission de médiation standard au Portugal est de 5% du prix de vente plus 23% d'IVA, soit un coût brut effectif de 6,15%. Sur un appartement de 600 000 €, cela représente environ 36 900 €. Les vendeurs le savent quand ils fixent le prix, et ils relèvent le prix demandé pour le couvrir. Donc, même si le vendeur fait techniquement le chèque à l'agence à la signature, c'est l'argent de l'acheteur qui finance la commission.

En 2026, les commissions vont généralement de 3% à 5% plus IVA, 5% étant la norme dans la revente et un peu moins fréquent dans le luxe et le neuf. Plus le bien est compétitif, plus le vendeur peut faire baisser le taux ; plus il y a de « mandat exclusif » ou de positionnement franchise internationale, plus le taux reste à 5%.

3. « Gratuit pour les acheteurs » est la phrase la plus trompeuse du secteur

Vous l'entendrez constamment. « Ne vous inquiétez pas, vous ne nous payez pas, c'est le vendeur. » Techniquement vrai et économiquement faux. L'acheteur paie via un prix gonflé. Si le même bien n'avait pas la commission intégrée, le vendeur, en moyenne, accepterait un montant plus bas. Traitez « gratuit pour l'acheteur » comme la « livraison gratuite » sur Amazon — c'est dans le prix.

4. La double représentation existe au Portugal, souvent sans divulgation claire

Au Portugal, le même agent (ou la même agence) peut légalement représenter à la fois le vendeur et l'acheteur dans la même transaction. Il n'existe pas de régime fiduciaire à l'anglo-saxonne qui l'interdise, ni d'obligation de mettre l'acheteur en relation avec un courtier distinct. En pratique, lorsque vous entrez dans une agence et demandez à voir l'un de ses biens, vous venez d'entrer dans une situation de double représentation. L'agent encaisse côté vendeur et vous guide informellement vers la signature.

Le conflit est évident dès qu'on l'énonce : la même personne ne peut pas négocier simultanément le prix le plus bas pour vous et le plus haut pour le vendeur. Elle choisira le côté qui la paie, à chaque fois. Et c'est le vendeur qui paie.

5. Co-médiation et partage de commissions

Beaucoup de biens portugais (surtout hors des zones prime de Lisbonne) ne sont pas en exclusivité. Le même bien peut figurer chez trois, cinq voire dix agences différentes. Quand l'agent qui vous accompagne n'est pas le mandataire, ce qui se passe en coulisses est un partage de co-médiation — typiquement 50/50 — entre l'agence qui détient le mandat et celle qui apporte l'acheteur.

Cela compte pour deux raisons. D'abord, l'agent qui vous montre le bien peut en savoir moins que le mandataire. Ensuite, le partage de commissions au Portugal n'est pas légalement obligatoire. Certaines agences refusent de partager, ce qui signifie que les agents sont fortement incités à vous

pousser vers les biens internes où ils gardent toute la commission, même quand ces biens sont objectivement moins bons pour vous que ceux d'un concurrent.

Pratiques de Prix

6. Les prix demandés sont aspirationnels, pas de marché

Au Portugal, il n'y a pas de MLS, pas de base de données du registre foncier consultable par adresse avec prix de vente, et aucune obligation pour les agents de publier l'historique des ventes. Les prix demandés sont donc affichés avec une généreuse couche d'optimisme. En règle générale, en 2026, les biens qui se vendent effectivement se concluent entre 5% et 15% sous le prix demandé, avec des décotes plus fortes sur les annonces qui traînent et plus faibles sur les biens urbains prime qui partent vite.

Pour contexte : les données INE 2025 (publiées en avril 2026) placent la médiane nationale à **2 076 €/m²** (+16,8% en glissement annuel) ; la médiane de l'Algarve est à 3 139 €/m² et celle du Grand Lisbonne à 3 439 €/m². L'indice des prix demandés d'Idealista se situe environ 10% au-dessus des médianes de transaction de l'INE à tout instant — ce delta est exactement la couche d'optimisme.

Quand un agent dit « le vendeur est ferme sur le prix », interprétez par « le vendeur n'a pas encore reçu d'offre suffisante pour accepter moins ». Le prix de réservation (le vrai prix de retrait) est presque toujours sensiblement inférieur au prix demandé.

7. « Récemment baissé » signifie généralement « stagnant »

Une accroche « -5% » est souvent le signe qu'un bien est sur le marché depuis six, neuf ou douze mois sans offre sérieuse. Les agents retirent parfois une annonce pour la remettre sous une nouvelle référence, ce qui réinitialise le compteur « jours sur le marché » affiché par certains portails. Si un bien est toujours disponible avec une baisse récente, c'est une information — elle vous dit que le vendeur devient enfin réaliste, et qu'autres acheteurs sont déjà passés à un prix plus haut.

8. Manipulation des comparables

Demandez à n'importe quel agent de justifier un prix et il produira des comparables. Demandez attentivement d'où ils viennent. Les agents portugais citent typiquement les prix demandés sur idealista ou supercasa, pas les prix de vente. Demander n'est pas vendre. Ils trient aussi les comparables dans le même immeuble ou la même rue qui soutiennent le chiffre du vendeur, en ignorant les moins chers.

Un bon test : demandez à l'agent de vous montrer les trois transactions comparables les plus récentes, avec dates de signature et prix de vente finaux, pas les prix demandés. S'il ne peut pas les produire, le prix qu'il vous cite est essentiellement une estimation déguisée en tableur.

9. Les comparaisons au mètre carré induisent en erreur

La documentation immobilière au Portugal distingue entre surface brute (área bruta), surface brute privative (área bruta privativa) et surface utile (área útil). Terrasses, balcons, caves, places de parking et celliers sont souvent comptés en valeur pleine ou demi-valeur selon ce qui arrange l'agent. Une annonce à « 3 500 €/m² » peut être à 4 200 €/m² de surface utile une fois déduite une terrasse en toiture de 40 m² comptée à plein.

Demandez toujours à quelle définition de surface se réfère le prix, et confrontez à la caderneta predial (document fiscal) et à la certidão de teor (certificat du registre foncier). Si le chiffre de l'agent ne concorde pas avec les documents officiels, c'est un signal d'alerte à creuser.

10. Les contrats doubles (illégaux mais encore tentés)

Bien que strictement illégale, la pratique consistant à déclarer à l'acte (escritura) un prix inférieur au prix réellement payé refait surface, particulièrement dans des transactions anciennes et des ventes rurales entre Portugais. Le motif est de réduire l'IMT (droit de mutation) et le droit de timbre pour l'acheteur, et la plus-value pour le vendeur. Si quiconque — agent, vendeur, voire assistant de notaire — vous suggère cela, sortez. L'exposition à la plus-value lors de la revente future est énorme, l'exposition pénale est réelle, et la vigilance AML au titre des règles UE post-2024 s'est nettement durcie.

Omissions sur la Qualité du Bien

11. Les « questions cosmétiques » cachent des problèmes structurels

Dans le bâti côtier et historique portugais, la différence entre une remise à neuf cosmétique à 15 000 € et une reprise structurelle à 150 000 € tient à des détails invisibles : remontées d'humidité par la dalle, attaque saline des armatures, fondations tassées, pourriture des charpentes, installations électriques antérieures aux normes actuelles. Les agents ne sont légalement pas inspecteurs en bâtiment, et la plupart n'ont pas la compétence technique pour évaluer quoi que ce soit de tout cela. Ils décriront un « bien de charme nécessitant un petit rafraîchissement ». Ils ne pointeront pas les taches au bas des murs, les fissures qui courent au coin du plafond, ni le fait que la rénovation précédente s'est faite sans permis.

12. Les coûts de rénovation sont systématiquement minimisés

« À rafraîchir » peut signifier à peu près tout, du remplacement d'électroménager à la mise à nu complète. Une rénovation complète d'appartement à Lisbonne ou à Porto coûte 1 200 à 2 500 €/m² en 2026 pour des finitions intermédiaires, et nettement plus en luxe ou pour des immeubles avec complications structurelles ou de permis. Un appartement de 100 m² « à travailler » absorbe facilement 150 000 € avant même de le meubler. Obtenez une estimation indépendante d'entrepreneur avant de signer, jamais l'ami de l'agent.

13. Problèmes de voisinage

Les agents vanteront l'emplacement et resteront muets sur : le chantier prévu à côté, le bar qui ouvre à 23h en été, la carte scolaire qui a bougé, l'appartement en AL (Alojamento Local) un étage plus haut qui fonctionne en hostel de fait, et la guerre entre copropriétaires qui divise actuellement l'immeuble. Visitez à différents moments — semaine matin, vendredi soir, dimanche midi — et parlez aux voisins. La conversation que vous aurez sur le palier, en portugais, avec un voisin qui habite là depuis vingt ans vaut plus que toute description d'agent.

14. Problèmes de titre minimisés

Quand le registre foncier montre une hypothèque, une succession non encore partagée, un vieil usufruit, un permis manquant pour une extension, ou un copropriétaire qui n'a pas signé, les agents diront souvent « l'avocat règlera tout cela avant l'escritura ». Parfois ils ont raison. Parfois la question ne peut pas être résolue, et vous le découvrirez après avoir versé 30 000 € d'arrhes. Exigez de voir la certidão permanente do registo predial et la caderneta predial avant toute signature, et faites-les lire par votre propre avocat (pas celui de l'agent).

15. Incertitude sur la licence AL (Alojamento Local)

Si vous achetez en tant qu'investisseur pour de la location courte durée, l'agent vous dira presque toujours « oui, vous pouvez exploiter en Airbnb ». À partir de 2026, cette réponse est bien plus compliquée qu'avant.

Le cadre légal actuel est le **DL n.º 76/2024, du 23 octobre** (en vigueur depuis le 1er novembre 2024), qui a annulé l'essentiel des restrictions de la *Mais Habitação* de 2023 :

- Les licences AL sont **transmissibles à l'échelle nationale** avec le bien (l'ancienne règle d'intransmissibilité a disparu).
- L'exigence de réautorisation quinquennale a été supprimée — les enregistrements sont permanents, soumis uniquement au confinement municipal.
- La CEAL (Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local) a été abrogée.
- La régulation du confinement et des zones de croissance a été renvoyée aux municipalités — Lisbonne, Porto, Cascais et plusieurs communes de l'Algarve maintiennent des restrictions dans leurs paroisses les plus tendues.

Par-dessus, le **Règlement UE 2024/1028** s'applique à compter du **20 mai 2026**. Il impose aux plateformes (Airbnb, Booking, Vrbo) de vérifier le numéro d'enregistrement national de chaque hôte et de délistier automatiquement les biens non conformes. L'exploitation en marché gris n'est plus viable.

Concrètement : une licence existante transmise avec le bien est un actif réel. Un « potentiel AL » futur qui dépend de l'obtention par l'acheteur d'une nouvelle licence en zone de confinement est, dans bien des cas, sans valeur. Vérifiez toujours le statut AL (ou la perspective réaliste d'en obtenir un) auprès de la câmara locale, par écrit, avant de présumer un revenu locatif.

16. Historique des charges de copropriété

Demandez les trois dernières années de procès-verbaux d'assemblée (actas), le solde de compte courant, l'état du fonds de réserve, les appels de fonds exceptionnels en attente, et tout litige actif ou imminent entre copropriétaires ou contre l'immeuble. Une charge de 95 €/mois ne veut rien dire si un remplacement d'ascenseur à 12 000 € par lot est prévu l'année prochaine. Les agents ont rarement ces documents sous la main. Ils devraient. Insistez.

Astuces de Procédure

17. Pression pour signer le CPCV rapidement

Le Contrato Promessa de Compra e Venda (CPCV) est le compromis de vente qui verrouille votre dépôt, typiquement 10% à 30% du prix. Une fois signé, vous êtes engagé : si vous renoncez, vous perdez les arrhes ; si le vendeur renonce, il vous doit le double. Le CPCV mérite donc le même soin que l'acte final.

Les agents vous pousseront souvent à signer en quelques jours, en citant « un autre acheteur » ou un délai du vendeur. Cette urgence est presque toujours fabriquée. Un achat sérieux mérite au moins une à deux semaines de revue juridique du CPCV, y compris vérifications de titre, d'urbanisme et de certificat énergétique anticipées. Si l'agent s'y oppose, c'est en soi une information.

18. Décourager votre propre avocat

Vous entendrez parfois « nous avons un notaire qui s'occupe de tout » ou « l'avocat de l'agence peut rédiger le contrat, c'est beaucoup moins cher ». Déclinez poliment. Le rôle du notaire est de vérifier les identités et la forme de l'acte, pas de défendre vos intérêts. L'avocat préféré de l'agence est, par définition, un client récurrent de l'agence. Engagez votre propre avocat indépendant, sans aucun lien avec l'agence ou le vendeur. Budgetez 0,75% à 1,5% du prix pour un travail juridique solide, et considérez-le comme une assurance bon marché.

19. Décourager les expertises

Au Portugal, les expertises bâtiment (vistorias técnicas) ne sont pas standard dans la revente. Les agents traitent parfois votre demande comme un affront au vendeur. Ignorez. Pour tout bien de plus de 30 ans, tout bien rénové, tout bien côtier et tout bien au-dessus de 500 000 €, faites établir un rapport d'ingénieur indépendant avant de signer le CPCV. Cela coûte 500 à 1 500 €. Ça vaut le coup.

20. Orientation vers un courtier en crédit préférentiel

Les agences ont souvent un courtier en crédit interne ou partenaire. Parfois le courtier est réellement bon, parfois la relation repose sur des rétrocommissions. Dans tous les cas, ne vous reposez jamais sur une seule source pour votre crédit. En 2026, les écarts entre banques portugaises pour un même profil atteignent facilement 0,4 à 0,7 point de pourcentage, ce qui sur un prêt de 400 000 € sur 30 ans représente des dizaines de milliers d'euros. Comparez au moins trois banques directement, plus un courtier indépendant non affilié à l'agence.

21. « Autres offres » parfois inventées

La formule « nous avons un autre acheteur intéressé à un niveau similaire » est un classique mondial, et la plupart du temps elle est vraie ; parfois c'est du bluff. Pas de moyen facile de vérifier, mais vous pouvez tester : demandez poliment si l'autre offre est écrite et si le vendeur est prêt à vous accorder une fenêtre d'exclusivité de 24 ou 48 heures en échange d'une offre sérieuse de votre part. Les offres concurrentes réelles acceptent en général un processus structuré. Les imaginaires disparaissent souvent.

22. Pression « best-and-final » sans concurrent réel

Dans un sous-marché peu liquide, le « best-and-final » peut être un cadrage de négociation, pas une vraie enchère. Si vous soupçonnez qu'il n'y a pas de second enchérisseur réel, vous pouvez démasquer le bluff en soumettant une offre ferme à votre prix avec une expiration courte, puis en partant. Environ un tiers du temps, l'agent vous rappelle le lendemain.

Ce que les Agents ne Veulent pas que vous Sachiez

23. Ils vous montrent ce qu'ils ont, pas ce qui vous convient

Les agents sont pilotés par leur stock. Les biens qu'on vous montrera sont ceux dont leur agence détient le mandat, plus une sélection de co-médiations au partage favorable. Le bien objectivement le plus adapté à votre cahier des charges peut se trouver chez une agence concurrente — et vous ne le verrez jamais. Le contournement consiste à briefer deux ou trois agences en parallèle, ou à mandater un agent acheteur indépendant (voir plus bas) qui n'est pas lié à un seul stock.

24. Les biens off-market et en portefeuille existent, mais seulement si vous êtes « dans le cercle »

Une part significative du stock le plus désirable du Portugal — notamment les villas de luxe du Triangle d'Or, les appartements prime à Lapa ou Príncipe Real, et les projets de réhabilitation dans le Douro — n'atteint jamais les portails publics. Ils circulent discrètement entre agents acheteurs de confiance et un petit cercle de clients triés. Si vous achetez au-dessus de 1,5 M€, partez du principe que 20% à 40% du marché vous est invisible sans introductions.

25. Temps réel sur le marché

Le temps sur le marché est l'un des signaux de négociation les plus forts dont vous disposez, et c'est celui que les agents masquent le plus agressivement. Ils relistent les biens, changent de numéros de référence, changent de portails ou tournent entre agences pour réinitialiser le compteur visible. Utilisez la Wayback Machine, l'historique de captures d'écran et les questions directes aux voisins pour trianguler la disponibilité réelle. Un bien qui essaie discrètement de se vendre depuis 14 mois n'est pas du tout dans la même position qu'un bien à peine listé la semaine dernière.

26. Le vrai prix de réservation du vendeur

Presque tous les vendeurs ont un plancher privé sensiblement inférieur au prix demandé. En conditions normales, cet écart est souvent de 10% à 20%. Les agents le savent (ou le devinent de près), et ne le communiqueront pas spontanément. Le plus proche que vous puissiez aller, c'est de demander, sincèrement et à voix basse, « si je faisais X, l'apporteriez-vous au vendeur et essaieriez-vous au moins ? ». Le langage corporel et la vitesse de réponse de l'agent en disent long.

27. Leur propre opinion sur le bien

La plupart des agents ont une opinion privée sur le caractère surévalué, structurellement douteux ou en sous-marché déclinant d'une annonce. Ils ne la partageront presque jamais, car le faire compromet la vente. Les exceptions sont les agents avec qui il vaut la peine de travailler — ils vous diront discrètement « celui-ci n'est pas pour vous » ou « je pense qu'il y a mieux dans votre fourchette ».

28. Annonces multi-agences à prix différents

Parce que la plupart des mandats portugais ne sont pas exclusifs, le même bien est fréquemment publié sur plusieurs portails à des prix différents, par des agences différentes, avec des photos et descriptions différentes. Vous trouverez parfois un bien à 590 000 € sur le site d'une agence et 575 000 € sur celui d'une autre. Lancez toujours une recherche d'image inversée et une recherche sur l'adresse et la zone du bien pour faire remonter toutes les annonces actives. Négociez à partir du prix le plus bas.

29. Vérification de la licence AMI

Tout intermédiaire immobilier portugais légitime doit détenir une licence AMI délivrée par l'IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção). Le numéro de licence doit figurer sur tous les supports marketing, contrats et la façade de l'agence.

Vérifiez vous-même sur www.impic.pt — cliquez « Verificar número AMI », saisissez le numéro et confirmez que l'agence existe, que le nom de l'entreprise correspond à celui de votre contrat, et que l'assurance de responsabilité civile obligatoire (couverture minimale de 150 000 €, prime annuelle d'environ 265 € en 2026) est en vigueur. Quiconque opère sans licence AMI valide agit illégalement, et vous n'aurez aucun recours contre l'assurance de l'agence en cas de problème.

À noter aussi : contrairement à l'idée reçue dans d'autres pays, le seuil de licence au Portugal est bas. Il n'y a pas d'examen requis pour l'agent individuel dans la plupart des parcours, pas de qualification immobilière formelle, seulement une formation annuelle obligatoire sur l'AML et la lutte contre l'évasion fiscale. Beaucoup de gens qui se présentent comme « consultores imobiliários » ont terminé leur formation il y a quelques semaines. Faites de l'ancienneté et du track record votre filtre principal, pas du titre.

30. Leur conflit en représentation double

Si l'agent qui vous montre le bien est aussi le mandataire, demandez explicitement : « Me représentez-vous, moi, ou le vendeur ? ». La réponse honnête est « le vendeur ». Certains agents

tenteront d'éluder avec « je représente la transaction » ou « je suis neutre ». Cela n'existe pas. Si vous voulez une représentation, mandatez un agent acheteur indépendant ou reposez-vous entièrement sur votre avocat pour la stratégie de négociation.

Comment Utiliser les Agents Efficacement

La conclusion n'est pas que les agents soient inutiles — loin de là. Les agents sont un canal essentiel pour entrer sur le marché portugais. Ils ne sont simplement pas des conseillers, et il ne faut pas les traiter comme tels.

- Traitez les agents comme des sources d'information filtrées. Recoupez tout ce qu'ils disent avec les registres publics, les voisins, et au moins un autre professionnel indépendant.
 - Vérifiez tout : licence AMI, surface, situation de la copropriété, statut AL, dettes sur le bien, permis pour extensions et piscines.
 - Échappez à la pression. Si la situation semble précipitée, ralentissez. Les vraies opportunités tolèrent la diligence.
 - Utilisez plusieurs agents en parallèle. Briefez deux ou trois agences sur votre cible, sans exclusivité, et observez ce que chacune vous montre. Les différences sont révélatrices.
 - Soyez courtois et professionnel. Le réseau d'agents est petit, et une réputation de respect et de décision est un actif qui ouvre des portes avec le temps.
-

Quand Recourir à un Agent Acheteur Indépendant

Un agent acheteur (parfois appelé buyer's broker, ou « agente de compra ») est payé par vous, pas par le vendeur, et est contractuellement engagé pour vos intérêts. Le rôle est bien établi au Royaume-Uni et aux États-Unis, et croît rapidement au Portugal — particulièrement chez les acheteurs internationaux, les clients UHNW et les investisseurs à distance.

Structures d'honoraires typiques 2026 : 1% à 2,5% du prix d'achat pour le résidentiel standard, ou forfaits de 5 000 à 20 000 € ; acomptes de 2 500 à 10 000 € en amont, généralement déduits du success fee ; échelle dégressive pour l'ultra-luxe (5 M€+).

Quand le coût est justifié : vous achetez à distance, au-dessus de 750 000 €, dans un segment où l'off-market compte (Douro, Comporta, Algarve prime), sans portugais courant, ou vous souhaitez simplement un conseiller unique pilotant agents, avocats, experts et banquiers pour vous.

Comment en trouver un bon : vérifiez la licence AMI, demandez des transactions récentes référencées, exigez une structure d'honoraires alignée sur les économies (pas sur le prix brut), et — surtout — obtenez la confirmation écrite qu'il n'accepte pas de commissions, rétrocommissions ou frais d'apporteur d'affaires de la part d'agences vendeuses, d'avocats, de courtiers en crédit, ou de quiconque dans l'opération. Méfiez-vous des « agents acheteurs » qui sont en fait des agents vendeurs rebadgés et payés par le vendeur. Si le vendeur paie, ce n'est pas votre agent acheteur.

Outils de Vérification

Une petite boîte à outils que vous pouvez utiliser vous-même :

- **Vérification licence AMI** : www.impic.pt — « Verificar número AMI ». Confirme que l'agence existe, est licenciée, et son assurance responsabilité est en vigueur.
- **Conservatória du registre foncier** : certidão permanente do registo predial, à demander en ligne sur predialonline.pt avec l'identification du bien. Montre la propriété, les hypothèques et les charges légales.
- **Registre fiscal** : caderneta predial urbana, téléchargeable depuis le Portal das Finanças. Donne la description fiscale officielle, les surfaces et le VPT (valeur patrimoniale taxable).
- **Urbanisme** : licença de utilização et contraintes éventuelles, disponibles à la câmara locale. Critique pour vérifier que le bâti correspond au permis.
- **Registre AL** : RNAL (Registo Nacional de Alojamento Local), consultable en ligne par numéro de licence.
- **PV de copropriété** : actas das assembleias des trois dernières années, plus comptes courants et fonds de réserve — à demander au vendeur via l'agent.
- **Expertise indépendante** : un expert immobilier ou une avaliação bancária coûte 250 à 700 € et constitue le contrôle objectif le plus solide sur le prix.
- **Mise en concurrence des agents** : briefez deux ou trois agences et un agent acheteur indépendant en parallèle — les différences dans ce qu'ils montrent et disent sont elles-mêmes une source de données.

Différences Culturelles pour les Acheteurs Étrangers

La culture de négociation portugaise diffère du style allemand, néerlandais ou américain auquel la plupart des acheteurs internationaux sont habitués.

- **Rythme** : détendu au début, puis ferme. Les premières visites sont chaleureuses ; les conversations de clôture peuvent devenir étonnamment dures. Ne prenez pas la cordialité initiale pour de la souplesse.
- **Communication indirecte** : un « on verra » ou « je vais en parler au vendeur » signifie souvent non. Lisez entre les lignes.
- **« Beau prix » vs. « prix juste »** : le « preço simpático » d'un vendeur portugais n'est pas la valeur de marché, c'est le chiffre qui le fait se sentir respecté. Négocier sans reconnaître cette couche émotionnelle peut bloquer un deal que les chiffres auraient bouclé.
- **Agences familiales vs. franchises internationales** : les maisons familiales ont souvent une connaissance locale plus profonde et des réseaux plus discrets ; les franchises internationales (Remax, Century 21, Engel & Völkers, Sotheby's, Knight Frank, BHHS) apportent des processus standardisés, du personnel anglophone et un marketing plus large. Les deux modèles fonctionnent ; les deux échouent chacun à leur manière.

- **Construire la confiance prend du temps** : les relations débloquent le stock off-market et la flexibilité de prix. Les acheteurs qui réussissent le mieux au Portugal traitent agents et vendeurs comme des contreparties de long terme, pas comme des adversaires d'une transaction unique.
-

Tactiques Pratiques : Comment Mieux Négocier

Un petit ensemble de tactiques qui fonctionnent régulièrement sur le marché portugais :

- **Plusieurs visites à différents moments.** Matin, soir, week-end. Vous voyez le bien, les voisins, le bruit, la lumière et le rythme de l'immeuble.
 - **Demandez directement à l'agent** : « Quel est le vrai prix de réservation ? » ou « Si j'offrais X, le vendeur l'envisagerait-il sérieusement ? ». Les agents honnêtes répondent ; les autres se révèlent.
 - **Partez, et faites-le sérieusement.** Faites une offre ferme avec expiration de 48 à 72 heures, puis partez. Dans une proportion non négligeable des cas, l'agent rappelle en quelques jours. Cela ne marche que si vous êtes réellement prêt à partir ; le bluff se voit.
 - **Contre-proposez toujours, n'acceptez jamais la première contre-offre.** La première contre-offre du vendeur est rarement sa dernière position. Même un petit mouvement supplémentaire (1% à 2%) sort généralement quelque chose.
 - **Utilisez le silence.** Après une offre, cessez de parler. La négociation portugaise laisse de la place aux silences, et l'agent les remplit souvent d'informations exploitables.
 - **Découpez prix et conditions.** Si le vendeur ne bouge pas sur le prix, poussez sur la date de signature, le mobilier, la taille du dépôt, le transfert de licence AL, ou un délai plus long entre CPCV et escritura. Beaucoup de vendeurs échangeront des conditions qu'ils ne valorisent pas contre un prix qu'ils valorisent.
 - **Ancrez avec comparables et état du bien.** Une négociation appuyée sur trois données concrètes — ventes récentes, réparations urgentes et temps sur le marché — est beaucoup plus difficile à balayer pour l'agent qu'une offre fondée sur le ressenti.
-

Ce que les Bons Agents vous Disent Réellement

Certains agents sont excellents. Le marché regorge de professionnels qui traitent leur activité comme une affaire de réputation de long terme et agissent en conséquence. Ils valent d'être connus. Signes que vous avez affaire à l'un d'eux :

- Ils mentionnent les points négatifs sans qu'on les demande. « La cuisine est petite pour le prix, et la maintenance d'ascenseur arrive l'année prochaine. »
- Ils vous disent quand un bien ne vous convient pas. « Honnêtement, vu ce que vous décrivez, ce n'est pas le bon. Je vais vous montrer autre chose. »
- Ils refusent de montrer ou de prendre en mandat des biens surévalués. Un agent sérieux qui décline un mandat parce que le vendeur est irréaliste est un signal rare et fiable.

- Ils ont un track record vérifiable — transactions closes, références nommées, années dans le même marché.
 - Ils sont précis sur la documentation. Ils connaissent le numéro exact de registo, la surface exacte, l'historique de permis, et vous remettent des copies sans qu'on demande.
 - Ce ne sont pas les plus bruyants de la pièce. Les meilleurs agents portugais sont plutôt calmes et posés. Spectacle et pression signalent souvent l'inverse.
-

Perspectives du Secteur 2026

Quelques tendances structurelles qui façonneront l'action des agents dans les années à venir :

- **Consolidation.** Les grandes franchises continuent de prendre des parts aux boutiques indépendantes sur la revente de masse. Les boutiques se repositionnent vers le haut de gamme, où service et discrétion commandent encore des honoraires premium.
 - **Médiation outillée par la tech.** L'économie pure iBuyer peine ici, mais l'onboarding digital, les estimations IA et les workflows intégrés crédit/notaire sont là et progressent.
 - **Annonces à forfait fixe.** Un petit ensemble croissant d'agences propose des annonces à forfait fixe (2 000 à 6 000 €) plutôt qu'à commission proportionnelle. Les acheteurs n'en bénéficient pas directement, mais la pression sur la norme à 5% commence à apparaître.
 - **Contrôle AL et AML resserré.** Le règlement UE du 20 mai 2026 sur la location courte durée et les règles AML UE post-2024 serrent l'étau sur les pratiques grises, tant pour les revenus AL que pour les transactions non déclarées. Attendez-vous à des agents plus prudents sur ce qu'ils mettent par écrit.
 - **Représentation côté acheteur en hausse.** Quasi invisible au Portugal il y a dix ans, désormais bien installée dans les segments internationaux et de luxe, et s'étendant doucement à la revente mid-market.
-

FAQs

Est-ce normal que l'agent demande pièce d'identité et NIF avant une visite ? Oui. Les règles anti-blanchiment (AML) obligent les agences à identifier les clients avant les visites et offres sérieuses. C'est légitime, attendez-vous-y. Ce qui ne l'est pas, c'est que l'agence conserve ou partage ces données au-delà de la transaction.

Puis-je négocier la commission de l'agent en tant qu'acheteur ? Indirectement, oui. Comme la commission est dans le prix, vous la négociez en négociant le prix. Certains acheteurs demandent à l'agent de « restituer » une partie de la commission via une baisse de prix ; cela fonctionne parfois sur des annonces stagnantes où l'agent perd plus à ne pas conclure qu'à rogner ses honoraires.

Que se passe-t-il si l'agent n'est pas licencié ? Vos recours juridiques sont très limités et l'assurance responsabilité civile obligatoire de l'agence ne vous couvre pas. Vérifiez toujours le numéro AMI sur www.impic.pt avant toute signature.

Dois-je signer un mandat exclusif d'achat ? Uniquement avec un vrai agent acheteur indépendant payé par vous, avec un périmètre clairement défini, des honoraires définis, une zone de recherche définie et une durée définie (typiquement trois à six mois). Ne signez jamais d'exclusivité acheteur avec une agence vendeuse.

L'agent est-il tenu de divulguer les défauts ? La loi portugaise exige que l'agent fournisse une information exacte sur les caractéristiques du bien, le prix et les conditions de paiement, et le vendeur est lié par la garantie légale contre les vices cachés (vícios ocultos) jusqu'à cinq ans après l'acte. En pratique, l'application est difficile et lente. Ne comptez pas sur la garantie légale comme substitut à la diligence.

Quelle est la différence entre un agent et un « consultor imobiliário » ? En portugais, « consultor imobiliário » ou « agente imobiliário » désigne généralement la personne physique, tandis que la « mediadora imobiliária » ou « agência » est l'entité juridique titulaire de la licence AMI. La licence appartient à l'agence, pas à la personne. C'est pour cela qu'on vérifie l'agence sur IMPIC.

Si je trouve un bien moi-même, puis-je éviter la commission ? Non. Si le bien est en mandat de médiation valide auprès d'une agence, le vendeur doit la commission à l'agence que l'acheteur ait été apporté par elle ou non, et le prix le reflète. La seule façon d'éviter entièrement la couche agent est d'acheter strictement off-market via une vente privée directe — possible mais rare, et cela ne vous dispense d'aucune autre diligence ci-dessus.

Comment tout cela se compare-t-il à l'achat au Royaume-Uni, en Allemagne ou aux États-Unis ? Le Portugal a une régulation des agents plus légère qu'au Royaume-Uni ou en Allemagne, pas de MLS comme aux États-Unis, des obligations de divulgation plus souples et une acceptation plus large de la double représentation. L'avantage est un marché plus relationnel. L'inconvénient est que la diligence repose entièrement sur l'acheteur.

Conclusion

Les agents immobiliers portugais ne sont pas vos ennemis, et la plupart ne sont pas malhonnêtes. Ils jouent simplement un rôle structurellement aligné côté vendeur dans un marché peu régulé, sans MLS, et dans une culture d'indirection polie. Si vous entrez sur le marché portugais en attendant de votre agent qu'il soit votre conseiller, vous paierez trop cher et vous passerez à côté de choses. Si vous entrez en comprenant exactement pour qui ils travaillent, comment ils sont payés, ce qu'ils diront et ne diront pas, et de quels outils vous disposez pour vérifier les écarts — vous pouvez les utiliser efficacement, et un petit nombre, les bons, deviendront des alliés de long terme réellement précieux.

La décision la plus importante que vous puissiez prendre en tant qu'acheteur est de mobiliser un soutien professionnel indépendant — votre propre avocat au minimum, et un agent acheteur indépendant pour les acquisitions de valeur élevée ou à distance. Tout le reste en découle.

Lectures associées

- **Erreurs à éviter lors de l'achat d'un bien au Portugal** — le compagnon élargi des 30 erreurs de ce guide.
 - **Guide de l'acheteur averse au risque** — les sept catégories de risque dans un achat portugais et le coût de leur atténuation.
 - **Acheter un bien au Portugal sans être dans le pays** — gestion des agents quand vous ne pouvez pas voler à chaque visite.
 - **Quand acheter au Portugal n'a pas de sens** — douze scénarios où la bonne réponse est de quitter complètement l'agent.
 - **Erreurs à éviter en vendant un bien au Portugal** — les mêmes dynamiques de l'autre côté, utiles pour votre sortie future.
-

Comment 2nd Haus peut aider

Soyons honnêtes sur notre propre positionnement commercial. **2nd Haus est, formellement, aussi une forme d'agent** — un intermédiaire licencié AMI, régulé par l'IMPIC, opérant dans le même cadre légal que toutes les sociétés décrites plus haut. La différence est structurelle : nous travaillons côté acheteur, sur des honoraires transparents que vous payez (1% à 2% du prix, ou un retainer fixe), et nous nous engageons contractuellement à ne pas accepter de commissions, frais d'apporteur ou rétrocommissions de vendeurs, agences vendeuses, banques, avocats ou de quiconque dans la transaction. Cet alignement est tout l'enjeu.

Concrètement :

- **Conseil indépendant** : nous écumons tout le marché sur la base de votre brief, y compris les biens d'agences concurrentes et le stock off-market.
- **Diligence documentée** : titre, urbanisme, statut AL, historique de copropriété, expertise technique — écrits, sourcés et revus avant la signature d'un CPCV.
- **Négociation à vos côtés** : nous négocions face à l'agent vendeur, sur le prix de réservation du vendeur, pas vers son prix demandé.
- **Un conseiller, de bout en bout** : agents, avocats, experts, banquiers et notaire coordonnés via un point de contact unique.

Si vous souhaitez discuter d'une recherche spécifique, d'un CPCV en cours sous pression, ou d'un bien déjà présélectionné, nous proposons une consultation initiale payante (250 €, créditée sur tout engagement ultérieur) et des mandats acheteur complets ensuite.

Sources

Primaires

- IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção) — vérification licence AMI : <https://www.impic.pt>
- DL n.º 76/2024, du 23 octobre — cadre Alojamento Local : [Diário da República](#)
- Règlement UE 2024/1028 — collecte de données location courte durée, applicable au 20 mai 2026 : [EUR-Lex](#)
- INE — Estatísticas de Preços da Habitação (médianes nationales et régionales 2025) : www.ine.pt

Lectures complémentaires

- Idealista Portugal news — analyses coûts acheteur 2026 : idealista.pt/news
- Antas da Cunha Ecija — commentaire DL 76/2024 sur la transmissibilité AL et l'abrogation de la CEAL

Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié sur CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Ce guide est informatif et ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou d'investissement. Consultez toujours un avocat portugais indépendant et votre propre conseiller fiscal avant de signer un CPCV ou une escritura.