
Pacote do Primeiro Comprador

Quatro guias para o estrangeiro que compra a primeira casa em Portugal.

Dentro deste pacote

01 Primeira Casa em Portugal

Compradores estrangeiros de primeira casa em Portugal

02 Como Obter um Crédito Habitação em Portugal com Rendimento Estrangeiro

Compradores com rendimentos no estrangeiro a procurar crédito habitação português

03 Erros a Evitar ao Comprar Imóvel em Portugal

Compradores que querem evitar as armadilhas mais comuns

04 O Que a Maioria dos Agentes Imobiliários Não Lhe Diz

Compradores que querem ver para além das práticas dos agentes

PACOTE · 01

TL;DR

- A narrativa do "mercado amigo dos estrangeiros" é um resíduo de marketing. Em 2026, um não residente paga aproximadamente o dobro do imposto de entrada de um português que compra primeira casa para o mesmo imóvel — e a diferença vai alargar quando a Lei 9-A/2026 entrar em vigor operacional.
- O custo real total de entrada para um comprador não residente em primeira aquisição, em 2026, situa-se entre **9–13% do preço**, não os 7–8% anunciados. Numa compra de €500.000 isso representa uma diferença de €10.000 a €25.000, quase toda evitável com planeamento.
- O IMT plano de 7,5% para não residentes está em lei (Lei 9-A/2026, 6 de março), o decreto foi promulgado a 12 de maio de 2026, mas **ainda não está operacional**. Que regime se aplica depende da data em que a sua *Escritura* for assinada.

Indicador-chave 2026: Os compradores estrangeiros representaram 27,6% das casas vendidas em Portugal em 2025 — a quota mais baixa em quatro anos, em queda desde o pico de 31% em 2023. A frase "um em cada três compradores é estrangeiro" já está desactualizada há duas iterações. (Fonte: INE, 24 de março de 2026.)

Introdução: O Equívoco Que Este Guia Substitui

Quase todos os guias em inglês escritos para o comprador estrangeiro em primeira aquisição em Portugal começam da mesma forma. Sol, advogados que falam inglês, ausência de restrições à propriedade, registo digital, estabilidade da UE. Tudo tecnicamente verdadeiro. Nada disso tem qualquer impacto sobre se vai pagar €20.000 a mais, assinar um contrato sobre um imóvel com uma ampliação não autorizada, ou descobrir na mesa da *Escritura* que a sua factura de IMT é €15.000 superior ao que a sua folha de cálculo dizia.

O enquadramento "mercado amigável" é a ideia mais cara do género. Produz um comprador que chega descontraído, confia no agente do anunciante, aceita o "advogado de confiança" do agente, e orça impostos que já não se aplicam. É também o enquadramento que todo o ecossistema transaccional em Portugal — agentes imobiliários, representantes de promotores, consultores de relocação, serviços de "revisão jurídica gratuita" — tem razões estruturais para manter vivo. São pagos quando o senhor assina.

Este guia segue a linha oposta. **Como comprador estrangeiro em primeira aquisição em 2026, está a operar num mercado reprecificado para residentes, com excepções que funcionam para si apenas se as planear, e numa infra-estrutura transaccional construída em torno dos vendedores.** O trabalho não é aprender como é Portugal; é aprender onde o dinheiro escorre e quais as duas ou três decisões que toma nos primeiros noventa dias que determinam se paga 9% acima do preço anunciado ou 13%.

O público-alvo deste guia é o comprador na faixa **€250.000–€750.000** à procura de primeira casa em Portugal — tipicamente do Reino Unido, França, Alemanha, Países Baixos, Estados Unidos ou Brasil — a olhar para Lisboa, Porto, Algarve, Costa de Prata ou Alentejo costeiro. Pode estar a relocar-se, a dividir o tempo entre países, a antecipar a reforma, ou a comprar uma base de longo prazo. O guia

não é para puros investidores (ver *invest-in-the-algarve*), compradores que recorrem a estruturas societárias (*buying-as-individual-vs-through-a-company*), nem para compradores ainda indecisos sobre se devem comprar de todo (*when-buying-does-not-make-sense*) — leia este último primeiro se a resposta ainda estiver genuinamente em aberto.

O que se segue: os números de 2026, o conjunto documental que apanha fraudes, a pilha real de custos, a realidade do financiamento para um candidato não residente, e os três erros que explicam a maior parte das perdas dos compradores estrangeiros.

I. O Mercado em 2026 — O Que Dizem os Números

Indicador	Valor	Período	Fonte
Mediana nacional de venda	€2.076/m ²	Ano completo 2025	INE, abril 2026
Mediana Q4 2025	€2.198/m ²	Q4 2025	INE
Mediana Grande Lisboa	€3.439/m ²	2025	INE
Mediana Algarve	€3.139/m ²	2025	INE
Mediana Área Metropolitana do Porto	€2.305/m ²	2025	INE
Lisboa cidade, comprador domiciliado em Portugal	€4.813/m ²	2025	INE
Lisboa cidade, comprador domiciliado no estrangeiro	€6.026/m ²	2025	INE
Quota estrangeira nas transacções	27,6%	2025	INE, março 2026
Índice de preços pedidos YoY	+10,8%	maio 2026	idealista
Euribor 6M (índice dominante em crédito)	2,548%	13 maio 2026	EMMI / BPstat

Três pontos a destacar:

A frase "um em cada três compradores é estrangeiro" está errada. A quota estrangeira atingiu o pico de 31% em 2023 e caiu durante três anos consecutivos até aos 27,6%. A maior parte da cobertura em inglês ainda não reparou.

Os estrangeiros pagam um prémio de 25% por metro quadrado na capital. A repartição do INE para Lisboa cidade mostra compradores domiciliados no estrangeiro a €6.026/m² versus €4.813/m² para compradores domiciliados em Portugal sobre a mesma estatística. Parte é composição (os estrangeiros concentram-se nas freguesias prime). Parte é informacional — os estrangeiros oferecem mais perto do valor pedido, aceitam a avaliação do agente do anunciante e raramente desistem. A segunda parte é corrigível.

A via imobiliária do Golden Visa fechou em outubro de 2023 e os preços não caíram.

Desapareceram €700M–€900M de procura anual da extremidade superior de Lisboa e do Algarve, e o vazio foi preenchido por compradores UE (sem necessidade de visto), compradores americanos de estilo de vida (frequentemente a dinheiro), e por um mercado doméstico que finalmente passou a poder licitar sem um suporte permanente de investimento estrangeiro por baixo. Quem tem planeado uma correcção dos preços portugueses tem estado errado todos os anos desde então.

2. O Processo de Compra — Dez Passos, Calendário Real

Uma transacção financiada de não residente leva 10–14 semanas entre proposta aceite e entrega das chaves. A dinheiro comprime-se para 4–6. Em planta estende-se a 18–36 meses e a um conjunto separado de riscos (solvência do promotor, *seguro caução* sobre sinais, garantias de conclusão) que este guia não aborda.

Passo	O que é	Tempo realista
1. NIF	Número de contribuinte português; compradores extra-UE nomeiam representante fiscal nesta fase	1–4 semanas
2. Conta bancária	Necessária para pagar IMT e o restante na escritura	1–3 semanas
3. Visitas + shortlist	Mínimo duas deslocações; mercado actual comprime para 4–8 semanas	4–8 semanas
4. Proposta	Escrita, com prazo, sinal de reserva reembolsável de €2k–€5k	1 semana
5. Due diligence	Advogado obtém Caderneta, Certidão, Licença de Utilização, certificado energético, actas de condomínio, estatuto AL	2–4 semanas
6. CPCV	Contrato-promessa; <i>sinal</i> (10–20%) pago; cláusula de financiamento se houver crédito	1 dia para assinar, após diligência
7. Aprovação do crédito	Oferta formal do banco	4–8 semanas (em paralelo com 4–6)
8. IMT e Imposto do Selo	Nas Finanças, 24–72h antes da escritura; levar prova ao notário	1 semana
9. <i>Escritura</i>	Escritura no notário ou <i>Casa Pronta</i> ; restante pago	1 dia
10. Registo e actualização do IMI	Actualização no Registo Predial; alteração da matriz IMI	2–4 semanas

O estrangeamento, todas as vezes, é o passo 5. O agente vai empurrá-lo para o passo 6 antes do 5 estar honestamente concluído. **Agente a posição: 21–30 dias entre aceitação da proposta e**

CPCV é a janela mínima para uma diligência verdadeira. Mais apertado do que isso é o calendário do vendedor, não o seu.

3. Documentação — O Que o Seu Advogado Tem de Ver

Documento	Emitido por	Porque importa
Caderneta Predial	Finanças	Descrição fiscal, VPT, titular inscrito — tem de coincidir com a Certidão
Certidão Permanente do Registo Predial	Conservatória	Descrição jurídica, encargos, hipotecas, servidões, cadeia de titularidade
Licença de Utilização	Câmara Municipal	O imóvel é legalmente habitável — muitas construções rurais não têm
Certificado Energético	Perito registado na ADENE	Classe A+ a F; obrigatório; válido 10 anos
Ficha Técnica de Habitação	Câmara	Especificações técnicas para construções concluídas depois de 30 de março de 2004
Actas de condomínio (3 anos)	Administração de condomínio	Derramas, litígios, dívidas
Registo AL (se aplicável)	RNAL / Turismo de Portugal	Transmissibilidade e contenção municipal
Certidão de não dívida (vendedor)	Finanças	Vendedor não tem dívidas de IMI/IMT
Certidão de dívidas de condomínio	Administração	Inexistência de <i>quotas</i> em atraso
Extracto do PDM	Câmara	O que pode/não pode ser construído — crítico para rústicos e ruínas

Um vendedor que não consiga produzir os itens 1–5 em 14 dias está desorganizado ou a esconder alguma coisa. Ambos levam à mesma resposta: renegociar o calendário ou desistir. O custo de desistir nesta fase é o sinal de reserva (€2k–€5k) e a taxa do perito. O custo de prosseguir é em aberto.

4. Custos e Impostos — A Pilha Real

Os custos totais de transacção para um comprador estrangeiro não residente em primeira aquisição em 2026 situam-se em **9–13% do preço**, dependendo de o regime plano de 7,5% de IMT estar

operacional na data da sua *Escritura*. O valor de 7–8% que ainda aparece na maioria dos guias estrangeiros reflecte a tabela progressiva pré-2026 e há meses que deixou de ser actual.

4.1 IMT — Imposto Municipal sobre as Transmissões

Imposto de transmissão, pago pelo comprador sobre o maior entre o preço declarado e o VPT. Escalões indexados +2% para 2026 (Ofício Circulado AT n.º 40129/2026).

Residentes, habitação própria e permanente (HPP), continente:

Preço (€)	Taxa marginal	Parcela a abater (€)
Até 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% (plana)	—
Acima de 1.150.853	7,5% (plana)	—

Residentes, não-HPP (habitação secundária), continente: mesma estrutura, sem isenção do primeiro escalão, parcelas a abater ligeiramente diferentes. Os escalões superiores são 6% plano (€633.931–€1.150.853) e 7,5% plano acima de €1.150.853.

A **isenção HPP no primeiro escalão é €106.346** para 2026 (contra €104.261 em 2025). Vários guias concorrentes ainda citam o valor antigo.

4.2 O IMT plano de 7,5% para não residentes — o que a imprensa baralhou

Estado (15 de maio de 2026): aprovado como Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março. O *decreto-lei autorizado* complementar com regras operacionais foi **promulgado a 12 de maio de 2026** e deve ser publicado em *Diário da República* até **2 de setembro de 2026**. Até à publicação em DR, **o regime plano de 7,5% não está operacional** — escrituras assinadas hoje ainda aplicam a tabela progressiva em vigor.

Quando operacional, o regime impõe **um IMT plano de 7,5% sobre qualquer aquisição, por não residente, de imóvel urbano habitacional, independentemente do preço**, com cinco excepções:

1. O comprador já é residente fiscal em Portugal à data da aquisição.
2. O comprador torna-se residente fiscal em Portugal no prazo de **2 anos** após a aquisição (reembolso de IMT mediante requerimento).
3. O comprador é emigrante português que adquire habitação em Portugal (definição operacional pendente do DL).

4. O imóvel é arrendado em "renda moderada" (\leq €2.300/mês) no prazo de **6 meses** após a aquisição, por pelo menos **36 meses** nos primeiros 5 anos.
5. Comprador em serviço oficial do Estado português no estrangeiro.

Duas consequências operacionais:

- Se conseguir comprometer-se de forma credível a tornar-se residente fiscal em 24 meses, pode assinar agora sob qualquer dos regimes e pedir reembolso depois. O *roll-over* HPP e os escalões de habitação própria aplicam-se na entrada ou no reembolso.
- Se está a comprar puramente como segunda habitação de não residente, a diferença entre assinar em julho de 2026 (DL provavelmente publicado) e junho de 2026 (ainda em tabela antiga) é material. Acompanhe a data de publicação em DR e ajuste a *Escritura* em conformidade.

A marca "Construir Portugal" que possa ter visto na imprensa é o rótulo político do pacote governamental de setembro de 2025; o instrumento jurídico é a Lei 9-A/2026. O enquadramento popular de que a lei "introduz" os 7,5% também está errado — os 7,5% já existiam como taxa marginal HPP máxima acima de €1.150.853. O que a lei faz é aplicá-los de forma *plana*, a *todas* as aquisições de não residentes, com as exceções acima.

4.3 Exemplos calculados (continente, após publicação do DL)

Cenário	Preço	IMT	Imposto do Selo (0,8%)	Notário + Registo	Advogado (~1,2%+IVA)	Entrada total
Residente, HPP	€300.000	€9.541	€2.400	€1.200	€4.428	~€17.569 (5,9%)
Residente, secundária	€300.000	€13.800	€2.400	€1.200	€4.428	~€21.828 (7,3%)
Não residente, plano 7,5%	€300.000	€22.500	€2.400	€1.200	€4.428	~€30.528 (10,2%)
Não residente, plano 7,5%	€500.000	€37.500	€4.000	€1.500	€7.380	~€50.380 (10,1%)
Não residente, plano 7,5%	€750.000	€56.250	€6.000	€1.500	€11.070	~€74.820 (10,0%)
Não residente, transitório (tabela antiga, €750k secundária)	€750.000	~€48.750	€6.000	€1.500	€11.070	~€67.320 (9,0%)

O 7,5% plano acrescenta cerca de €7.500 numa compra de €750k face à tabela superior pré-existente, mais de €13.000 numa compra de €500k, e €8.700 numa segunda casa de €300k. Material em todos os patamares de preço que este guia cobre.

4.4 IMT Jovem — comprador HPP em primeira aquisição com menos de 35 anos

Isenção total de IMT e Imposto do Selo até **€330.539**. Isenção parcial de €330.539 a **€660.982**: apenas a parte acima de €330.539 é tributada à taxa marginal HPP de 8%. Acima de €660.982 o benefício extingue-se totalmente. Elegibilidade: comprador ≤35; primeira aquisição de HPP; não foi titular de outra habitação nos 3 anos anteriores; não é dependente fiscal no ano da aquisição. Também isenta os emolumentos do registo na primeira aquisição e a respectiva hipoteca.

Os tectos de **€405.073 / €810.028** que pode ver em guias concorrentes estão **errados** — esses valores são um rascunho desactualizado ou uma confusão de actualização inflacionária. O Portal das Finanças e a Lei 9-A/2026 confirmam €330.539 / €660.982.

4.5 Outros custos de entrada

- **Imposto do Selo:** 0,8% sobre o preço; 0,6% sobre o capital do crédito (empréstimos a 5+ anos).
- **Notário, escritura, registo:** €700–€1.500 em *Casa Pronta*, €1.000–€1.800 em notário privado.
- **Advogado:** 1–1,5% do preço + IVA 23%, mínimo €2.500–€3.500.
- **Avaliação bancária:** €250–€450.
- **Tradutor ajuramentado (escritura):** €150–€350 se o português for fraco.
- **Representação fiscal (extra-UE):** €150–€400/ano de forma contínua.

4.6 Custos recorrentes (anuais)

- **IMI:** 0,3%–0,45% do VPT (urbano); 0,8% (rústico). Lisboa 0,3%, Porto 0,324%; municípios do Algarve variam por câmara.
- **AIMI:** começa acima de €600.000 de VPT individual (€1,2M conjunto). Escalões 0,7% / 1,0% / 1,5%. A maioria dos compradores de primeira casa na faixa €250k–€750k nunca acciona AIMI sobre um único imóvel.
- **Condomínio:** €40–€300/mês típico em apartamento; €100–€700/mês em comunidades com piscina/resort.
- **Seguro multirriscos:** €150–€400/ano apartamento típico, mais para moradias.

5. Financiamento — A Realidade do Não Residente

Sim, um não residente consegue obter crédito hipotecário em Portugal. Não, as condições não são as dos residentes, e não, a taxa anunciada não é a que vai pagar.

5.1 Condições típicas em 2026

Parâmetro	Residente	Não residente
LTV máximo	90% (HPP) / 80% (secundária)	60–75% (prática de mercado; não há tecto legal)
Prazo máximo	40 anos (limite de idade tipicamente 75 no final)	30 anos
Spread sobre Euribor	0,5–1,2 pp	1,0–1,5 pp
Tecto DSTI	50% (macroprudencial BdP)	bancos aplicam tipicamente 30–35%
Teste de stress BdP	Índice + 3 pp	Índice + 3 pp (em revisão para subir em 2026)

Fixings Euribor — 13 de maio de 2026 (EMMI / BPstat):

- **3M: 2,283%**
- **6M: 2,548%** — índice dominante no stock de crédito HPP variável português (39,4% dos contratos HPP variáveis, BdP março 2026)
- **12M: 2,860%**

Quando citar um valor da Euribor, indique sempre a data — estes fixings mexem-se semanalmente. O 6M é aquele a que a maior parte dos bancos indexa o seu contrato.

Taxa all-in indicativa para não residente, 6M + spread 1,2 pp: ~3,75% em meados de maio de 2026. Acrescente 0,4–0,6 pp se o perfil for rendimento não-EUR ou trabalhador independente.

5.2 No que insistir, por esta ordem

1. **Decision in Principle (DIP) antes de qualquer proposta.** Não custa nada. Diz-lhe que bancos emprestam e a que LTV antes de ter qualquer compromisso emocional.
2. **Três bancos, ofertas concorrentes por escrito.** Os spreads variam 0,3–0,5 pp entre instituições para o mesmo comprador. A diferença de €30.000–€40.000 ao longo da vida do crédito é normal.
3. **Cláusula de financiamento no CPCV.** Sem ela, uma recusa de crédito coloca-o como parte incumpridora e o *signal* (tipicamente 10%) é perdido.
4. **Teste-se a si próprio a índice + 3 pp.** Se uma taxa de 5,5%+ o quebrasse, a taxa nominal mais baixa do banco é irrelevante — não deve contrair esse montante.
5. **Seguro de vida que controla.** Os bancos integram apólices próprias que raramente são as mais baratas; verifique se pode substituir por cobertura externa conforme.

5.3 Documentos que o banco vai querer

Passaporte, NIF, comprovativo de morada, últimos 3 recibos de vencimento ou 2 anos de declarações fiscais, últimos 6 meses de extractos bancários, certificado fiscal do país de origem (HMRC SA302 / *avis d'imposition* / IRS 1040), relatório de crédito, formulários FATCA/CRS.

6. Jurídico — Os Três Erros Que Explicam a Maior Parte das Perdas dos Compradores Estrangeiros

6.1 Usar o "advogado de confiança" do agente

A lei portuguesa permite-o. O conflito de interesses é estrutural: o agente tem negócio recorrente com o advogado; você tem uma transacção. Contrate o seu próprio, verifique a inscrição em **oa.pt**, obtenha carta de honorários por escrito com âmbito e valor antes de pagar. Representação jurídica independente do lado do comprador é a rubrica de maior ROI deste guia inteiro. Um advogado de €3.500 que descobre uma ampliação ilegal antes do CPCV acaba de lhe poupar um problema cuja regularização após a escritura custaria €30.000–€80.000.

6.2 Assinar o CPCV antes da due diligence

Depois de assinar e pagar o *signal* está vinculado: desiste sem justa causa e perde-o; o vendedor desiste e devolve-lhe em dobro. O CPCV deve ser feito *depois* do conjunto documental completo, da vistoria (em imóveis mais antigos) e da avaliação preliminar do banco. Tudo o resto é pagar 10% para descobrir o que já devia saber.

6.3 Confundir *urbano* com *rústico*

Um *terreno rústico* geralmente não é edificável para habitação. Uma ruína sem *licença de utilização* pode ser impossível de legalizar, financiar, segurar ou revender. Peça sempre o extracto do PDM (Plano Diretor Municipal) à Câmara antes de comprar terreno rural ou "ruína a recuperar" — diz-lhe o que (se algo) se pode construir, em que implantação, a que cêrcea.

6.4 Sinais de alerta frequentes

- O vendedor não consegue produzir Caderneta + Certidão + Licença de Utilização + Certificado Energético em 14 dias.
 - O agente pressiona-o a assinar o CPCV antes de a diligência terminar.
 - O promotor em planta pede >30% do preço no CPCV sem *seguro caução* (garantia bancária sobre os sinais).
 - *Processo* aberto na Câmara (problema urbanístico, coima, ordem de demolição).
 - Nomes desalinhados entre a identificação do vendedor e a Certidão.
 - "Fora do mercado, só a dinheiro, fechamos em 10 dias."
-

7. Negociação — Onde os Compradores Estrangeiros Pagam a Mais

7.1 Desconto de referência face ao pedido, 2026

- **Diferença nacional entre pedido e venda (média):** ~6%.
- **Centro de Lisboa:** 8–15% em stock listado há 4+ meses; 0% em listagens novas bem precificadas.
- **Litoral algarvio:** 5–10% típico; mais apertado em Lagos e no Triângulo Dourado.
- **Cidade de Faro:** ~10%.
- **Costa de Prata / interior do Alentejo:** 10–15% comum.

O prémio de estrangeiro embutido nos números de Lisboa do INE não é um imposto. É um padrão comportamental: os compradores estrangeiros ancoram-se no preço de listagem, aceitam a avaliação do agente do vendedor, raramente recorrem a um consultor do lado da compra, e raramente desistem. Cada um destes pontos é corrigível em dois telefonemas.

7.2 O que é negociável para além do preço

- **Mobiliário e electrodomésticos** — descrever em CPCV com fotografias. Inclusões verbais evaporam-se.
- **Data de conclusão** — alavanca sua se o vendedor quer rapidez.
- **Créditos para reparações** em vez de obras geridas pelo vendedor antes da escritura — controlo de qualidade é impossível à distância.
- **Extras de apartamento:** lugar de estacionamento, arrecadação, garagem com artigo matricial autónomo — confirme que estão titulados, não presumidos.
- **Margens de custos de fecho** — divisão padrão: comprador paga IMT + selo + notário + registo; vendedor paga Mais-Valias + comissão.

7.3 O que torna uma proposta credível

Por escrito, com prazo (5–7 dias), com prova de fundos ou DIP anexa, e expressamente sujeita a: (a) due diligence bem-sucedida em X dias, (b) CPCV em Y dias, (c) escritura em Z dias, (d) aprovação de crédito se aplicável. Uma proposta condicional escrita ganha sempre a um "fazemos €X" verbal — propostas verbais são usadas para ancorar o vendedor, não para o comprometer a si.

8. Os Modos de Falha em Primeira Aquisição

1. **Assinar o CPCV antes da due diligence concluir.** Mitigação: 21–30 dias mínimo entre proposta e CPCV.
2. **Usar o advogado do agente.** Mitigação: contrate o seu próprio; idealmente por referência pessoal, não busca no Google.

3. **Subdimensionar o IMT do não residente.** Uma calculadora de 2024 numa compra de €500k em 2026 subestima o IMT em ~€13.000.
 4. **Esquecer a excepção dos 2 anos de residência.** Se vai relocar-se em 24 meses pode pedir o reembolso da diferença do plano de 7,5%. Planeie isso; documente a intenção.
 5. **Não orçar os custos brandos.** Advogado + tradução + representante fiscal + comissões bancárias acrescentam 1,5–2,5% para além dos impostos anunciados.
 6. **Subestimar a reabilitação.** Reabilitação total no Algarve e Lisboa em 2026: €1.200–€2.200/m², mais para fachadas protegidas. Obtenha dois orçamentos escritos *antes* do CPCV.
 7. **Comprar a contar com AL onde o AL está restringido.** Muitos municípios são *zonas de contenção*. Confirme transmissibilidade e contenção actual por escrito.
 8. **Aceitar Caderneta ou Certidão desactualizadas.** Ambas são válidas 6 meses; exija emissão nos 30 dias anteriores ao CPCV.
 9. **Pagar fora da escritura.** Negócios em "dinheiro preto" expõem-no a responsabilidade criminal e inflacionam as suas Mais-Valias futuras. Nunca aceite.
 10. **Dispensar a vistoria.** Portugal não a exige. Para qualquer imóvel com 30+ anos, sobretudo em Lisboa, Porto ou Algarve rural, uma vistoria independente de engenharia (€350–€900) é o seguro mais barato que vai contratar nesta transacção.
-

9. Depois da Compra

9.1 Primeiros 30 dias

- Utilities transferidas (água, electricidade, gás, internet) — geralmente online com *Escritura* + NIF.
- Finanças notificadas do novo proprietário (advogado ou notário trata).
- Seguro multirriscos activo a partir da data da escritura.
- Condomínio notificado, novo plano de *quotas* emitido.

9.2 Obrigações anuais

- IMI (1–3 prestações maio–novembro).
- AIMI se VPT > €600.000 (setembro).
- Declaração de IRS se se tornar residente fiscal (prazo 30 de junho do ano seguinte).
- Renovação do representante fiscal (não residentes extra-UE).

9.3 Vias de residência (comprar casa não dá direito a viver cá)

- **UE/EEE:** direito de residência automático.
- **D7 (rendimento passivo / reforma):** referência mínima €920/mês por requerente (= RMMG 2026); discricionariedade consular aplica-se.
- **D8 (nómada digital / trabalhador remoto):** €3.680/mês (4× RMMG).
- **D2:** empreendedores.

- **Golden Visa:** via imobiliária encerrada em outubro de 2023; mantêm-se as vias de fundos de investimento, I&D, doação cultural e criação de emprego.
- **IFICI ("NHR 2.0"):** IRS plano de 20% sobre rendimentos qualificados portugueses de trabalho dependente ou independente; isenção sobre a maior parte do rendimento de fonte estrangeira. **As pensões estrangeiras NÃO estão isentas** no IFICI — são tributadas na escala progressiva normal de IRS até 48%. O antigo regime NHR de 10% sobre pensões acabou. Duração 10 anos; candidatura até 15 de janeiro do ano seguinte ao da residência fiscal.

9.4 Mais-Valias na venda

- **Residente, habitação própria e permanente:** ganho isento se reinvestido em outra HPP nos 24 meses anteriores ou 36 meses posteriores à venda (UE/EEE). A Lei 9-A/2026 estendeu o reinvestimento a imóvel habitacional arrendado a renda moderada.
- **Residente, habitação secundária:** 50% do ganho tributado em IRS progressivo.
- **Não residente (UE ou extra-UE):** desde a reforma do OE 2023 na sequência da jurisprudência *Hollmann* do TJUE, **50% do ganho é tributado à mesma escala progressiva de IRS dos residentes**, com o rendimento mundial usado apenas para determinar a taxa marginal. A antiga taxa plana de 28% sobre 100% do ganho continua nominalmente disponível mas raramente é a melhor escolha. Guias que ainda dizem "não residentes extra-UE não podem optar pelo tratamento de residente" estão errados há três anos.

Guarde cada factura de obra. Cada uma aumenta o *valor de aquisição* e reduz o ganho tributável.

10. Panorama Regional — Medianas 2026, Stock Não-Luxo

Região	Comprador típico	Faixa €/m²	A vigiar
Lisboa cidade	Urbano jovem / teletrabalhadores	€4.800– €6.900	Rentabilidades abaixo de 4%; contenção AL em freguesias centrais
Subúrbios de Lisboa (Cascais, Sintra, Oeiras)	Famílias, regressados	€3.800– €5.500	Trânsito; melhor stock raramente nos portais
Porto cidade	Estilo de vida + investidores	€3.900– €4.300	Invernos mais frios/húmidos; aeroporto menor
Algarve central (Albufeira, Loulé, Vilamoura)	Férias / reforma	€3.500– €5.500	Sazonalidade turística; regras AL a apertar
Algarve oeste (Lagos, Sagres, Aljezur)	Lifestyle / relocação mais jovem	€4.000– €5.500	Stock limitado; crescimento de preços mais rápido do país
Algarve leste (Tavira, V.R.S. António)	Reformados mais calmos	€2.800– €4.500	Menos infra-estrutura anglófona
Faro cidade	Todo o ano, cuidado com custos	€2.400– €4.000	Melhor relação preço-qualidade do Algarve; alguns bairros industriais
Costa de Prata (Óbidos, Nazaré, Peniche)	Surfistas, lifestyle económico	€2.000– €2.800	Algumas localidades muito sazonais
Costa Alentejana (Comporta, Melides)	Público de design de gama alta	€4.000– €8.000+	Liquidez fina
Alentejo interior (Évora, Beja)	Quintas, ritmo lento	€1.200– €2.000	Verões quentes; complicações de terreno rural
Madeira (Funchal)	Trabalhadores remotos, reformados	€2.300– €3.200	Terreno declivoso; stock limitado

As sub-regiões do Algarve não são intercambiáveis. *Where-to-buy-in-the-algarve* tem a leitura cruzada se o Algarve estiver na sua shortlist.

II. Lista de Acção

Antes de fazer proposta

- NIF obtido; representante fiscal nomeado se extra-UE

- Conta bancária portuguesa aberta
- Advogado independente contratado (não o do agente)
- DIP de pelo menos um banco (se financiamento)
- Orçar 9–13% acima do preço como não residente
- Região referenciada contra dados INE/idealista
- Pelo menos uma visita presencial concluída

Entre a proposta e o CPCV

- Caderneta + Certidão (ambas com ≤ 30 dias)
- Licença de Utilização verificada
- Certificado Energético actual e correspondente à morada
- Ficha Técnica (pós-2004)
- 3 anos de actas de condomínio revistas
- Inexistência de dívida de IMI / condomínio / utilities confirmada por escrito
- Estatuto AL confirmado se relevante
- Vistoria de engenharia encomendada (imóveis mais antigos)
- Candidatura ao crédito submetida; cláusula de financiamento redigida

CPCV

- Cláusula de financiamento incluída
- Mobiliário e inclusões discriminadas com fotografias
- Data e local da escritura acordados
- *Sinal* pago por transferência bancária rastreável

Pré-Escritura

- IMT pago; recibo em seu nome; regime confirmado (plano 7,5% vs tabela antiga consoante a data de publicação em DR)
- Imposto do Selo pago
- Tradutor marcado se necessário
- Leitura final da *Escritura* pelo seu advogado

Pós-Escritura

- Actualização no Registo Predial confirmada
- Finanças actualizadas
- Utilities transferidas
- Seguro multirriscos em vigor desde a data da escritura
- Todos os originais guardados em segurança

- Facturas de obra arquivadas para futuras Mais-Valias
-

Conclusão

Se levar uma coisa deste guia: **como comprador estrangeiro não residente em primeira aquisição em 2026, o seu custo real de entrada é 9–13% do preço, não os 7–8% que os materiais de marketing continuam a anunciar, e o regime plano de 7,5% de IMT entra em vigor a partir de uma data que ainda está a mexer-se enquanto isto é escrito.** É este número — e o seu plano em torno das cinco excepções — que separa o comprador informado do comprador que descobre na mesa da *Escritura* que está €15.000 abaixo.

A correcção é barata. Dois a quatro por cento do preço, distribuídos por um advogado independente, uma vistoria de engenharia, um representante fiscal, um tradutor ajuramentado, e três semanas de paciência entre proposta e CPCV, eliminam cerca de 90% dos vectores de perda que produzem as histórias de horror nos fóruns de expatriados. A má notícia: praticamente todo o ecossistema com que se vai cruzar — agentes do anunciante, representantes de promotores, "revisão jurídica gratuita" — tem interesse estrutural em comprimir esse calendário.

Esta é uma decisão que toma nos próximos noventa dias, não um dia destes. Aguarde a posição na diligência. Verifique o regime aplicável à data da sua *Escritura*. Use a excepção dos 2 anos de residência se a conseguir cumprir de forma credível. Trate o agente do anunciante como o agente do vendedor, porque legal e economicamente é exactamente o que ele é. O mercado português de primeira casa em 2026 ainda funciona — para compradores que o tratam como uma negociação, não uma recepção.

Leitura relacionada

- [Impostos e Custos de Compra de Imóvel em Portugal](#) — referência completa de IMT / IMI / AIMI / Imposto do Selo / IVA; cruze cada número da secção 4 deste guia.
 - [Como Obter Crédito Habitação em Portugal Com Rendimentos Estrangeiros](#) — processo DIP, realidade banco a banco, risco cambial, teste de stress.
 - [Onde Comprar no Algarve](#) — sub-regiões em detalhe se o Algarve estiver na sua shortlist.
 - [Guia do Comprador Averso ao Risco](#) — sete categorias de risco precificadas; leitura natural a seguir a esta.
 - [Erros a Evitar Ao Comprar Imóvel em Portugal](#) — estudos de caso anonimizados; os modos de falha catalogados.
-

Como a 2nd Haus pode ajudar

A 2nd Haus presta **consultoria do lado do comprador para compradores estrangeiros em primeira aquisição** em Portugal — independente de qualquer agente anunciante ou promotor. Trabalhos típicos em primeira aquisição: auditoria de comprador a preço fixo (briefing regional, benchmark de preços, revisão documental dos imóveis em shortlist), e um pacote transaccional cobrindo toda a sequência desde a proposta até à *Escritura*. Somos comercialmente honestos: somos pagos por compradores, não por vendedores, e recusamos contratos quando não acreditamos que produzam um bom desfecho. Uma chamada de 30 minutos para perceber se a sua compra fecha as contas antes de se comprometer é gratuita.

Fontes

Fontes primárias

- 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 e maturidade
- BPstat — Euribor por prazo
- DL 76/2024 — Diário da República
- INE — Estatísticas de Preços da Habitação ao Nível Local
- PwC — IMT novas tabelas práticas 2026
- PwC — Património no OE 2026
- Vistos.MNE.gov.pt — Vistos nacionais, meios de subsistência

Leitura complementar

- Idealista — IMT 7,5% para não residentes (02-12-2025)
- ECO — Seguro promulga choque fiscal habitação (12-05-2026)
- Idealista — OE 2026 habitação aprovada (28-11-2025)
- EY — Fim do RNH e introdução do IFICI
- Cuatrecasas — IVA reduzido e benefícios fiscais à habitação

Última actualização: 15 de maio de 2026. Verificado contra CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Este guia reflecte informação publicamente disponível nessa data e não constitui aconselhamento jurídico, fiscal ou de investimento. Regras fiscais, condições de crédito e preços regionais mudam frequentemente — confirme números actuais com advogado ou consultor fiscal português antes de se comprometer. Actualizado trimestralmente.

PACOTE · 02

TL;DR

- Os bancos portugueses competem no spread do crédito habitação muito mais do que admitem. Um não residente com um processo limpo em maio de 2026 recebe tipicamente propostas de 1,0–1,5 pp acima da Euribor; o número negociado fica mais próximo de 0,85–1,20 pp se puser três bancos a concorrer entre si.
- O LTV para não residentes é uma **convenção de mercado**, não uma regra do Banco de Portugal. O tecto que a maioria dos compradores estrangeiros encontra é 60–75% — diferente, e mais estrito, do que os limites macroprudenciais do BdP (90% HPP / 80% secundária / 70% investimento) que se aplicam a residentes.
- O custo all-in que um não residente típico paga: Euribor 6M (2,548% em 13 de maio de 2026) + 1,0–1,3 pp de spread = **aproximadamente 3,55–3,85% de taxa nominal**, com **TAEG mais próxima de 4,1–4,4%** depois de incorporados o Imposto do Selo sobre juros, seguros de vida e multirriscos, e comissões de dossier.

Número-Chave de 2026

Euribor 6M em 13 de maio de 2026: 2,548% (fixing BPstat / EMMI). Some um spread negociado de ~1,0 pp e fica em 3,55% nominal num crédito a não residente em taxa variável. O índice 6M é o dominante no stock variável português (39,4% dos novos contratos HPP segundo o BdP, março de 2026). Cite sempre as taxas com a data — os bancos gostam de apresentá-las como se fossem estáticas. Não são.

Introdução: os bancos competem no spread mais do que admitem

A maioria dos artigos escritos sobre crédito habitação português para compradores estrangeiros vem de um de três sítios: a equipa de marketing do próprio banco, um intermediário de crédito pago à comissão pelo banco, ou uma consultora de realoção que revende ambos. Nenhum é imparcial. Os três têm uma razão estrutural para suavizar a mecânica mais dura: o banco quer que aceite o primeiro spread que oferece, o intermediário quer fechar para receber a comissão, a consultora quer o cross-sell vitalício de seguros, câmbio e gestão de património. A leitura do mesmo mercado pelo lado do cliente é bastante diferente.

O mercado em maio de 2026 está, de facto, mais amigável do que esteve em qualquer momento desde 2022. A Euribor caiu do pico de 2023. Os spreads estão competitivos. Bancos como o novobanco, o Bankinter e o Millennium BCP têm programas para não residentes anunciados há anos e os workflows de underwriting estão maduros. Mas nada disto significa que a primeira proposta do banco é a proposta que deve aceitar. Quase todos os processos de não residentes que auditamos na 2nd Haus têm 20–40 pontos base de spread desnecessário, 1–3 produtos de seguro vendidos em cross-sell 30–60% acima do preço de mercado independente, e um LTV proposto 5–10 pontos abaixo do que o mutuário poderia ter negociado com uma estrutura de processo mais forte.

Este guia é para o comprador com rendimentos no estrangeiro que quer entrar no banco a saber o que o banco não vai voluntariar. Cobre o ambiente de taxas de maio de 2026 com fontes primárias, o enquadramento do Banco de Portugal que se aplica a residentes (e a prática de mercado que se aplica a não residentes), a documentação exigida, os custos calculados com rigor segundo as tabelas de IMT *actuais*, e as alavancas de negociação que mexem com o spread.

Porquê pedir crédito em Portugal

Antes de assumir que um crédito é a ferramenta certa: muitas vezes não é. Três razões honestas para contrair um crédito habitação em euros em Portugal em vez de transferir cash do país de origem:

Cobertura cambial sobre um activo em euros. No dia em que assina a escritura, fica dono de um activo denominado em euros. Se o financia 100% em cash a partir de GBP ou USD, fica efectivamente curto na sua moeda nacional pelo valor total da compra. Um crédito em euros casa o activo e o passivo na mesma moeda, pelo que a exposição cambial líquida é apenas a parte do capital próprio. Esta é a melhor razão isolada para pedir crédito em euros, e a que os artigos de crédito subvalorizam porque não gera comissão.

Reserva de liquidez. Um crédito a 70% LTV liberta cerca de 70% do preço de compra para tudo o resto — mercados, investimento empresarial, ou simplesmente não esgotar a conta corrente. Os bancos portugueses emprestam contra colateral residencial a 3,5–4,0% all-in. Muito poucas fontes alternativas de liquidez vêm a esse custo.

Dedutibilidade fiscal em arrendamento de longa duração. Os juros do crédito são dedutíveis aos rendimentos brutos prediais em contratos de arrendamento residencial de longo prazo. Para um imóvel arrendado todo o ano em contrato NRAU, o crédito tipicamente converte um yield positivo num imposto português próximo de zero. A dedutibilidade contra Alojamento Local é mais limitada e depende do regime escolhido (simplificado vs. contabilidade organizada).

O caso para pedir crédito enfraquece se: comprar puramente para uso próprio sem plano de arrendamento; a sua taxa de crédito no país de origem for materialmente mais baixa (ainda possível para detentores americanos de fixed a 30 anos abaixo de 4%); ou se não tiver qualquer rendimento ou activos em euros para servir o crédito. Nesses casos, cash ou uma linha sobre o valor da sua residência principal é mais limpa.

O mercado português de crédito habitação em maio de 2026

Fixings Euribor em 13 de maio de 2026 (BPstat / EMMI):

Índice	Fixing 13 mai 2026	Caso de uso
Euribor 3M	2,283%	Variável com reset trimestral
Euribor 6M	2,548%	Índice dominante no stock variável HPP português (39,4%)
Euribor 12M	2,860%	Reset anual, mais estável

São fixings num ponto no tempo. Para dados em tempo real consulte o [BPstat](#) antes de os citar em qualquer negociação. Um processo típico de não residente em variável em maio de 2026 indexa à Euribor 6M com um spread negociado de 1,0–1,3 pp — uma taxa nominal em torno de 3,55–3,85%. Produtos mistos (5 ou 10 anos fixos a 3,4–3,9%, variável depois) estão amplamente disponíveis e actualmente dentro de 20–30 pb de variável puro, o gap mais apertado desde 2022.

Condições standard em 2026:

- **Prazo máximo:** tipicamente 30 anos para não residentes; 35–40 para residentes em certos produtos.
- **Idade máxima no termo:** 75 na maioria dos bancos; 80 na Caixa Geral e no BPI para perfis seleccionados. Esta é a restrição vinculativa para compradores na casa dos 60.
- **Tectos macroprudenciais de LTV do Banco de Portugal:** 90% em HPP de residente, 80% em secundária de residente, 70% em imóvel de investimento. São as regras do regulador.
- **LTV para não residentes (prática de mercado, não regra do BdP):** 60–75%. Os bancos decidem isto comercialmente; não está em nenhum texto do Diário da República.
- **Tecto DSTI:** 50% recomendado, com bolsa de excepção até 60% para fatia limitada do novo crédito.
- **Teste de stress:** os bancos têm de testar a capacidade do mutuário à taxa contratual mais um buffer que reflecta subidas de taxa plausíveis. A convenção actual do BdP para contratos de taxa variável e mista com maturidade residual superior a 10 anos é **índice + 3 pontos percentuais** — em revisão em 2026 e possivelmente a apertar.

A construção "o Banco de Portugal não limita o LTV por residência" que alguns guias usam é tecnicamente verdadeira mas enganadora. Os tectos de LTV do regulador aplicam-se apenas a residentes. Os não residentes ficam totalmente fora do enquadramento macroprudencial; os bancos definem o seu próprio LTV conservador por política de crédito interna. Os dois não devem ser confundidos.

Bancos activos com compradores estrangeiros

Todos os bancos retalhistas portugueses emprestam a estrangeiros. As diferenças são a língua de atendimento, a rapidez, o conservadorismo e o preço. A lista que os não residentes efectivamente usam:

Banco	Força para compradores estrangeiros	Spread não residente indicativo (mai 2026)
Millennium BCP	Maior banco privado, balcão maduro de não residentes, inglês / francês	1,10–1,40%
BPI	Detido pelo CaixaBank, produto forte para não residentes, balcão em inglês	0,95–1,30%
Santander Totta	Casa-mãe espanhola, agressivo em ofertas bundled	1,00–1,35%
Caixa Geral de Depósitos	Banco do Estado, balanço conservador, processo mais lento	1,10–1,45%
novobanco	Mid-tier, flexível em perfis atípicos, programa dedicado a não residentes	1,20–1,60%
Bankinter	Inclinação para afluentes / banca privada, selectivo na qualidade do processo	0,90–1,25%
BBVA Portugal	Útil se tiver relação BBVA em Espanha ou no México	1,00–1,35%
ActivoBank	Braço digital do Millennium BCP, perfis simples de não residente	0,95–1,30%
UCI	Especialista (JV BNP / Santander), recurso para processos que os bancos mainstream recusam	1,20–1,70%

Os spreads acima são intervalos indicativos vindos da publicidade actual de programas para não residentes e de processos cotados por intermediários. Os números banco-a-banco mexem-se de mês a mês com campanhas promocionais; trate-os como uma faixa de partida, não como uma cotação fixa.

A lógica de selecção para a maioria dos processos de não residente: BPI ou Millennium BCP para o programa mais abrangente, Santander ou BBVA se tiver relação espanhola, Caixa Geral se quiser a contraparte mais conservadora, novobanco ou UCI como recurso para trabalhadores independentes ou rendimentos atípicos.

Escalões de LTV — ler com atenção

Esta é a secção que a maioria dos artigos erra. O enquadramento macroprudencial do Banco de Portugal aplica-se a **residentes** e é a regra do regulador. Os números que os não residentes vêem são **prática de mercado** e são definidos pela política de crédito interna de cada banco. São coisas diferentes.

Perfil do mutuário	LTV tipicamente disponível (mai 2026)	O que isto é
Residente fiscal em Portugal, HPP (habitação própria permanente)	até 90%	Tecto macroprudencial BdP
Residente fiscal em Portugal, habitação secundária	até 80%	Tecto macroprudencial BdP
Residente fiscal em Portugal, investimento / não-HPP	até 70%	Tecto macroprudencial BdP
Não residente, UE/EEE, perfil salarial forte	70–75%	Prática de mercado
Não residente, UK / EUA / CH / BR, por conta de outrem	65–75%	Prática de mercado
Não residente, independente ou rendimento misto	60–70%	Prática de mercado
Não residente, dependente de pensão acima dos 65	60–65%	Prática de mercado
Novo residente fiscal, < 12 meses em Portugal	70–80% transitório	Banco a banco

Consequência prática: se está prestes a tornar-se residente fiscal português, o seu tecto de LTV passa de 70% (prática de mercado) para 90% (enquadramento BdP) em HPP. Numa compra de €500.000, é a diferença entre precisar de €150.000 de capital próprio ou de €50.000. Se o seu timing o permitir, completar a mudança e registar-se como residente nas Finanças antes de submeter o processo é a alavanca financeira isolada mais poderosa de todo o processo. Os bancos não vão voluntariar isto.

Requisitos de rendimento por tipo de mutuário

Trabalhador estrangeiro por conta de outrem

O perfil mais limpo. Precisa de: últimos 3–6 meses de recibos de vencimento; carta da entidade patronal a confirmar função, tipo de contrato, salário bruto e líquido; última declaração de IRS do ano completo (UK P60 + SA302, EUA W-2 + 1040, alemão Lohnsteuerbescheinigung, francês avis d'imposition, brasileiro DIRF, etc.); últimos 6 meses de extractos bancários pessoais a mostrar créditos de salário consistentes com os recibos. Os bancos aceitam ~100% do salário líquido para DSTI; o rendimento de bónus é descontado para 50–75% a menos que mostre três anos consecutivos de declarações.

Mutuário estrangeiro independente

O perfil mais difícil de avaliar, e o mais comumente recusado pelos bancos mainstream. Necessário: 2–3 anos de declarações fiscais pessoais e da actividade (3 é o padrão de ouro, 2 é o mínimo e só

alguns bancos aceitam); carta do contabilista em papel timbrado a confirmar rendimento, lucro e situação de actividade; últimos 12 meses de extractos da actividade e pessoais; evidência de relações recorrentes com clientes ou contratos quando disponível. O DSTI é calculado sobre o lucro depois de imposto. Os bancos tipicamente fazem a média dos últimos 2–3 anos, usando o menor entre a média e o ano mais recente se a tendência for decrescente. Um independente em crescimento deve esperar que o banco use a média simples em vez do ano mais recente — um ponto fértil de negociação.

Rendimento de pensão

Aceite, mas descontado. Pensão pública (UK State Pension, Social Security americana, gesetzliche Rente alemã): 90–100%. Pensão profissional privada: 75–90%. Renda vitalícia de um plano DC: 75–80%. Levantamentos de SIPP, IRA ou 401(k): 50–75%, por vezes recusados de todo porque o banco não consegue evidenciar pagamentos garantidos. A idade máxima no termo (75–80) é a restrição vinculativa: aos 65 hoje, o prazo máximo é 10–15 anos na maioria dos bancos, o que aumenta substancialmente a prestação mensal para qualquer montante de empréstimo.

Rendas e dividendos

Os bancos tratam o rendimento não ganho de forma conservadora. Rendas: 70–80% do líquido declarado (depois de custos) em declarações de pelo menos dois anos. Dividendos de empresa fechada: tratados como independente. Dividendos de cotadas e cupões de obrigações: geralmente tratados como buffer e não como DSTI primário.

DSTI: a regra dos 50% e como o imposto estrangeiro é tratado

O rácio Debt Service-to-Income é o número mais importante do processo. É o pagamento mensal de dívida (o novo crédito português mais qualquer outro empréstimo e linha de crédito que tenha em qualquer parte do mundo) dividido pelo rendimento mensal líquido.

Recomendação do BdP em vigor durante 2026:

- DSTI \leq 50% no grosso do novo crédito
- DSTI 50–60% permitido até 10% do volume novo de cada banco
- DSTI $>$ 60% permitido até 5%

Mutuários estrangeiros devem ter como alvo 35–45% para deixar margem ao teste de stress. O tratamento do imposto estrangeiro é onde os processos se enganam: o BdP define rendimento líquido de impostos e segurança social. Para um trabalhador UK PAYE com £80.000 brutos, o banco usa o take-home pós-imposto e pós-NI. Para um americano cuja 1040 mostra rendimento mundial de \$150.000 com \$25.000 de imposto federal, o banco usa \$125.000 menos imposto estadual menos FICA. Os bancos não acrescentam deduções nem usam valores brutos — querem o dinheiro que efectivamente entra na conta.

A conversão para euros usa uma taxa de referência recente (frequentemente a média mensal do BCE). Alguns bancos aplicam um haircut de 5–10% ao rendimento em moeda estrangeira antes de o aplicar no DSTI para absorver volatilidade cambial. Esse haircut cambial implícito importa mais para quem ganha fora do euro do que o próprio buffer da taxa.

Moeda e risco cambial

Está a contrair um crédito em euros. A sua capacidade de pagar está denominada em libras, dólares, francos ou outra moeda. Se a sua moeda nacional enfraquecer 20% face ao euro, a prestação mensal efectiva na sua moeda nacional sobe 20% — nada mudou em Lisboa. Esta é a variável que os intermediários menos gostam de explorar.

A Directiva Europeia do Crédito Hipotecário, transposta para a lei portuguesa, obriga os bancos a:

- Avisar por escrito do risco cambial antes de assinar a proposta.
- Oferecer uma opção de conversão se a taxa euro / moeda nacional se desviar mais de 20% da taxa de assinatura.
- Fornecer extractos periódicos a mostrar o saldo do empréstimo em ambas as moedas.

Um teste simples para fazer a si mesmo: se a GBP / EUR caísse de 1,17 para 0,95 (o mínimo de 2008), uma prestação mensal de €1.400 passa a ser £1.474 em vez de £1.196 — um salto de 23% no seu orçamento em moeda nacional. Consegue absorver isso?

Coberturas práticas: manter um buffer de capital próprio (entrada de 30–40% amortece quedas de valor e movimentos cambiais); domiciliar algum rendimento em euros (empregador europeu remoto, dividendo em euros, renda portuguesa); usar forwards cambiais sobre os próximos 12 meses de pagamentos via o desk de tesouraria do banco; amortizar lump sums quando a sua moeda nacional está forte.

Checklist de documentos

Junte tudo isto *antes* de falar com um banco ou intermediário. Documentação incompleta é a maior causa isolada de atrasos.

1. **NIF** (Número de Identificação Fiscal) — gratuito em qualquer serviço de Finanças, ou via advogado / representante fiscal para não residentes (~€100).
2. **Conta bancária portuguesa** — necessária para desembolso. ActivoBank e Millennium BCP abrem remotamente para não residentes.
3. **Passaporte ou cartão de identidade UE** com pelo menos 6 meses de validade.
4. **Comprovativo de morada** no país de origem — factura de utility ou council tax com menos de 3 meses.
5. **6 meses de extractos bancários pessoais** a mostrar créditos de salário e movimentos.
6. **3 anos de declarações fiscais** (pessoais, mais da actividade se independente).
7. **Contrato ou carta de trabalho** — original mais tradução se não estiver em PT, EN, FR ou ES.

8. **Últimos 3 recibos de vencimento** se por conta de outrem.
9. **Relatório de crédito** — UK Experian / Equifax, EUA Experian / Equifax / TransUnion, brasileiro SCR / Serasa, suíço ZEK. Relatórios consumer-grade são aceites.
10. **Extractos de crédito existentes** — todos os créditos habitação, cartões e financiamentos automóvel em todo o mundo. Todos contam para o DSTI.
11. **Documentos do imóvel** — caderneta predial urbana, certidão permanente do registo predial, licença de utilização, ficha técnica de habitação, certificado energético. Fornecidos pelo vendedor.
12. **CPCV** (contrato-promessa assinado, geralmente com cláusula suspensiva de financiamento).
13. **Documentação da origem dos fundos** para o sinal — o compliance AML é levado a sério.

Dica prática: produza um PDF por categoria, ordenado cronologicamente, com uma capa em inglês a listar o que está dentro. Os analistas de crédito processam dezenas de processos por semana; tornar o seu fácil de ler encurta materialmente o tempo de aprovação.

Cronograma do processo

Um processo de não residente limpo e bem preparado:

Semana	Etapa
1	Conversa inicial com intermediário / banco, cotação indicativa, recolha de documentos
2	Submissão completa do processo
2–4	Análise de crédito, revisão, pedidos de peças em falta
4	Carta de aprovação prévia
4–6	Avaliação do imóvel pelo banco
5–7	Oferta final emitida ao seu advogado
6–8	CPCV assinado (se não antes) com cláusula suspensiva de financiamento
8–10	Escritura no notário, hipoteca registada, fundos desembolsados

Seis a dez semanas ponta-a-ponta é realista para um processo limpo. Some 2–4 semanas para perfis independentes, rendimentos complexos ou imóveis a precisar de mais trabalho de avaliação. Some mais 2 semanas para mutuários extra-UE cujos relatórios de crédito demoram mais a verificar. Processos com documentos em falta arrastam-se para 16+ semanas. Uma aprovação prévia é válida 90 dias e protege o sinal do CPCV (tipicamente 10% do preço) se um banco recusar depois.

Custos: o quadro corrigido

O crédito empilha custos adicionais sobre a compra do imóvel. Exemplo trabalhado: compra de €350.000, 70% LTV, crédito de €245.000, não residente em segunda habitação às tabelas de IMT de maio de 2026.

O regime forfetário de IMT de 7,5% para não residentes introduzido pela Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março de 2026, foi aprovado como *autorização legislativa* mas o *decreto-lei autorizado* com as regras operacionais foi promulgado em 12 de maio de 2026 e tem de ser publicado até 2 de setembro de 2026. Até à publicação do DL no Diário da República, **a taxa forfetária de 7,5% ainda não está operacional**. O exemplo abaixo usa a tabela actual de habitação secundária equivalente a HPP (continente).

IMT sobre €350.000 na tabela actual de habitação secundária:

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

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

Custo	Taxa ou montante	No exemplo
IMT (tabela actual de habitação secundária; ver nota sobre Lei 9-A/2026)	progressivo, 8% marginal de topo a este preço	~€15.300
Imposto do Selo sobre a compra	0,8% do preço	€2.800
Imposto do Selo sobre o crédito	0,6% do empréstimo (prazo ≥ 5 anos)	€1.470
Imposto do Selo sobre juros mensais	4% da parcela de juros	embutido, ~€30–€50 / mês no início do crédito
Comissão de dossier do banco	0,5–1,5% do empréstimo	€1.225–€3.675
Avaliação do imóvel	fixa	€250–€450
Notário e registo	combinado	~€900
Advogado independente	~1% do preço	~€3.500
Seguro de vida obrigatório	por mês	€30–€60
Seguro multirriscos obrigatório	por mês	€15–€40
NIF, abertura de conta bancária	one-off	€0–€350

Custo total aproximado upfront nesta compra: €25.500–€28.500, ou cerca de 7,3–8,1% do preço de compra.

Se e quando o *decreto-lei autorizado* da Lei 9-A/2026 entrar em vigor e a taxa forfetária de 7,5% ficar operacional, o IMT na mesma compra passa a $€350.000 \times 7,5\% = €26.250$, e o custo total upfront sobe para aproximadamente €36.500–€39.500 (10,4–11,3%). As cinco exceções (tornar-se residente fiscal em Portugal nos 2 anos seguintes, arrendar a preços moderados $\leq €2.300/\text{mês}$ durante ≥ 36 meses nos primeiros 5 anos, etc.) permitem recuperar o diferencial se as condições forem cumpridas. Acompanhe o Diário da República para a publicação do DL antes de assumir que a taxa de 7,5% se aplica.

Fixo vs variável em 2026

Em 2026 a curva achatou. Um produto fixo a 10 anos anda entre 3,4–3,9% dependendo do banco e do perfil. Um variável Euribor 6 meses anda entre 3,55–4,0% aos fixings actuais. Os dois estão a 30 pb um do outro — muito mais próximo do que durante 2023–2024, quando o prémio do fixo era 100+ pb.

Fixo faz sentido quando: o orçamento familiar não tem margem para prestações superiores; espera ficar com o imóvel por todo o período fixo (10 anos); o seu rendimento em moeda nacional é insensível a taxas.

Variável faz sentido quando: espera que a Euribor estabilize ou desça (as curvas implícitas do BCE actuais precificam Euribor 12M perto de 2,5–2,7% em 2027); planeia amortizar antecipadamente ou refinar dentro de poucos anos (o variável tem comissão de amortização antecipada limitada a 0,5%, o fixo a 2%); consegue absorver um choque ascendente de 1,5–2 pp sem mudar de estilo de vida.

Uma quota crescente de processos de não residente escolhe agora produtos **mistos**: 5 ou 10 anos fixos à taxa de entrada, variável depois. Isto fixa certeza nos anos em que o saldo é maior e a amortização antecipada é menos provável, mantendo flexibilidade na segunda metade. BPI, Millennium BCP e Santander oferecem todos misto como default não residente.

Refinanciamento em Portugal ao abrigo do DL 74-A/2017

A lei portuguesa do crédito habitação — em particular o Decreto-Lei 74-A/2017 — torna o refinanciamento genuinamente competitivo. Os direitos-chave:

- Comissão de amortização antecipada em crédito variável: limitada a **0,5%** do capital amortizado.
- Comissão de amortização antecipada em crédito fixo: limitada a **2%** do capital amortizado.
- Comissões de cancelamento da hipoteca pelo banco original: limitadas por lei a montantes modestos.
- Novo registo de hipoteca na Conservatória: tipicamente €250–€400.

O novo banco tem de oferecer condições pelo menos tão favoráveis quanto as originais na parte protegida. Na prática, refinar a cada 3–5 anos para capturar a compressão de spread tem sido uma estratégia vencedora. Um não residente que fechou a 1,6% de spread em 2022 consegue muitas vezes voltar a cotar a 1,0–1,2% em 2026. Uma redução de 50 pb em €200.000 a 25 anos poupa

cerca de €15.000–€20.000 em juros, justificando facilmente €1.500–€2.500 em custos de transferência.

Esta é a alavanca que a maioria dos mutuários estrangeiros nunca usa. O banco original não é obrigado a recordar-lhe que o refinanciamento existe, e o intermediário que colocou o empréstimo não tem incentivo de comissão para o mudar. Volte a pedir cotações a cada 2–3 anos.

Intermediários — quando ajudam

Um intermediário de crédito é regulado de forma independente pelo Banco de Portugal e tem de ter um número de registo visível. Os intermediários focados em não residentes a operar em 2026 incluem Mortgage Direct, Portugal Mortgage Brokers, Belion Partners, Quinta Finance, CAFIMO, Enness Global e Traverse International Finance.

Como são pagos: comissão do banco mutuante, geralmente 0,5–1,0% do montante do empréstimo, paga pelo banco — não por si. Alguns intermediários (tipicamente os que servem clientes high-end ou vendem câmbio e serviços de gestão de património) também cobram ao mutuário um fee fixo de €500–€1.500. Toda a remuneração tem de ser divulgada por escrito.

Use um intermediário quando for não residente com competências limitadas em português, o seu perfil for atípico, ou quiser pôr 3–5 bancos em concorrência sem fazer 3–5 candidaturas separadas. Salte o intermediário quando for residente com perfil salarial limpo e relação bancária existente.

Três perguntas a fazer antes de assinar um mandato de intermediário: (1) com que bancos trabalha activamente; (2) qual é o split de comissão típico, e alguma parte é paga por mim; (3) pode mostrar-me três processos recentes comparáveis para mutuários como eu. Um intermediário que não responda às três é o intermediário errado.

Teste de stress: exemplo trabalhado com taxas actuais

Cenário de compra por não residente, maio de 2026:

- Preço do imóvel: €350.000
- LTV: 70% (máximo típico para não residentes)
- Montante do empréstimo: €245.000
- Prazo: 25 anos (300 meses)
- Índice: Euribor 6M a 2,548% (fixing 13 mai 2026)
- Spread: 1,10% (negociado, processo forte)
- Taxa nominal: **3,648%**
- Taxa de stress BdP (maturidade residual > 10 anos, contrato variável): nominal + 3 pp = **6,648%**

Prestação mensal a 3,648%: **€1.247**. Prestação mensal à taxa stressada de 6,648%: **€1.679** — aumento de €432.

Para um mutuário com €7.050 líquidos mensais (ex.: £6.000 / mês a GBP / EUR ≈ 1,175):

- DSTI à taxa actual: $1.247 / 7.050 = 17,7\%$ ✓
- DSTI stressado: $1.679 / 7.050 = 23,8\%$ ✓

Confortável, mas note: este mutuário precisa de passar o stress no buffer prescrito pelo BdP de **+3 pp**, e não no +1,5 pp que alguns guias antigos citam. O buffer está actualmente em revisão pelo BdP e pode apertar mais em 2026 — modelize em conformidade.

Agora some o câmbio: se a GBP enfraquecer ao ponto de o líquido mensal cair para €5.700, o DSTI stressado passa a 29,4% — ainda dentro do tecto, ainda bem. Some um crédito existente no Reino Unido de €1.645 / mês e o DSTI total passa a $(1.679 + 1.645) / 5.700 = 58,3\%$ — acima do tecto de 50%, dentro da bolsa de excepção. Muitos bancos recusam aqui. As correcções: empréstimo menor, prazo mais longo, sinal maior, ou vender o imóvel no Reino Unido.

Juros totais pagos ao longo de 25 anos a 3,648% em €245.000: cerca de **€129.000**. A 4,648% (50 pb mais de spread): cerca de **€158.000**. A diferença de €29.000 é quanto vale realmente pôr três bancos a concorrer pelo processo.

Erros comuns

Depois de auditar dezenas de processos de não residente, os mesmos erros repetem-se:

- 1. Não negociar o spread.** A primeira cotação raramente é a melhor. Para um processo forte, três bancos em paralelo costumam render 20–40 pb de poupança.
- 2. Subestimar o custo dos seguros bundled.** Seguros de vida e multiriscos vendidos pelo banco rondam frequentemente €70–€100 / mês contra €40–€60 de um corretor independente para cobertura equivalente. Em 25 anos são €9.000–€18.000. Por lei (DL 222/2009 e regulamentação subsequente), pode contratá-los independentemente e o banco tem de aceitar cobertura equivalente de outra seguradora.
- 3. Modelizar à taxa de entrada em vez da taxa de stress.** Mutuários que fixaram 2,8% all-in em 2022 viram as prestações subir significativamente durante 2023–2024. Modelize sempre à taxa de stress do BdP (actualmente +3 pp).
- 4. Escolher fixo quando o variável era o certo.** Um não residente com plano de detenção de 5 anos que fixa a 10 anos paga a comissão de amortização antecipada de 2% à saída — frequentemente €4.000–€8.000 desperdiçados.
- 5. Submeter documentos incompletos.** A maior causa isolada de atraso. Se um documento é difícil de obter (UK SA302 via HMRC, transcripts americanos em fila de espera), sinalize à cabeça e forneça alternativas.
- 6. Esquecer o cross-sell.** O spread mais baixo é condicional a domiciliação de utilities por débito directo, domiciliação de salário, um cartão de crédito e um produto de poupança. Como não residente pode não usar realisticamente todos. Calcule o spread *incondicional* antes de aceitar.
- 7. Tentar fechar em 30 dias com perfil em moeda estrangeira.** Construa 60–90 dias no CPCV. Processos apressados perdem sinais.

8. Ignorar a idade máxima no termo. Um candidato de 60 anos a pedir 25 anos esbarra no tecto dos 75/80 e é forçado a um empréstimo mais curto e mais caro.

Palavra final

Um crédito habitação português em euros é uma das ferramentas mais poderosas da caixa de ferramentas do comprador estrangeiro quando usada correctamente: casa a moeda do activo, liberta liquidez para outra aplicação, e (em arrendamento de longo prazo) actua como escudo fiscal. Em maio de 2026, com a Euribor 6M a 2,548% e spreads competitivos a comprimir-se para 1,0%, o custo all-in é baixo por qualquer padrão desde 2021.

O custo de errar também é real: 30–50 pb de spread desnecessário compostos ao longo de 25 anos são €25.000–€40.000 que o mutuário nunca recupera, mais os seguros bundled sobrevalorizados, mais uma estrutura de produto fiscalmente subótima. Trate o processo de crédito como uma negociação de seis semanas, não como uma candidatura de seis semanas. Ponha três bancos a concorrer. Leia o spread *incondicional* de cross-sell. Volte a cotar a cada 2–3 anos ao abrigo do DL 74-A/2017.

Os passos críticos por ordem:

1. NIF e conta bancária portuguesa primeiro.
2. Três anos de documentação completa em PDFs limpos.
3. Aprovação prévia de pelo menos um banco, idealmente três em paralelo via intermediário regulado.
4. Negociar spread, produtos bundled e condições de amortização antecipada — tudo flexível.
5. Stress test ao buffer BdP de +3 pp e a um enfraquecimento de 20% da moeda nacional antes de assinar.
6. Voltar a cotar a cada 2–3 anos para capturar movimentos de spread de mercado.

Leituras relacionadas

- **Impostos e Custos de Comprar Imóvel em Portugal** — a referência canónica para IMT, IMI, AIMI e Imposto do Selo, incluindo o estado operacional da Lei 9-A/2026.
- **Erros a Evitar com Financiamento Bancário e Crédito Habitação** — o companheiro com 30 erros deste guia, com exemplos trabalhados de recusas de processo.
- **Primeira Casa em Portugal** — para compradores que se tornam residentes fiscais portugueses e que portanto saem do escalão de LTV de não residente e entram no enquadramento BdP 90% / 80%.
- **Guia do Comprador Averso ao Risco** — o enquadramento de mitigação precificada que contextualiza decisões de crédito dentro do risco total da compra.
- **Comprar como Pessoa Singular vs Através de Sociedade** — para compradores a considerar estruturas societárias, que afectam materialmente a disponibilidade e o preço do crédito.

Como a 2nd Haus pode ajudar

Somos consultores do lado do comprador. Não ganhamos comissão de nenhum banco, intermediário ou seguradora. Na vertente do crédito, o nosso trabalho é:

- **Auditoria de processo (€450 fixo)** — lemos o seu rascunho de processo como o analista de crédito o lerá, antes do banco o ver, e sinalizamos os pontos de atrito antes que custem spread.
- **Negociação a três bancos (% sobre poupança de spread, com tecto)** — corremos processos em paralelo em 3–4 bancos, briefamos intermediários sob mandato apertado e benchmarkamos o resultado.
- **Revisão de refinanciamento (€350 fixo)** — se o seu crédito português actual tiver mais de 24 meses, voltamos a cotar ao abrigo do DL 74-A/2017 e dizemos-lhe se mudar faz sentido financeiro.

Marque uma chamada de 30 minutos para definir o serviço certo para o seu processo:

2ndhaus.pt/contact.

Fontes

Primárias

- Banco de Portugal — Limites de LTV, DSTI e maturidade
- Banco de Portugal — FAQ sobre medidas macroprudenciais
- BPstat — Euribor por prazo
- Diário da República — Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março
- Decreto-Lei 74-A/2017 (enquadramento do crédito hipotecário, transpondo a Directiva UE do Crédito Hipotecário)
- ECO — Banco de Portugal prepara travão à garantia pública dos jovens, 23 de abril de 2026
- PwC — IMT novas tabelas práticas 2026

Leituras adicionais

- novobanco — Crédito habitação para estrangeiros não residentes
- Euribor-rates.eu — Taxas Euribor actuais

Última actualização: 15 de maio de 2026. Verificado contra CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Refrescamos este guia trimestralmente ou quando o Diário da República publica alterações materiais — mais iminentemente o decreto-lei autorizado ao abrigo da Lei 9-A/2026, esperado antes de 2 de setembro de 2026.

PACOTE · 03

TL;DR

- Os erros evitáveis nesta lista custam aos compradores estrangeiros tipicamente entre €30 mil e €150 mil cada — os catastróficos concentram-se em três momentos (assinatura do CPCV, transferência final e o pressuposto do AL).
- Três hábitos eliminam cerca de 80% dos danos: contratar o seu próprio advogado antes de assinar o que quer que seja, pagar €400–€800 por uma vistoria independente de um engenheiro e nunca transferir dinheiro com base apenas num email.
- 2026 mudou as contas. A Lei n.º 9-A/2026 fixa 7,5% como taxa única de IMT para qualquer aquisição residencial por não residentes, independentemente do preço — existem cinco exceções e não são óbvias. Planeie a estrutura antes de fazer uma proposta, não depois.

Dado-chave 2026: Um não residente que compre uma segunda habitação de €400.000 em Portugal paga agora €30.000 de IMT, antes dos custos de notário, registo, advogado e banco. Um jovem português, comprador pela primeira vez, paga €0 ao mesmo preço. É essa diferença que este guia procura, em grande parte, ajudar a fechar — através de estrutura, due diligence e da recusa em assinar o que não se compreende.

Porque escrevemos este guia

A narrativa dominante vendida aos compradores estrangeiros sobre Portugal é "mercado fácil, sistema simpático, processo suave." Nada disso está errado. Nada disso é o que lhe custa dinheiro.

O que lhe custa dinheiro é a diferença entre a versão de marketing de uma transação portuguesa e a sua versão operacional. Os erros catastróficos que vemos não são parvos — são previsíveis. Acontecem em três ou quatro momentos específicos e quase sempre a pessoas que contrataram os profissionais errados (ou nenhum), assinaram demasiado depressa e confiaram em garantias verbais sobre questões que só existem por escrito.

Este guia reúne os 30 erros que a 2nd Haus vê mais frequentemente, organizados em quatro fases (pré-compra, durante a compra, escritura, pós-compra). Cinco estudos de caso anonimizados no final mostram o que cada um costuma custar. Leia-o uma vez antes de começar a procurar, e outra na véspera de assinar o que quer que seja.

Uma nota sobre o âmbito: este é o guia-tronco. Os guias temáticos de erros (investimento, financiamento bancário, legalização, o que os agentes não lhe dizem) aprofundam os respectivos tópicos. Onde um erro pesa mais para uma dessas audiências, indicamos a referência cruzada.

Fase I: Pré-Compra

1. Apaixonar-se antes da due diligence

O erro mais caro desta lista é também o mais humano. Vem cá um longo fim-de-semana, um imóvel salta-lhe à vista e, em 48 horas, apertou a mão por cima de um número. Os compradores

estrangeiros sentem pressão para "deixar algo fechado" antes de regressar a casa, e os vendedores encenam as visitas em conformidade — visitas ao pôr do sol, pão acabado de cozer, vizinhos convenientemente ausentes.

O que fazer: introduza uma regra de arrefecimento de 72 horas no seu próprio processo. Nunca assine uma reserva, nunca transfira um sinal "de boa-fé", nunca se comprometa verbalmente durante a viagem em que vê a casa pela primeira vez. Visite duas vezes, idealmente em duas estações diferentes. Contrate o seu advogado antes de viajar.

2. Contratar o advogado recomendado pelo vendedor

O notário não representa os interesses do comprador em Portugal. Quando o agente da mediadora lhe diz "o nosso advogado trata dos dois lados — mais rápido e mais barato," está a recomendar-lhe o arranjo jurídico mais perigoso disponível. Um advogado que trabalhou para o vendedor, a agência ou o promotor durante anos tem todas as razões comerciais para manter o negócio nos carris — não vai sinalizar agressivamente uma licença defeituosa, uma hipoteca não declarada ou uma cadeia de titularidade suspeita.

O que fazer: contrate o seu próprio *advogado* inscrito na Ordem dos Advogados, sem qualquer relação comercial com o agente ou o promotor. Custo típico: 1%–1,5% do preço mais IVA, frequentemente com tecto. (Ver *what-most-real-estate-agents-wont-tell-you* para os conflitos.)

3. Saltar a vistoria do engenheiro

Os compradores estrangeiros do Reino Unido, da Alemanha ou dos EUA partem rotineiramente do princípio que Portugal funciona como em casa — peritos são standard, relatórios estruturais são esperados. Não é verdade. O comprador quase nunca encomenda uma vistoria, e o vendedor não tem qualquer obrigação de revelar defeitos espontaneamente. Por isso, os compradores descobrem *depois* da escritura que a piscina nunca foi legalizada, que o quarto do primeiro andar é uma ampliação não autorizada, que o telhado precisa de €25.000 de obras ou que há humidade ascendente por trás da pintura nova.

O que fazer: invista €400–€800 numa *vistoria técnica* independente feita por um *engenheiro civil* qualificado ou por um arquitecto. Comparam o que está construído com o que está licenciado, verificam estrutura, electricidade e canalização, e sinalizam o que deve ser incorporado no preço. Pelo direito civil português, tem um ano a contar da descoberta de um defeito oculto para notificar o vendedor, e mais seis meses para intentar acção — muito mais fácil com um relatório pré-compra do engenheiro arquivado.

4. Comprar sem ver no Inverno

O Algarve em Agosto é o paraíso. O Algarve em Janeiro, com a casa errada, pode ser miserável: paredes húmidas, sem isolamento, vidros simples, um aquecedor a óleo a custar €300/mês. Muitas casas portuguesas antigas foram construídas para o Verão, não para o Inverno.

O que fazer: se não puder visitar no Inverno, peça as facturas de electricidade de Janeiro a Março do ano passado (os kWh dizem-lhe tudo sobre isolamento e aquecimento). Pergunte aos vizinhos, não

ao vendedor, se a casa apanha humidade. Verifique se há vidros duplos, isolamento, bomba de calor ou recuperador a pellets.

5. Confiar em acordos verbais

"O proprietário prometeu deixar os electrodomésticos da cozinha." "O agente disse que a bomba da piscina é nova." "Combinámos que o preço inclui o abrigo do barco." Se não estiver por escrito, em português, assinado pelo vendedor e idealmente referenciado no CPCV — não existe. Os vendedores esvaziam regularmente as casas entre o CPCV e a escritura: candeeiros desaparecem, armários embutidos são retirados, os €5.000 de reparações combinados nunca acontecem. Sem nada por escrito, o seu único recurso é uma acção cível morosa.

O que fazer: liste no próprio CPCV cada equipamento, acessório, móvel incluído, compromisso de reparação e prazo, com fotografias anexas. Qualquer promessa posterior é formalizada por aditamento assinado.

6. Não obter NIF e conta bancária a tempo

Quase todos os passos de uma compra em Portugal exigem NIF — para o CPCV, IMT, conta bancária, crédito e registo da Escritura. Os compradores chegam rotineiramente três semanas antes da Escritura assumindo que resolvem isso localmente, depois descobrem que a marcação nas Finanças é dali a seis semanas. Os residentes fora da UE precisam de representante fiscal apenas para obter o NIF; o guia de legalização cobre a mecânica.

O que fazer: trate do NIF seis a doze semanas antes de qualquer assinatura prevista. Abra a conta bancária portuguesa imediatamente depois — a maioria dos bancos aceita uma carta de intenção assinada.

7. Subestimar o custo total — e ignorar a mudança dos 7,5% para não residentes

O preço anunciado não é o que paga. Por cima ficam IMT, Imposto do Selo sobre a escritura, Imposto do Selo sobre a hipoteca, honorários de notário e registo, honorários do advogado, comissões de constituição e avaliação do crédito e (para compradores fora da UE) custos de tradução e apostila. Total realista: 9%–13% do preço para um não residente numa revenda.

A alteração de 2026 importa. A Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março (o instrumento legal por detrás do "Pacote Fiscal da Habitação" rotulado "Construir Portugal") fixa 7,5% como **taxa única de IMT** sobre qualquer aquisição por não residentes de prédio urbano destinado à habitação, independentemente do preço. O decreto-lei autorizado complementar foi promulgado em 12 de Maio de 2026 e tem de chegar ao *Diário da República* até 2 de Setembro de 2026 — até essa publicação no DR a taxa única ainda não é operacional na prática, pelo que o calendário da sua *Escritura* determina se paga 7,5% único ou a antiga escala progressiva.

As cinco exclusões que o trazem de volta à escala normal:

1. Já é residente fiscal em Portugal à data da aquisição.
2. Torna-se residente fiscal em Portugal no prazo de 2 anos (com direito a reembolso de IMT).
3. É emigrante português a adquirir habitação em Portugal.

4. O imóvel é arrendado em *renda moderada* (\leq €2.300/mês) no prazo de 6 meses, durante pelo menos 36 dos primeiros 60 meses.
5. Está em serviço oficial do Estado português no estrangeiro.

O que fazer: antes de fazer uma proposta, modele a pilha de custos completa por escrito com o seu advogado. Se tiver qualquer caminho para a residência ou para arrendamento moderado, as exceções valem dezenas de milhares. Provisione uma contingência adicional de 5%–10% para surpresas pós-compra. (Para o detalhe do imposto de entrada veja *taxes-and-costs-of-buying-property-in-portugal*.)

8. Complacência cambial

Se ganha em GBP, USD, BRL ou qualquer moeda que não o euro, cada euro a que se compromete é uma aposta sobre a taxa de câmbio. Entre proposta e Escritura passam tipicamente três a seis meses. Um movimento adverso de 5% numa compra de €500.000 custa €25.000 — mais do que todo o ganho da sua negociação.

O que fazer: use um contrato a prazo (*forward*). Um corretor cambial especializado fixa hoje a taxa para um pagamento até 12 meses, normalmente com 5%–10% de depósito. Abdica do potencial de subida se o câmbio se mover a seu favor; elimina o risco catastrófico de descida.

9. Escolher a localização errada para o uso pretendido

Um casal britânico decide-se por Lagos porque um dia passou lá uma semana gloriosa nos seus vinte e poucos anos. Compram uma casa no centro histórico. Depois descobrem que as lojas fecham às 14h00 no Inverno, que o hospital mais próximo é em Portimão, que a escada é impossível para os pais idosos, e que o esmagamento turístico de Agosto torna o sítio inutilizável como refúgio sossegado. Põem à venda dezoito meses depois, frequentemente com prejuízo.

Objectivos diferentes exigem localizações diferentes: reforma (hospital, comunidade durante todo o ano, ruas planas), arrendamento de curta duração (zonas que permitem AL, comodidades a pé), base nómada digital (fibra, coworking, aeroporto internacional), casa de férias (baixa manutenção, segura quando vazia), legado/família (escolas, valorização a longo prazo).

O que fazer: escreva os seus três principais casos de uso antes de olhar para um único anúncio, por ordem de prioridade. O que faz de um sítio umas óptimas férias raramente é o que faz dele uma óptima casa.

10. Comprar perto de um projecto "futuro" que pode nunca acontecer

"O novo metro chega aqui daqui a três anos." "Está previsto um hospital." "A marina está aprovada." Os prazos do urbanismo português têm apenas uma semelhança vaga com os comunicados de imprensa. As grandes infra-estruturas atrasam-se rotineiramente cinco a quinze anos, e uma parte significativa é cancelada ou radicalmente reduzida.

O que fazer: compre apenas com base no que existe hoje. Trate qualquer projecto futuro como bónus, não como parte do preço justificado. Confirme qualquer afirmação face ao *Plano Diretor Municipal* e às notícias municipais recentes, não à brochura do agente.

Fase 2: Durante a Compra

11. Assinar o CPCV sem revisão do advogado

O CPCV (*Contrato Promessa de Compra e Venda*) é assinado após a aceitação da proposta e antes da Escritura, com um sinal típico de 10%–30%. A partir do momento em que assina, fica juridicamente comprometido: se sair sem cobertura contratual, perde todo o sinal; se o vendedor sair, deve-lhe o *sinal em dobro*.

Compradores que assinaram no escritório do agente sem revisão jurídica independente perderam, em imóveis de €500.000, sinais de €50.000–€150.000 porque o contrato não tinha cláusula de financiamento, nem protecção de prazo, ou continha uma obrigação que não compreenderam.

O que fazer: nunca assine um CPCV sem que o seu advogado independente o leia e altere. O agente vai pressioná-lo ("o vendedor tem outra proposta"). Mantenha-se firme. A revisão demora 24–72 horas e é o momento de maior alavancagem em toda a transacção.

12. Cláusulas de sinal fracas

A lei portuguesa concede ao comprador uma protecção forte por defeito: *sinal em dobro* se o vendedor incumprir. Mas isto só funciona se o CPCV estiver bem redigido, e muitos contratos apresentados a compradores estrangeiros são modelos descuidados que enfraquecem ou excluem esses regimes supletivos.

Um bom CPCV declara expressamente que o sinal é pago como *sinal e princípio de pagamento*, define o que constitui incumprimento para cada parte, inclui *sinal em dobro* e fixa um prazo até ao qual o vendedor tem de cancelar qualquer hipoteca pendente sobre o imóvel antes da Escritura.

O que fazer: insista que o seu advogado redija ou altere substancialmente o CPCV. Não existe CPCV "padrão" — o modelo que o agente apresenta foi escrito para proteger a comissão do agente, não os seus €500.000.

13. Sem cláusula de financiamento (*Cláusula Suspensiva*)

Se está a comprar com crédito, a cláusula mais importante do CPCV é uma condição suspensiva ligada à aprovação do crédito. Sem ela, deve o sinal se o seu banco recusar emprestar — mesmo que a recusa seja por razões fora do seu controlo, como a avaliação do banco vir abaixo do preço acordado.

Uma cláusula de financiamento bem feita suspende os efeitos do CPCV até que o banco emita uma proposta vinculativa de crédito de pelo menos €X até à data Y. Caso não se verifique, o contrato fica sem efeito e o sinal é devolvido. Defina o prazo de forma realista (45–75 dias a contar do CPCV) e arranque o processo cedo para ter alternativas se o primeiro banco recusar. (Ver *mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages* para o detalhe negocial.)

14. Falhar a verificação do licenciamento

Portugal está cheio de imóveis parcialmente licenciados: uma moradia T4 registada como T3, uma garagem convertida que nunca obteve autorização, uma piscina acrescentada em 2008 sem papelada, um terraço construído quando a câmara estava virada para outro lado. A *Licença de Habitação* deixou de ser obrigatória à assinatura desde a reforma Simplex de 2024, mas continua a ser legalmente exigida para que o imóvel seja habitável, hipotecável, segurável, arrendável e revendável em condições normais.

A legalização custa €5.000–€40.000+ e demora um ano ou mais. Se a legalização for impossível (p. ex. terreno em RAN/REN – ver #20), a estrutura pode ter de ser demolida. O aprofundamento sobre legalização está em *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation*; a regra aqui é: nunca deixe uma discrepância licenciamental por resolver chegar à Escritura.

O que fazer: insista que o seu advogado verifica a *Licença de Habitação* e a cruza com a *Caderneta Predial* e a área construída efectiva. As discrepâncias são resolvidas antes da Escritura, a expensas do vendedor sempre que possível.

15. Saltar a leitura das actas do condomínio

Para apartamentos e empreendimentos fechados, a co-propriedade traz minas escondidas: obras pendentes financiadas por uma *derrama* especial de €2.000–€20.000 por fracção, litígios em curso entre condóminos, infiltrações pelo telhado comum ainda não reparadas, elevadores a precisar de substituição. Nada disto consta da *Caderneta*. Tudo isto consta das *actas*.

O que fazer: peça os últimos três anos de actas do condomínio e o extracto actual de quotas. Faça o seu advogado lê-las. Pela lei portuguesa, o novo proprietário herda quaisquer dívidas que o vendedor tivesse para com o condomínio referentes ao ano corrente e ao anterior.

16. Não confirmar a admissibilidade de AL na câmara

Se o seu plano de negócio depende de rendimento de Alojamento Local, tem de verificar se o licenciamento de AL é permitido nessa morada específica antes de assinar o CPCV. A reforma de 2024 (DL n.º 76/2024, em vigor desde 1 de Novembro de 2024) revogou as restrições do *Mais Habitação*, eliminou a CEAL e a renovação quinquenal, e tornou os registos de AL permanentes – mas devolveu a regulação de contenção e de áreas de crescimento aos municípios, que podem continuar a bloquear novos registos freguesia a freguesia.

Lisboa, Porto, Vila Nova de Gaia e uma lista crescente de municípios operam zonas de contenção. Têm circulado na imprensa números específicos para Lisboa, relativos a cancelamentos em massa no início de 2026 e a um tecto de 10% por freguesia; à data da escrita não vimos esses dados confirmados em publicação primária da *Câmara de Lisboa* – trate tais números como ilustrativos até os verificar directamente com a *câmara* para a freguesia concreta onde está a comprar. O regulamento europeu do arrendamento de curta duração (Reg. UE 2024/1028) aplica-se a partir de 20 de Maio de 2026 e obriga as plataformas a remover anfitriões sem número de registo válido.

O que fazer: confirme o estado actual de AL da *freguesia* directamente com a *câmara* – nunca dependa da garantia do agente. Se o imóvel já tiver licença de AL, pergunte por escrito se transita

para o novo proprietário nessa morada. Se a transmissão extinguir a licença, o imóvel não tem valor de AL e o preço tem de reflectir isso.

17. Confiar na comparação de preços do agente

A folha de "comparáveis" do agente é um documento de marketing. Selecciona comparáveis favoráveis, ignora os desfavoráveis e usa frequentemente preços anunciados em vez de preços efectivamente realizados. Num mercado que arrefeceu em alguns segmentos enquanto se mantém quente noutros, isto importa: um comparável baseado em preço pedido pode estar 10%–15% acima do que esses imóveis realmente transaccionaram.

O que fazer: pague €200–€400 por uma *avaliação* independente de um *perito avaliador* registado. Cruze com a funcionalidade de histórico de preços do Idealista e com os dados recentes do INE ao nível local. Peça cedo a avaliação do seu banco hipotecário — os bancos têm acesso à base de dados de transacções mais fiável do país.

18. Negociar apenas preço, e não condições

Os compradores fixam-se no número da capa. Os negociadores sofisticados movem-se sobre três ou quatro outras dimensões em que o vendedor pode ter mais flexibilidade: data de Escritura, inclusões (mobiliário, electrodomésticos, arte), reparações que o vendedor aceita concluir antes da Escritura, e se o vendedor cobre o custo de eventuais legalizações pendentes.

O que fazer: entre na negociação com uma lista escrita do que quer em cada dimensão. Faça trocas entre elas. Uma redução de €15.000 no preço vale-lhe menos do que €15.000 de reparações pré-Escritura feitas a expensas do vendedor — porque caso contrário pagaria 23% de IVA e teria de gerir a obra você mesmo.

19. Subestimar o risco do duplo contrato

A prática do "preço dividido" ou "duplo contrato" continua a ocorrer em alguns segmentos: o vendedor pede-lhe para declarar um preço mais baixo na Escritura (para reduzir IMT e Mais-Valias) e pagar a diferença em dinheiro ou para uma conta separada. Isto é ilegal. Expõe ambas as partes a acusações criminais de fraude fiscal, anula os seus seguros e protecções jurídicas sobre a parte não declarada, e complica qualquer cálculo futuro de Mais-Valias — vai pagar imposto sobre o ganho a partir do *valor declarado*, que é baixo. A AT está agora a cruzar activamente os fluxos bancários com os valores declarados nas escrituras.

O que fazer: recuse com educação mas firmeza. Um vendedor que propõe um pagamento paralelo está provavelmente a cortar outros cantos que ainda não descobriu. Saia.

20. Não inspeccionar o estatuto RAN/REN do terreno

Se o imóvel inclui terreno — sobretudo rústico ou uma quinta — a sua classificação urbanística domina tudo o que pode e não pode fazer. A RAN (*Reserva Agrícola Nacional*) protege solos agrícolas de alto valor. A REN (*Reserva Ecológica Nacional*) protege áreas ecologicamente sensíveis: dunas, linhas de água, zonas inundáveis, falésias, lagoas. Ambas implicam restrições severas à construção; nova construção é maioritariamente proibida e as estruturas existentes podem não ser ampliáveis. A

reforma do solo rústico de 2025–2026 criou alguns caminhos novos limitados em certas classificações rurais, mas os solos de classe A1 da RAN permanecem efectivamente vedados e as faixas costeiras de protecção da REN permanecem intocáveis.

O que fazer: peça à câmara uma *planta de localização* que mostre a classificação do imóvel no PDM com as sobreposições da RAN e da REN. Se pretende construir, ampliar ou converter, obtenha a posição da câmara por escrito antes do CPCV — um "deve correr bem" verbal não vale nada.

Fase 3: Escritura

21. Transferir fundos para a conta errada

A fraude por transferência bancária em transacções imobiliárias é real, está a crescer e é devastadora. O padrão: à última hora o comprador recebe um email — aparentemente do seu advogado ou do notário — com instruções de transferência revistas, um novo IBAN, por vezes novos dados SWIFT. O email é falsificado, a conta pertence a uma rede de fraude, e no momento em que a transferência fica disponível é fragmentada em transferências menores por várias jurisdições. A recuperação é quase impossível.

O que fazer: nunca aceite instruções de transferência apenas por email. Confirme por chamada de voz para um número de uma fonte fidedigna anterior (não um número que esteja no email). Confirme IBAN, SWIFT/BIC, nome e morada do beneficiário, carácter a carácter. Envie primeiro uma transferência de teste de €100 e confirme a recepção antes do remanescente.

22. Assinar a *Escritura* sem tradutor

A *Escritura* (escritura pública final) é lida em voz alta pelo notário em português antes da assinatura. Se não falar português fluentemente — e "consigo pedir um café" não é fluentemente — a lei portuguesa exige ou um tradutor ajuramentado presente, ou que o comprador que não fala português assine uma declaração expressa de que compreendeu a escritura. Pular este passo é um atalho comum que regressou para assombrar compradores que mais tarde descobriram uma cláusula que não compreendiam.

O que fazer: marque um tradutor registado (€150–€350) ou dê ao seu advogado uma procuração escrita para assinar em seu nome — ele fala a língua e tem um dever fiduciário para consigo que o notário não tem.

23. Esquecer o representante fiscal

Os compradores fora da UE têm de ter representante fiscal em Portugal tanto para obter o NIF como para manter conformidade depois da compra. O representante recebe toda a correspondência fiscal em seu nome — facturas de IMI, liquidações de AIMI, notificações de Mais-Valias, ofícios de inspecção. Perdê-lo sem substituir e as Finanças podem multá-lo, congelar a sua conta bancária, declarar o NIF inactivo, e (criticamente) você falhará prazos porque a AT não consegue contactá-lo. Custo típico: €100–€300/ano. (Detalhe em *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation*.)

24. A armadilha do seguro de vida da hipoteca

Quando contrata um crédito habitação em Portugal, o banco oferece (e por vezes insiste em) uma apólice de seguro de vida associada como parte do pacote de bonificações. O seguro de vida ligado ao banco custa tipicamente 1,5×–3× a mesma cobertura junto de uma seguradora independente. Exemplos reais: €500/ano com o banco contra €100/ano no mercado aberto. Os bancos em Portugal não podem legalmente penalizar os clientes com piores condições de crédito por escolherem seguro de vida externo, desde que a apólice externa cumpra os requisitos de cobertura.

O que fazer: obtenha pelo menos duas propostas de *corretores de seguros* independentes antes de assinar a hipoteca, e faça do seguro de vida externo uma condição da oferta de crédito. Ao longo de uma hipoteca de 25 anos, a poupança ronda rotineiramente os €5.000–€15.000.

25. Não registar a mudança de propriedade imediatamente

A *Escritura* torna-o proprietário contratualmente, mas a propriedade só passa a ser oponível a terceiros quando registada na *Conservatória do Registo Predial*. Até ao registo, em teoria um vendedor fraudulento — ou simplesmente esquecido — poderia tentar onerar o imóvel de novo.

O notário, em regra, dispara automaticamente o registo no quadro do moderno *balcão único*, mas isto nem sempre é automático e nem sempre é imediato.

O que fazer: confirme com o seu advogado, no dia seguinte à Escritura, que o registo foi submetido, e verifique a *Certidão Permanente* no prazo de duas semanas para confirmar que o seu nome aparece como proprietário.

Fase 4: Pós-Compra

26. Falhar o pedido de isenção de IMT

Algumas isenções e reduções de IMT não são automáticas — dependem de uma declaração apresentada dentro de prazos estritos, à volta da Escritura. Os casos mais comuns: IMT Jovem para compradores até aos 35 anos em primeira aquisição (isenção total até **€330.539**, isenção parcial entre **€330.539 e €660.982** com apenas o excedente tributado à taxa marginal de 8%, em 2026), e a isenção de HPP sobre os primeiros **€106.346** de valor para compradores em habitação própria e permanente.

Compradores que pagam IMT integral na Escritura porque a isenção não foi requerida com antecedência podem, por vezes, recuperá-lo mais tarde, mas o processo é burocrático, lento e nem sempre bem-sucedido. Já vimos compradores deixarem €5.000–€20.000 em cima da mesa por o advogado não ter submetido a tempo, ou porque o comprador mudou de ideias quanto à residência depois da Escritura e nunca cumpriu as condições.

O que fazer: confirme com o seu advogado por escrito, antes da Escritura, exactamente que regime de IMT se aplica e que condições tem de manter (tipicamente: registar o imóvel como domicílio fiscal no prazo de seis meses e aí residir continuamente por seis anos).

27. Falhar o primeiro prazo de IMI

O IMI (*Imposto Municipal sobre Imóveis*) é o imposto anual sobre o património imobiliário, cobrado pelo município. É pago em uma, duas ou três prestações consoante o montante devido, historicamente em Maio, Agosto e Novembro. A factura é enviada para a morada registada nas Finanças — que, se for não residente, é o seu representante fiscal.

O que fazer: confirme a sua morada e notificações electrónicas nas Finanças no prazo de 30 dias após a Escritura. Coloque um lembrete no calendário para o final de Abril de cada ano. Configure *débito directo* através do Portal das Finanças.

28. Não configurar débito directo nos serviços

Água, electricidade, internet e quotas de condomínio em Portugal são rotineiramente pagas por *débito directo*. Os compradores que tentam pagar manualmente do estrangeiro — ou que nunca chegam a actualizar o titular da conta depois da Escritura — acumulam facturas em atraso, perdem o serviço e, em casos extremos, são alvo de cobrança coerciva.

O que fazer: mude o titular em todos os serviços no prazo de 30 dias após a Escritura. Configure débito directo em cada um. Para proprietários ausentes, nomeie um contacto de emergência (normalmente o seu representante fiscal ou gestor de imóvel) para as cartas em papel.

29. Ignorar o AIMI assim que o VPT total ultrapasse €600.000

O AIMI (*Adicional ao IMI*) é o imposto português sobre a riqueza imobiliária. Aplica-se quando o VPT combinado (valor patrimonial tributário, não o valor de mercado) de todos os prédios urbanos habitacionais que detém em Portugal ultrapassa **€600.000 por sujeito passivo** ou **€1.200.000 para casais com tributação conjunta**. Taxas: 0,7% sobre a faixa até €1M acima do limiar, 1,0% entre €1M e €2M acima, 1,5% acima disso. As empresas pagam 0,4% sem limiar; o imóvel detido por offshores paga 7,5%.

Os compradores que adquirem um segundo ou terceiro imóvel em Portugal cruzam rotineiramente o limiar sem se aperceberem, e descobrem o AIMI quando a liquidação chega no final de Agosto. Para casais, optar pela tributação conjunta duplica o limiar e é normalmente vantajoso — mas exige opção expressa.

O que fazer: acompanhe o seu VPT combinado sempre que comprar. Se está perto dos €600.000 e é casado, opte pela tributação conjunta de AIMI através do Portal das Finanças. Se está perto dos €1.200.000, planeie estruturas de titularidade com um consultor fiscal antes de adicionar o próximo imóvel.

30. Não declarar rendimento de arrendamento (em especial AL)

Muitos proprietários estrangeiros assumem que o rendimento de arrendamento ganho via Airbnb ou Booking.com é invisível para a Autoridade Tributária portuguesa. Não é. Desde 2024 as grandes plataformas comunicam os pagamentos à AT ao abrigo das obrigações da DAC7 da UE — cada reserva, cada pagamento, em tempo real — e a AT cruza essa informação com o rendimento declarado pelos proprietários.

Rendimento de arrendamento não declarado descoberto via DAC7 desencadeia impostos em atraso, coimas (50%–200% do imposto em falta), juros e, em casos graves, comunicação ao Ministério Público. As coimas específicas de AL atingem €40.000. Repare-se ainda que, desde a reforma de 2023, as **Mais-Valias dos não residentes** sobre imóveis em Portugal são tributadas sobre 50% da mais-valia líquida às taxas progressivas de IRS (com o rendimento mundial a contar apenas para a determinação da taxa) — a antiga "taxa fixa de 28% sobre a totalidade do ganho" desapareceu, e com ela o pressuposto de que ser não residente o mantém abaixo do radar da AT.

O que fazer: declare cada euro de rendimento de arrendamento no seu IRS (Anexo B para AL/categoria B, Anexo F para arrendamento tradicional de longa duração, mais eventual IVA se ultrapassar o limiar). Contrate um contabilista português que trabalhe especificamente com AL — o regime tem coeficientes e deduções próprios. Repare no incentivo de 2026: contratos de longa duração a renda moderada (\leq €2.300/mês, prazo \geq 3 anos) beneficiam de taxa autónoma de 10% de IRS sobre o rendimento de arrendamento até 2029.

Estratégias Transversais

Use profissionais independentes. O seu advogado, engenheiro, intermediário de crédito, consultor fiscal e corretor cambial devem cada um não ter relação comercial com o vendedor, o agente, o promotor, nem entre si. A independência custa um pouco mais à partida e poupa ordens de grandeza em erros.

Ponha tudo por escrito, em português, no contrato. Se não estiver no CPCV ou num aditamento assinado pelas duas partes, não existe.

Durma sobre decisões grandes. Nenhum vendedor verdadeiro e nenhum agente honesto recusa 48–72 horas para ponderar um compromisso de relevo. A pressão para decidir hoje é, em si mesma, o sinal.

Aplique o teste do "ir embora". Antes de qualquer compromisso de relevo, pergunte: iria embora se o vendedor recusasse condições justas neste ponto? Se a resposta for não, já perdeu a negociação.

Verifique referências de cada profissional. Peça ao seu advogado duas ou três referências recentes — compradores como você que fecharam no último ano. Telefone-lhes. Os 15 minutos de embaraço são o seguro mais barato que alguma vez vai comprar.

Cinco Estudos de Caso (Anonimizados)

Caso A — O sonho algarvio que não foi. Casal britânico, ambos com 62 anos, apaixonou-se por uma moradia T3 "totalmente renovada" no centro do Algarve em Agosto de 2024. Usaram o advogado recomendado pelo agente, assinaram o CPCV três dias após a visita com um sinal de 20%, e dispensaram a vistoria do engenheiro. Após a Escritura descobriram: piscina não licenciada, ampliação não licenciada no primeiro andar com cerca de 40 m², sem *Licença de Habitação* arquivada, e humidade ascendente em todo o rés-do-chão. Remediação total: €68.000 mais 14

meses de purgatório de legalização. Evitável com €600 de vistoria e uma pausa de uma semana para usar um advogado independente.

Caso B — O sinal que se evaporou. Comprador residente nos EUA transferiu €70.000 (15% do preço) como sinal de CPCV num apartamento em Lisboa. O CPCV não tinha *Cláusula Suspensiva* de crédito; o banco do comprador veio depois a avaliar o apartamento em €420.000 contra os €490.000 acordados, e recusou emprestar o montante pedido. O comprador não conseguiu cumprir; o vendedor ficou com o sinal. A cláusula que teria devolvido a totalidade dos €70.000 teria tido um parágrafo.

Caso C — A licença de AL que nunca ia transitar. Compradora francesa adquiriu um apartamento em Alfama, Lisboa, em 2025 especificamente pelo rendimento de AL existente (~€32.000/ano líquidos). O agente garantiu-lhe que a licença "transita automaticamente." Não transitou — Alfama está em zona de contenção, e a continuidade da licença dependia de condições que a nova proprietária não cumpria. O pedido foi recusado. O rendimento evaporou-se; as prestações do crédito não. O imóvel foi vendido 18 meses depois com 9% de perda. Evitável com uma pergunta escrita à *freguesia* antes do CPCV.

Caso D — A quase-fraude por transferência. Casal brasileiro a fechar uma moradia em Cascais recebeu um email educado e bem escrito, com o endereço do seu advogado, dois dias antes da Escritura, com instruções de transferência revistas para o saldo final de €680.000. O IBAN era diferente. O comprador, por acaso, telefonou ao advogado para perguntar uma coisa não relacionada, mencionou "a nova conta" e o advogado deu de imediato o alerta. A conta de email tinha sido comprometida. A transferência foi suspensa. Três outros compradores na mesma região nesse mês não tiveram a mesma sorte.

Caso E — O duplo contrato que se tornou um pesadelo fiscal. Comprador do Norte da Europa concordou em 2018 com um "preço dividido" numa moradia algarvia de €1,2M: €900.000 declarados, €300.000 pagos em dinheiro. Em 2024 vendeu por €1,5M. A mais-valia declarada foi €1,5M menos €900.000 (o valor da Escritura), e não menos €1,2M, custando cerca de €84.000 em imposto adicional de Mais-Valias — bastante mais do que o IMT original que "poupou". Acrescenta-se a exposição a uma investigação por fraude fiscal que demorou 14 meses a encerrar.

Recuperação: E se já cometeu um erro?

Defeitos ocultos. Pelos artigos 913.º a 922.º do Código Civil, tem um ano a contar da descoberta de um defeito oculto para notificar o vendedor por escrito (carta registada com aviso de recepção) e mais seis meses para intentar acção cível. Os remédios incluem reparação, redução do preço, ou em casos graves, resolução. Fotografe e documente tudo a partir do momento da descoberta; encomende um relatório de engenheiro imediatamente para fixar que o defeito existia antes da venda.

Incumprimentos contratuais. Se o vendedor incumpriu uma obrigação do CPCV, o direito ao *sinal em dobro* dá-lhe um caminho para recuperar o dobro do sinal — mas só se o CPCV estiver bem redigido. Contrate rapidamente um advogado de contencioso; estas acções têm prazos.

Arrependimento da casa errada. Não há remédio jurídico. A mitigação é operacional: ponha à venda cedo na temporada de compra (Março–Maio), estabeleça preço realista face a transacções reais, considere arrendamento de longa duração enquanto decide, e trate o custo afundado como perdido para efeitos da próxima decisão.

Fraude e perda em transferência. Notifique o banco em horas, peça o estorno, e apresente *queixa-crime* na GNR ou PSP. Se a conta receptora for na Wise ou Revolut, use de imediato os portais de congelamento por fraude dessas plataformas. As taxas de recuperação são baixas mas não nulas, e o tempo é tudo.

Erros fiscais. Pedidos de isenção de IMT em falta podem por vezes ser apresentados retroactivamente dentro de uma janela. IMI em atraso pode ser pago com juros e coima, sem exposição criminal. Rendimento de arrendamento não declarado deve ser voluntariamente regularizado antes de a AT o descobrir pela DAC7 — a regularização voluntária reduz substancialmente as coimas.

Quando abandonar custos afundados. Se o custo de salvar um imóvel exceder o custo de o vender com prejuízo e recomeçar, venda. Os compradores deitam frequentemente bom dinheiro em cima de mau dinheiro em legalizações que nunca terminam, obras que excedem o valor melhorado do imóvel, ou negócios de arrendamento que são estruturalmente ilegais na morada.

Conclusão

Se levar apenas três coisas deste guia: (1) contrate um advogado independente antes de assinar o que quer que seja, (2) faça inspeccionar o imóvel por um engenheiro antes de se comprometer, e (3) nunca transfira dinheiro com base apenas num email. Estes três hábitos eliminam a maioria dos desfechos catastróficos.

O resto é, em grande parte, paciência. O mercado de 2026 continua a recompensar os compradores que se recusam a ser apressados, que modelam a pilha de custos completa antes da proposta, que tratam as garantias verbais como sem valor, e que abandonam um negócio ao primeiro sinal de que qualquer destes pontos está a ser erodido. Os vendedores honestos e os agentes competentes não perdem esses compradores — respeitam-nos.

As decisões que tomar este mês são as que a próxima década vai ter de viver. Tire o tempo.

Leitura Relacionada

- **mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation** — o aprofundamento sobre *Licença de Habitação*, RAN/REN, o checklist de documentos e o processo de legalização quando algo está errado.
- **mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages** — como negociar o spread, estruturar a *Cláusula Suspensiva* e evitar a armadilha do seguro de vida.

- **what-most-real-estate-agents-wont-tell-you** — os conflitos de interesses estruturais e como verificar a licença AMI e o historial de um agente.
 - **risk-averse-buyer-guide** — o quadro de mitigações com preço para compradores que querem limitar a perda antes de se comprometerem.
 - **first-home-in-portugal** — o guia complementar do lado do comprador para estrangeiros em primeira aquisição, com o detalhe completo do pacote fiscal 2026.
-

Como a 2nd Haus pode ajudar

A 2nd Haus é uma consultora ao serviço do comprador, baseada no Algarve. Não anunciamos imóveis, não representamos vendedores e não recebemos comissões de advogados, bancos ou promotores. Dois serviços mapeiam directamente para este guia:

- **Auditoria do lado do comprador (a partir de €1.200)** — analisamos um imóvel da sua *shortlist*, fazemos as verificações de *Caderneta/Certidão Permanente/Licença de Habitação/AL/condomínio*, modelamos a pilha de custos completa incluindo a exposição ao IMT de 2026, e dizemos-lhe se o negócio é o que o agente diz ser. O resultado é um memorando escrito que pode colocar à frente do seu advogado antes de assinar o CPCV.
- **Representação total do comprador** — da pesquisa à entrega das chaves, baseada em honorários, sem partilha de comissão com o lado vendedor. Para compradores na gama €400 mil–€2 milhões que querem uma parte cuja única obrigação fiduciária é para com eles.

Marque uma consulta de 30 minutos em 2ndhaus.pt. A conversa é gratuita; a segunda opinião costuma valer mais do que a chamada.

Fontes

Primárias

- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — Diário da República
- DL n.º 76/2024, de 23 de outubro — DR (PDF) (regime do AL)
- Regulamento UE 2024/1028 — EUR-Lex (partilha de dados em arrendamento de curta duração, 20 de Maio de 2026)
- Portal das Finanças — IMT Jovem
- Banco de Portugal — limites de LTV, DSTI e maturidade
- Código Civil arts. 913.º–922.º (defeitos ocultos); arts. 410.º–442.º (CPCV e *signal*)

Leitura complementar

- PwC — IMT novas tabelas práticas 2026
- Doutor Finanças — IMT 2026
- Idealista — IMT 7,5% para não residentes

- Câmara Municipal de Lisboa — zonas de contenção de AL (verificar com a *câmara* da *freguesia* específica onde está a comprar)
-

Última actualização: 15 de Maio de 2026. Verificado face ao CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. O pacote fiscal de 2026 está operacionalmente fluido — o braço do decreto-lei implementador da Lei 9-A/2026 tem de chegar ao Diário da República até 2 de Setembro de 2026. Actualizamos este guia trimestralmente e após qualquer alteração legislativa material.

PACOTE · 04

TL;DR

- Os agentes portugueses trabalham para o vendedor, quase sempre — mesmo quando o vão buscar ao aeroporto e se comportam como o seu melhor amigo local.
- A comissão é de 5% + 23% de IVA (efetiva ~6,15%) e está embutida no preço pedido, pelo que a frase "gratuito para compradores" é, na prática, falsa.
- As regras de divulgação em Portugal são mais permissivas do que no Reino Unido, Alemanha ou EUA, a dupla representação é legal, e não existe base de dados pública de preços de venda — o dever de diligência recai inteiramente sobre o comprador.

Número-chave 2026: num apartamento de €600.000 a comissão de mediação embutida é de aproximadamente **€36.900** — dinheiro que o vendedor tecnicamente paga, mas que o comprador financia através de um preço pedido mais alto. Compreenda esse número e a maior parte do resto deste guia decorre dele.

Uma visão franca e de quem está por dentro sobre como os agentes imobiliários portugueses realmente trabalham — os conflitos de interesse, as meias-verdades, as omissões educadas, e o que precisa de saber na prática para se proteger ao comprar casa em Portugal em 2026.

Este guia não é um ataque aos agentes. Há excelentes profissionais em Portugal que acrescentam genuíno valor, e vamos dizer-lhe como os identificar. Mas a realidade estrutural do mercado português significa que a maioria das pessoas que o acompanham nas visitas tem incentivos económicos que não estão alinhados com os seus, e as regras de divulgação aqui são mais permissivas do que no Reino Unido, Alemanha ou EUA. Se não compreender essa assimetria, vai pagar a mais ou, pior, acabar numa transação difícil de reverter.

Abaixo estão cerca de trinta coisas que, na nossa experiência, os agentes convenientemente omitem — juntamente com a forma de verificar as respostas por si próprio.

Como os Agentes Portugueses São Pagos

Antes de mais, compreenda o dinheiro. Quase todos os comportamentos que vai encontrar num agente português são consequência de como a sua comissão está estruturada.

1. O agente trabalha para o vendedor, não para si

Mesmo quando um agente lhe mostra dez casas, o vai buscar ao aeroporto, recomenda restaurantes e se comporta como o seu melhor amigo local, o seu dever fiduciário (tal como existe em Portugal) é para com o vendedor. Em Portugal, o esquema padrão é que o vendedor assina um contrato de mediação imobiliária com a agência, e a agência só ganha comissão quando a venda fecha. Sem venda, sem honorários. É para esse lado que trabalham.

Isto não é uma peculiaridade portuguesa, é o padrão global. O que é peculiar é que os agentes portugueses raramente assumem este facto. Muitos compradores internacionais acreditam

genuinamente que a pessoa simpática que lhes mostra apartamentos em Cascais é o "seu" agente. Não é.

2. A comissão está embutida no preço pedido

A comissão de mediação padrão em Portugal é de 5% sobre o preço de venda mais 23% de IVA, ou seja um custo bruto efetivo de 6,15%. Num apartamento de €600.000, isso são aproximadamente €36.900. Os vendedores sabem disto quando definem o preço da propriedade, e sobem o valor pedido para o cobrir. Por isso, embora o vendedor tecnicamente passe o cheque à agência na escritura, é o comprador cujo dinheiro financia a comissão.

Em 2026 as comissões variam tipicamente entre 3% e 5% mais IVA, sendo 5% o padrão no mercado de revenda e um pouco menos comum no luxo e em construção nova. Quanto mais competitivo for o imóvel, mais o vendedor consegue baixar a taxa, e quanto mais "mandato exclusivo" ou posicionamento de franchise internacional, mais a taxa fica nos 5%.

3. "Gratuito para compradores" é a frase mais enganadora do setor

Vai ouvir isto constantemente. "Não se preocupe, não nos paga, o vendedor é que paga." É tecnicamente verdade e economicamente falso. O comprador paga através de um preço inflacionado. Se a mesma propriedade não tivesse a comissão embutida, o vendedor, em média, aceitaria um número mais baixo. Trate o "gratuito para o comprador" como trataria o "envio grátis" na Amazon — está no preço.

4. A dupla representação existe em Portugal, frequentemente sem divulgação clara

Em Portugal, o mesmo agente (ou a mesma agência) pode legalmente representar tanto o vendedor como o comprador na mesma transação. Não existe um regime fiduciário anglo-americano que o proíba, nem obrigação de sentar o comprador com um corretor separado. Na prática, quando entra numa agência e pede para ver um dos seus imóveis, acabou de entrar numa situação de dupla representação. O agente cobra ao vendedor e informalmente guia-o até à assinatura.

O conflito é óbvio assim que o verbalizamos: a mesma pessoa não pode simultaneamente negociar o preço mais baixo possível para si e o mais alto possível para o vendedor. Vão escolher o lado que paga, sempre. E o vendedor é que paga.

5. Co-mediação e partilha de comissões

Muitos imóveis portugueses (sobretudo fora das zonas prime de Lisboa) não são exclusivos. O mesmo imóvel pode estar em carteira em três, cinco ou até dez agências diferentes. Quando o agente que o acompanha não é o angariador, o que se passa nos bastidores é uma partilha de co-mediação — tipicamente 50/50 — entre a agência detentora do mandato e a agência que trouxe o comprador.

Isto importa por duas razões. Primeiro, o agente que lhe mostra o imóvel pode saber menos sobre ele do que o angariador. Segundo, a partilha de comissões em Portugal não é legalmente obrigatória. Algumas agências recusam partilhar, o que significa que os agentes têm fortes incentivos para o

empurrar para imóveis da casa onde ficam com a totalidade da comissão, mesmo quando essas opções são objetivamente piores para si do que outras na agência da rua ao lado.

Práticas de Preço

6. Os preços pedidos são aspiracionais, não de mercado

Em Portugal não há MLS, nem base de dados pública do registo predial pesquisável por morada com preços de venda, nem obrigação de os agentes publicarem dados históricos de transações. Os preços pedidos são portanto definidos com uma generosa camada de otimismo. Como regra geral, em 2026, as propriedades que efetivamente transacionam tendem a fechar entre 5% e 15% abaixo do pedido, com descontos maiores em anúncios estagnados e descontos menores em stock urbano prime que se move depressa.

Para contexto: os dados do INE para 2025 (publicados em abril de 2026) colocam a mediana nacional em **€2.076/m²** (+16,8% em termos homólogos); a mediana do Algarve é €3.139/m² e da Grande Lisboa €3.439/m². O índice de preços pedidos do Idealista situa-se cerca de 10% acima das medianas de transação do INE em qualquer momento — esse hiato é exatamente a camada de otimismo.

Quando um agente diz "o vendedor está firme no preço", interprete como "ainda não lhe ofereceram o suficiente para aceitar menos". O preço de reserva (o verdadeiro número de não-retorno) está quase sempre significativamente abaixo do preço pedido.

7. "Recentemente reduzido" significa geralmente "estagnado"

Um título de "5% de redução" é muitas vezes sinal de que um imóvel está no mercado há seis, nove ou doze meses sem propostas sérias. Os agentes por vezes retiram um anúncio e voltam a publicá-lo com novo número de referência para reiniciar o contador de "dias no mercado" que alguns portais exibem. Se um imóvel continua disponível com uma descida recente, isso é informação — diz-lhe que o vendedor finalmente está a ficar realista, e diz-lhe que outros compradores já passaram a um preço mais alto.

8. Manipulação de comparáveis

Peça a qualquer agente para justificar um preço e ele produz comparáveis. Pergunte com atenção de onde vêm. Os agentes portugueses citam tipicamente preços pedidos no idealista ou supercasa, não preços efetivos de venda. Pedir não é vender. Também escolhem a dedo comparáveis dentro do mesmo edifício ou rua que sustentam o número do vendedor, ignorando os mais baratos.

Um bom teste: peça ao agente para lhe mostrar as três transações comparáveis mais recentes, com datas de escritura e preços finais, não preços pedidos. Se não as conseguir produzir, o preço que lhe está a apresentar é essencialmente um palpite vestido de folha de cálculo.

9. As comparações de preço por metro quadrado induzem em erro

A documentação imobiliária em Portugal distingue entre área bruta, área bruta privativa e área útil. Terraços, varandas, caves, lugares de estacionamento e arrumos são frequentemente contabilizados a valor total ou metade conforme o agente queira que o número apareça. Um anúncio a "€3.500/m²" pode ser €4.200/m² de área útil depois de descontar um terraço de cobertura de 40 m² contabilizado a peso total.

Pergunte sempre a que definição de área se refere o preço, e confira com a caderneta predial e a certidão de teor da Conservatória. Se o número do agente diverge dos documentos oficiais, é um sinal de alerta que merece ser explorado.

10. Contratos duplos (ilegais mas ainda tentados)

Embora estritamente ilegal, a prática de declarar na escritura um preço inferior ao efetivamente pago ainda aparece, sobretudo em transações antigas e vendas rurais entre partes portuguesas. O motivo é reduzir o IMT (imposto de transmissão) e o imposto de selo para o comprador, e as mais-valias para o vendedor. Se alguém — agente, vendedor, até um assistente de notário — sugerir isto, saia. A exposição em mais-valias quando eventualmente revender é enorme, a exposição criminal é real, e o escrutínio AML ao abrigo das regras da UE pós-2024 apertou drasticamente.

Omissões sobre a Qualidade do Imóvel

11. "Questões cosméticas" escondem problemas estruturais

No stock costeiro e histórico português, a diferença entre uma renovação cosmética de €15.000 e uma reabilitação estrutural de €150.000 reduz-se a detalhes invisíveis: humidade ascendente pela laje, ataque salino aos ferros do betão, fundações assentadas, apodrecimento de madeiramento da cobertura, instalação elétrica anterior aos códigos atuais. Os agentes não são, legalmente, peritos de construção, e a maioria não tem competência técnica para avaliar nada disto. Vão descrever uma "propriedade encantadora que precisa de uns retoques". Não vão chamar a atenção para as manchas na base das paredes, as fissuras a correr pelo canto do teto, ou para o facto de a renovação anterior ter sido feita sem licença.

12. Os custos de renovação são sistematicamente desvalorizados

"Precisa de atualização" pode significar quase qualquer coisa, de eletrodomésticos novos a uma reabilitação total. Uma renovação completa de apartamento em Lisboa ou Porto custa entre €1.200 e €2.500/m² em 2026 para acabamentos médios, e substancialmente mais em luxo ou em edifícios com complicações estruturais ou de licenciamento. Um apartamento de 100 m² que "precisa de obras" absorve facilmente €150.000 antes mesmo de o mobilar. Obtenha uma estimativa independente de empreiteiro antes de assinar fosse o que for, nunca a do amigo do agente.

13. Problemas de vizinhança

Os agentes vão elogiar a localização e ficar caladinhos sobre: a obra planeada ao lado, o bar que abre às 23h no verão, a área da escola que mudou, o apartamento de Alojamento Local um andar acima que funciona como hostel de facto, e a guerra entre condóminos que está atualmente a dividir o prédio. Visite a horas diferentes — manhã de dia útil, sexta à noite, domingo ao meio-dia — e fale com os vizinhos. A conversa que tem no patamar, em português, com um vizinho que mora ali há vinte anos vale mais do que qualquer descrição de agente.

14. Problemas de titulação minimizados

Quando a Conservatória mostra uma hipoteca, uma herança ainda não partilhada, um usufruto antigo, uma licença em falta para uma ampliação, ou um comproprietário que não assinou, os agentes dirão muitas vezes "o advogado resolve isso antes da escritura". Por vezes têm razão. Por vezes a questão não tem solução, e isso só se descobre depois de ter pago um sinal de €30.000. Insista em ver a certidão permanente do registo predial e a caderneta predial antes de assinar fosse o que for, e tenha o seu próprio advogado (não o do agente) a analisá-los.

15. Incerteza sobre a licença de AL (Alojamento Local)

Se está a comprar como investidor para arrendamento de curta duração, o agente vai quase sempre dizer "sim, pode pôr no Airbnb". A partir de 2026 esta resposta é muito mais complicada do que costumava ser.

O quadro legal atual é o **DL n.º 76/2024, de 23 de outubro** (em vigor desde 1 de novembro de 2024), que reverteu a maior parte das restrições do *Mais Habitação* de 2023:

- As licenças de AL são **transmissíveis a nível nacional** com o imóvel (a antiga regra da intransmissibilidade desapareceu).
- A exigência de reautorização quinquenal foi eliminada — os registos são permanentes, sujeitos apenas a contenção municipal.
- A CEAL (Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local) foi revogada.
- A regulação de contenção e áreas de crescimento foi devolvida aos municípios — Lisboa, Porto, Cascais e vários municípios algarvios mantêm restrições nas suas freguesias de maior pressão.

Sobreposto a isto, o **Regulamento UE 2024/1028** aplica-se a partir de **20 de maio de 2026**. Obriga as plataformas (Airbnb, Booking, Vrbo) a verificar o número de registo nacional de cada anfitrião e a delistar automaticamente os imóveis não conformes. A operação em mercado cinzento deixa de ser viável.

O que isto significa na prática: uma licença existente que se transmite com o imóvel é um ativo real. Um "potencial de AL" futuro que dependa de o comprador obter uma licença nova numa zona de contenção é, em muitos casos, sem valor. Verifique sempre o estado do AL (ou a perspetiva realista de obter um) junto da câmara municipal, por escrito, antes de assumir rendimentos de arrendamento.

16. Histórico de quotas de condomínio

Peça as atas dos últimos três anos, o saldo atual da conta, a posição do fundo de reserva, quaisquer participações especiais pendentes e quaisquer processos ativos ou ameaçados entre proprietários ou contra o edifício. Uma quota de condomínio de €95/mês não diz nada se houver uma substituição de elevador de €12.000 por fração agendada para o próximo ano. Os agentes raramente têm estes documentos à mão. Deviam ter. Insista.

Truques de Processo

17. Pressão para assinar o CPCV depressa

O Contrato Promessa de Compra e Venda (CPCV) é o contrato-promessa vinculativo que fixa o seu sinal, tipicamente entre 10% e 30% do preço. Uma vez assinado, está comprometido: se desistir, perde o sinal; se o vendedor desistir, deve-lhe o dobro. Por isso o CPCV merece o mesmo escrutínio que a escritura final.

Os agentes muitas vezes pressionam-no a assinar em poucos dias, citando "outro comprador" ou um prazo do vendedor. Essa urgência é quase sempre fabricada. Uma compra séria merece pelo menos uma a duas semanas de análise jurídica do CPCV, incluindo verificações de titulação, urbanismo e revisão do certificado energético antecipadas. Se o agente protesta, isso é em si informação.

18. Desencorajar o seu próprio advogado

Vai ouvir por vezes "temos um notário que trata de tudo" ou "o advogado da agência pode preparar o contrato, fica muito mais barato". Decline com educação. O trabalho do notário é verificar identidades e a forma da escritura, não representar os seus interesses. O advogado preferido da agência é, por definição, cliente repetido da agência. Contrate o seu próprio advogado independente sem relação alguma com a agência ou o vendedor. Orçamente entre 0,75% e 1,5% do preço para um trabalho jurídico adequado, e considere-o um seguro barato.

19. Desencorajar vistorias

Em Portugal, as vistorias técnicas não fazem parte habitual das transações de revenda. Os agentes por vezes tratam o pedido de uma como um insulto ao vendedor. Ignore. Para qualquer imóvel com mais de 30 anos, qualquer um que tenha sido renovado, qualquer um costeiro e qualquer um acima de €500.000, obtenha um relatório de engenheiro independente antes de assinar o CPCV. Custa entre €500 e €1.500. Vale a pena.

20. Encaminhamento para um corretor de crédito preferencial

As agências têm muitas vezes um corretor de crédito interno ou parceiro. Por vezes o corretor é genuinamente bom, por vezes a relação assenta em comissões de angariação. Em qualquer dos casos, nunca use uma única fonte para o seu crédito. Em 2026, os spreads entre bancos portugueses para o mesmo perfil chegam facilmente a 0,4 a 0,7 pontos percentuais, o que num

empréstimo de €400.000 a 30 anos vale dezenas de milhares de euros. Compare pelo menos três bancos diretamente, mais um corretor independente que não esteja afiliado à agência.

21. "Outras propostas" por vezes inventadas

A frase "temos outro comprador interessado num valor semelhante" é um clássico de qualquer mercado do mundo, e na maioria das vezes é verdade; outras vezes é blefe. Não há forma fácil de verificar, mas pode testar: pergunte educadamente se a outra proposta está por escrito e se o vendedor está disposto a dar uma janela de exclusividade de 24 ou 48 horas em troca da sua proposta séria. Propostas concorrentes reais aceitam normalmente um processo estruturado. As imaginárias muitas vezes desaparecem.

22. Pressão de "best-and-final" sem concorrente real

Num submercado pouco líquido, "best-and-final" pode ser um enquadramento negocial, não um leilão real. Se desconfia que não há segundo licitador real, pode chamar o blefe submetendo uma proposta firme no seu número com prazo curto e ir-se embora. Cerca de um terço das vezes, o agente liga no dia seguinte.

O Que os Agentes Não Querem Que Saiba

23. Mostram-lhe o que têm, não o que é certo para si

Os agentes são guiados pelo stock. Os imóveis que lhe vão ser mostrados são aqueles em que a agência tem o mandato, mais um conjunto selecionado de co-mediações com partilha favorável. O imóvel objetivamente melhor para o seu briefing pode estar em carteira numa agência concorrente — e nunca o vai ver. A forma de contornar isto é dar briefing a duas ou três agências em paralelo, ou contratar um agente de compradores independente (mais sobre isto abaixo) que não esteja vinculado a um único stock.

24. Existem imóveis off-market e em carteira, mas só se for "do círculo"

Uma parte significativa do stock mais desejável de Portugal — particularmente moradias de luxo no Triângulo Dourado, apartamentos prime na Lapa ou Príncipe Real, e projetos de reabilitação no Douro — nunca chega aos portais públicos. Circula discretamente entre agentes de compradores de confiança e um pequeno grupo de clientes selecionados. Se está a comprar acima de €1,5M, parta do princípio de que 20% a 40% do mercado lhe é invisível a menos que tenha introduções.

25. Tempo real no mercado

O tempo no mercado é um dos sinais negociais mais fortes que tem, e é aquele que os agentes mais agressivamente obscurecem. Voltam a listar imóveis, mudam números de referência, mudam de portais ou rodam entre agências para reiniciar o contador visível. Use o Wayback Machine, histórico de capturas de ecrã e perguntas diretas aos vizinhos para triangular há quanto tempo o imóvel está realmente disponível. Um imóvel que tenta vender-se discretamente há 14 meses está numa posição negocial muito diferente de um que foi listado pela primeira vez na semana passada.

26. O verdadeiro preço de reserva do vendedor

Quase todos os vendedores têm um piso privado significativamente abaixo do número pedido. Em condições normais de mercado, esse hiato anda muitas vezes entre 10% e 20%. Os agentes sabem (ou conseguem adivinhar de perto), e não vão dizer. O mais próximo que consegue chegar é perguntar, com sinceridade e baixinho, "se eu oferecesse X, levava ao vendedor e pelo menos tentava?". A linguagem corporal do agente e o ritmo da resposta dizem-lhe muito.

27. A opinião deles próprios sobre o imóvel

A maioria dos agentes tem uma visão privada sobre se um anúncio está sobreavaliado, estruturalmente duvidoso, ou num submercado em deterioração. Quase nunca a vão partilhar consigo porque fazê-lo prejudica a venda. As exceções são os agentes que vale a pena ter — vão dizer-lhe baixinho "este não é para si" ou "acho que há melhores opções no seu intervalo".

28. Anúncios multi-agência com preços diferentes

Como a maioria dos mandatos portugueses não são exclusivos, o mesmo imóvel é frequentemente anunciado em vários portais com preços diferentes, por agências diferentes, com fotos e descrições diferentes. Por vezes encontra um imóvel listado a €590.000 no site de uma agência e €575.000 noutra. Faça sempre pesquisa reversa de imagens nas fotos e uma pesquisa pelo endereço do imóvel para fazer aparecer todos os anúncios ativos. Negocie contra o preço mais baixo.

29. Verificação da licença AMI

Todo o intermediário imobiliário português legítimo tem de ter uma licença AMI emitida pelo IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção). O número da licença tem de aparecer em todos os materiais de marketing, contratos e na fachada do escritório.

Verifique por si próprio em www.impic.pt — clique em "Verificar número AMI", introduza o número e confirme que a agência existe, que o nome da empresa corresponde ao que aparece no contrato, e que o seguro de responsabilidade civil obrigatório (cobertura mínima de €150.000, prémio anual de ~€265 em 2026) está em vigor. Quem opera sem licença AMI válida está a agir ilegalmente, e não tem recurso contra o seguro da agência se algo correr mal.

Vale a pena notar também que, ao contrário da perceção em muitos outros países, o nível de exigência do licenciamento em Portugal é baixo. Não há exame obrigatório para o agente individual na maior parte das vias, nem qualificação imobiliária formal, e apenas a formação anual obrigatória em AML e rastreio de evasão fiscal. Muitas das pessoas que se intitulam "consultores imobiliários" terminaram a formação há umas semanas. Trate a senioridade e o histórico como o seu filtro principal, não os títulos profissionais.

30. O conflito deles ao representar os dois lados

Se o agente que lhe mostra o imóvel é o angariador, pergunte explicitamente: "Está a representar-me a mim ou ao vendedor?". A resposta honesta é "o vendedor". Alguns agentes vão tentar disfarçar com "represento a transação" ou "sou neutro". Não existe tal coisa. Se quer representação, contrate um

agente de compradores independente ou apoie-se inteiramente no seu advogado para a estratégia comercial.

Como Usar Agentes Eficazmente

A conclusão não é que os agentes são inúteis — longe disso. Os agentes são um canal essencial para o mercado português. Apenas não são consultores, e não os deve tratar como tal.

- Trate os agentes como fontes de informação filtradas. Cruze tudo o que dizem com registos públicos, vizinhos e pelo menos um outro profissional independente.
 - Verifique tudo: licença AMI, área, situação do condomínio, estado do AL, dívidas sobre o imóvel, licença para ampliações e piscinas.
 - Saia da pressão. Se a situação parecer apressada, abrande-a. As oportunidades reais toleram diligência.
 - Use vários agentes em paralelo. Dê briefing a duas ou três agências sobre o seu alvo, não dê exclusividade, e observe o que cada uma lhe mostra. As diferenças são reveladoras.
 - Seja educado e profissional. A rede de agentes é pequena, e uma reputação de respeito e decisão é um ativo que abre portas ao longo do tempo.
-

Quando Usar um Agente de Compradores Independente

Um agente de compradores (por vezes chamado buyer's broker ou "agente de compra") é pago por si, não pelo vendedor, e está contratualmente comprometido com os seus interesses. O papel está bem estabelecido no Reino Unido e EUA, e está a crescer rapidamente em Portugal — sobretudo entre compradores internacionais, clientes UHNW e investidores que operam remotamente.

Estruturas de honorários típicas em 2026: 1%–2,5% do preço de compra para residencial padrão, ou honorários fixos de €5.000–€20.000; retenções de €2.500–€10.000 adiantadas, normalmente abatidas ao success fee; escala variável para ultra-luxo (€5M+).

Quando o custo faz sentido: está a comprar remotamente, acima de €750.000, num nicho onde o off-market importa (Douro, Comporta, Algarve prime), sem português fluente, ou simplesmente quer um único consultor a gerir agentes, advogados, peritos e bancos em seu nome.

Como encontrar um bom: confirme a licença AMI, peça transações recentes referenciáveis, insista numa estrutura de honorários alinhada com poupanças (não com o preço bruto), e — sobretudo — obtenha confirmação escrita de que não aceitam comissões, retornos ou comissões de angariação de agências angariadoras, advogados, corretores de crédito ou de qualquer outra pessoa no negócio. Atenção aos "agentes de compradores" que afinal são angariadores rebatizados pagos pelo vendedor. Se o vendedor é que paga, não é o seu agente de compradores.

Ferramentas de Verificação

Um pequeno conjunto de ferramentas que pode usar por si próprio:

- **Verificação da licença AMI:** www.impic.pt — "Verificar número AMI". Confirma que a agência existe, está licenciada e tem seguro de responsabilidade civil em vigor.
- **Conservatória do Registo Predial:** certidão permanente do registo predial, requisitável online em predialonline.pt com a identificação do imóvel. Mostra propriedade, hipotecas e ónus legais.
- **Registo fiscal:** caderneta predial urbana, descarregável a partir do Portal das Finanças. Mostra a descrição fiscal oficial, áreas e VPT (valor patrimonial tributário).
- **Urbanismo:** licença de utilização e quaisquer constrangimentos de planeamento, disponíveis na câmara municipal local. Crítico para verificar se o construído corresponde ao aprovado.
- **Registo de AL:** RNAL (Registo Nacional de Alojamento Local), pesquisável online pelo número de licença.
- **Atas de condomínio:** actas das assembleias dos últimos três anos, mais contas correntes e fundo de reserva — peça ao vendedor através do agente.
- **Avaliação independente:** um perito avaliador ou uma avaliação bancária custa entre €250 e €700 e é o controlo objetivo mais forte sobre o preço.
- **Compras com vários agentes:** dê briefing a duas ou três agências e a um agente de compradores independente em paralelo — as diferenças no que mostram e no que dizem são, por si só, uma fonte de dados.

Diferenças Culturais para Compradores Estrangeiros

A cultura negocial portuguesa é diferente do estilo alemão, holandês ou americano a que a maioria dos compradores internacionais está habituada.

- **Ritmo:** relaxado no início, depois firme. As visitas iniciais são calorosas; as conversas de fecho podem tornar-se inesperadamente duras. Não confunda a simpatia inicial com flexibilidade.
- **Comunicação indireta:** um "vamos ver" ou "deixe-me falar com o vendedor" significa frequentemente não. Leia nas entrelinhas.
- **"Preço simpático" vs. "preço justo":** o "preço simpático" de um vendedor português não é valor de mercado, é o número que o faz sentir-se respeitado. Negociar sem reconhecer essa camada emocional pode estagnar um negócio que os números fechariam.
- **Agências familiares vs. franchises internacionais:** as casas familiares têm muitas vezes conhecimento local mais profundo e redes mais discretas; as franchises internacionais (Remax, Century 21, Engel & Völkers, Sotheby's, Knight Frank, BHHS) trazem processos padronizados, equipa que fala inglês e marketing mais alargado. Ambos os modelos funcionam; ambos falham, cada um à sua maneira.
- **Construir confiança leva tempo:** as relações desbloqueiam stock off-market e flexibilidade de preço. Os compradores que correm melhor em Portugal tratam agentes e vendedores como

contrapartes de longo prazo, não como adversários de uma única transação.

Táticas Práticas: Como Negociar Melhor

Um pequeno conjunto de táticas que funcionam consistentemente no mercado português:

- **Várias visitas a horas diferentes.** Manhã, noite, fim de semana. Vê o imóvel, os vizinhos, o ruído, a luz e o ritmo do edifício.
- **Pergunte diretamente ao agente:** "Qual é o verdadeiro preço de reserva?" ou "Se eu oferecesse X, o vendedor consideraria a sério?". Os agentes honestos respondem; os desonestos revelam-se.
- **Saia, e faça-o a sério.** Faça uma proposta firme com prazo de 48 a 72 horas, e vá-se embora. Uma percentagem significativa das vezes, o agente liga de volta em poucos dias. Isto só funciona se estiver genuinamente disposto a sair; blefar é transparente.
- **Contrapropor sempre, nunca aceitar a primeira contraproposta.** A primeira contraproposta do vendedor raramente é a última posição. Mesmo um pequeno movimento adicional (1% a 2%) costuma puxar mais qualquer coisa.
- **Use o silêncio.** Depois de fazer uma proposta, pare de falar. A negociação portuguesa tem espaço para pausas, e o agente preenche-as muitas vezes com informação que pode usar.
- **Desacople preço de condições.** Se o vendedor não cede no preço, pressione na data de escritura, móveis e equipamento, dimensão do sinal, transferência da licença de AL, ou janela mais longa entre CPCV e escritura. Muitos vendedores trocam condições que não valorizam por um preço que valorizam.
- **Ancore com comparáveis e estado.** Uma negociação ancorada em três pontos concretos — vendas recentes, reparações urgentes e tempo no mercado — é muito mais difícil de o agente descartar do que uma proposta baseada em sentimentos.

O Que os Bons Agentes Efetivamente Lhe Dizem

Alguns agentes são excelentes. O mercado está cheio de profissionais que tratam a sua atividade como um negócio de reputação de longo prazo e agem em conformidade. Vale a pena conhecê-los. Sinais de que está com um:

- Apresentam pontos negativos sem que se lhes peça. "A cozinha é pequena para o preço, e o edifício tem obras de manutenção de elevador para o ano."
- Dizem-lhe quando um imóvel não é certo para si. "Sinceramente, com o que descreveu, este não é o indicado. Deixe-me mostrar-lhe outra coisa."
- Recusam-se a mostrar ou listar imóveis sobreavaliados. Um agente sério que recusa um mandato porque o vendedor é irrealista é um sinal raro e fiável.
- Têm um histórico verificável — transações fechadas, referências nomeadas, anos no mesmo mercado.

- São precisos na documentação. Sabem o número exato do registo, a área exata, o histórico de licenciamento, e entregam-lhe cópias sem que se peça.
 - Não são os mais barulhentos da sala. Os melhores agentes portugueses tendem a ser tranquilos e discretos. Espetáculo e pressão sinalizam frequentemente o oposto.
-

Perspetivas do Setor 2026

Algumas tendências estruturais que moldam o modo como os agentes vão operar nos próximos anos:

- **Consolidação.** As grandes franchises continuam a tomar quota às boutiques independentes na revenda de massa. As boutiques reposicionam-se para o segmento alto, onde serviço e discrição continuam a comandar honorários premium.
 - **Mediação tech-enabled.** A economia pura iBuyer tem tido dificuldades cá, mas a digitalização do onboarding, avaliações por IA e fluxos integrados de crédito e notariado estão presentes e a crescer.
 - **Anúncios de honorário fixo.** Um conjunto pequeno mas crescente de agências oferece anúncios a honorário fixo (€2.000–€6.000) em vez de comissões percentuais. Os compradores não beneficiam diretamente, mas a pressão de preço sobre o padrão de 5% finalmente aparece.
 - **Fiscalização AL e AML mais apertada.** O regulamento da UE de 20 de maio de 2026 sobre arrendamento de curta duração e as regras AML pós-2024 estão a apertar as práticas de mercado cinzento, tanto em rendimentos de AL como em transações não declaradas. Espere agentes mais cautelosos sobre o que põem por escrito.
 - **Representação do lado do comprador a crescer.** Quase invisível em Portugal há uma década, está agora bem implantada nos segmentos internacional e de luxo, e a estender-se lentamente à revenda de médio mercado.
-

FAQs

É normal o agente pedir-me documento de identificação e NIF antes de me mostrar um imóvel?
Sim. As regras anti-branqueamento (AML) exigem que as agências identifiquem os clientes antes de visitas e propostas sérias. É legítimo e deve esperar isso. O que não é legítimo é a agência reter ou partilhar esses dados para lá da transação.

Posso negociar a comissão do agente enquanto comprador? Indiretamente, sim. Como a comissão está embutida no preço, negocia-a negociando o preço. Alguns compradores pedem ao agente para "devolver" parte da comissão via redução de preço; isto funciona ocasionalmente em anúncios estagnados em que o agente tem mais a perder em não fechar do que em cortar honorários.

O que acontece se o agente não estiver licenciado? Tem recurso jurídico muito limitado e o seguro obrigatório de responsabilidade civil da agência não o protege. Verifique sempre o número AMI em www.impic.pt antes de assinar fosse o que for.

Devo assinar um contrato exclusivo de comprador? Apenas com um verdadeiro agente de compradores independente que seja pago por si, com âmbito claramente definido, honorário definido, área de pesquisa definida e prazo definido (tipicamente três a seis meses). Nunca assine documentação exclusiva de comprador com uma agência angariadora.

O agente é obrigado a divulgar defeitos? A lei portuguesa exige que o agente preste informação rigorosa sobre as características do imóvel, preço e condições de pagamento, e o vendedor está vinculado pela garantia legal contra vícios ocultos até cinco anos após a escritura. Na prática, a aplicação é difícil e lenta. Não confie na garantia legal como substituto da diligência.

Qual a diferença entre um agente e um "consultor imobiliário"? Em português, "consultor imobiliário" ou "agente imobiliário" refere-se geralmente à pessoa individual, enquanto a "mediadora imobiliária" ou "agência" é a entidade legal titular da licença AMI. A licença pertence à agência, não à pessoa. Por isso é que se verifica a agência no IMPIC.

Se encontrar um imóvel sozinho, consigo evitar a comissão? Não. Se o imóvel está em mediação por uma agência ao abrigo de um contrato de mediação válido, o vendedor deve à agência a comissão quer o comprador tenha sido apresentado por ela ou não, e o preço reflete isso. A única forma de evitar inteiramente a camada do agente é comprar estritamente off-market através de venda particular direta — possível, mas raro, e não o isenta de nenhuma das restantes diligências acima.

Como é que tudo isto se compara com comprar no Reino Unido, Alemanha ou EUA? Portugal tem regulação mais leve em torno dos agentes do que o Reino Unido ou a Alemanha, não tem MLS como os EUA, tem obrigações de divulgação mais permissivas e maior aceitação confortável da dupla representação. O lado positivo é um mercado mais relacional. O lado negativo é que a diligência recai inteiramente sobre o comprador.

Conclusão

Os agentes imobiliários portugueses não são seus inimigos, e a maioria não age de má-fé. Estão simplesmente a desempenhar um papel estruturalmente alinhado com o vendedor num mercado de regulação leve, sem MLS e com uma cultura de indireção educada. Se entra no mercado português à espera que o seu agente seja o seu consultor, vai pagar a mais e vai falhar coisas. Se entrar percebendo exatamente para quem trabalham, quanto recebem, o que dizem e o que não dizem, e que ferramentas tem para verificar as lacunas — pode usá-los eficazmente, e um pequeno número, os bons, vão tornar-se aliados de longo prazo genuinamente valiosos.

A maior decisão individual que pode tomar como comprador é contratar apoio profissional independente — o seu próprio advogado no mínimo, e um agente de compradores independente para compras de maior valor ou remotas. Tudo o resto decorre daí.

Leitura relacionada

- **Erros a evitar ao comprar imóvel em Portugal** — o companheiro mais alargado dos 30-erros deste guia.
 - **Guia para o comprador avesso ao risco** — as sete categorias de risco numa compra portuguesa e quanto custa mitigar cada uma.
 - **Comprar imóvel em Portugal sem estar no país** — gestão de agentes quando não pode voar para cada visita.
 - **Quando comprar imóvel em Portugal não faz sentido** — doze cenários onde a resposta certa é afastar-se totalmente do agente.
 - **Erros a evitar ao vender imóvel em Portugal** — as mesmas dinâmicas do outro lado, úteis para quando eventualmente sair.
-

Como a 2nd Haus pode ajudar

Devemos ser honestos sobre a nossa própria posição comercial. **A 2nd Haus é, em termos formais, também um tipo de agente** — um intermediário licenciado pelo AMI, regulado pelo IMPIC, a operar no mesmo quadro legal que todas as firmas descritas acima. A diferença é estrutural: trabalhamos do lado do comprador, com um honorário transparente que paga (1%–2% do preço, ou um retainer fixo), e contratualmente não aceitamos comissões, comissões de angariação ou retornos de vendedores, agências angariadoras, bancos, advogados ou de qualquer outra pessoa na transação. Esse alinhamento é a proposta inteira.

O que isto significa na prática:

- **Consultoria independente:** pesquisamos o mercado todo com base no seu briefing, incluindo imóveis de agências concorrentes e stock off-market.
- **Diligência documentada:** titulação, urbanismo, estado do AL, histórico de condomínio, vistoria técnica — por escrito, com fontes, e revistos antes de assinar um CPCV.
- **Negociação do seu lado:** negociamos contra o angariador, sobre o preço de reserva do vendedor, não em direção ao preço pedido.
- **Um consultor, fim a fim:** agentes, advogados, peritos, banqueiros e o notário coordenados através de um único ponto de contacto.

Se quiser discutir uma pesquisa específica, um CPCV em curso sob pressão, ou um imóvel que já tenha selecionado, fazemos uma consulta inicial paga (€250, abatidos a qualquer mandato subsequente) e mandatos completos do lado do comprador a partir daí.

Fontes

Primárias

- IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção) — verificação de licença AMI: <https://www.impic.pt>
- DL n.º 76/2024, de 23 de outubro — quadro do Alojamento Local: [Diário da República](#)
- Regulamento UE 2024/1028 — recolha de dados de arrendamento de curta duração, aplica-se a partir de 20 de maio de 2026: [EUR-Lex](#)
- INE — Estatísticas de Preços da Habitação (medianas nacional e regionais 2025): www.ine.pt

Leitura adicional

- Notícias Idealista Portugal — análises de custos do comprador 2026: [idealista.pt/news](https://www.idealista.pt/news)
- Antas da Cunha Ecija — comentário ao DL 76/2024 sobre transmissibilidade de AL e revogação da CEAL

Última atualização: 15 de maio de 2026. Verificado face a CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Este guia é informativo e não constitui aconselhamento jurídico, fiscal ou de investimento. Consulte sempre um advogado português independente e o seu próprio consultor fiscal antes de assinar um CPCV ou escritura.