

---

# Immobilienbesitz und -verwaltung ohne Aufwand

Eigentümer, die ihre persönliche Beteiligung an der  
Verwaltung minimieren

- **TL;DR:** Wirklich aufwandsfrei (unter zwei Eigentümerstunden pro Monat) heißt langfristige Vermietung oder Branded Residence — kein Alojamento Local, was auch immer der Betreiber verspricht.
- **TL;DR:** AL mit Full-Service-Verwaltung kostet Sie 18 %–28 % des Nettoertrags *zuzüglich* 5–15 Eigentümerentscheidungen pro Monat in der Saison. Langfristige Vermietung kostet 5 %–10 % der Miete und eine Handvoll Entscheidungen pro Jahr.
- **TL;DR:** Die Steuervertretung kostet **150 €–400 €/Jahr** und ist **nur für Nicht-Gebietsansässige außerhalb von EU/EWR verpflichtend** (Vereinigtes Königreich, USA, Kanada, Schweiz usw.). EU-/EWR-Gebietsansässige benötigen keine.

#### Kennzahl — typische Verwaltungskosten als Anteil am Ertrag (Portugal 2026)

- **AL mit Full-Service-Verwaltung: 18 %–28 % des Nettoertrags** (nach Plattformgebühren), Premium-Resort-Betreiber bis zu 30 %–35 %.
- **Langfristige Wohnraummiete (NRAU): 5 %–10 % der Monatsmiete**, oft 8 %, plus eine Monatsmietprovision für die Vermittlung neuer Mietverhältnisse.

Die Lücke zwischen diesen beiden Zahlen ist genau das, worüber das Marketing rund um „passives Einkommen“ stillschweigend nicht spricht.

## I. Einleitung: die Fantasie vom „Kaufen und Vergessen“

Jede Broschüre einer Küstenvilla, jedes Verkaufsdeck einer Branded Residence, jeder Full-Service-AL-Betreiber verkauft dieselbe Idee: Kaufen Sie den Vermögenswert, geben Sie uns die Schlüssel, kassieren Sie den Scheck. *Kaufen und vergessen*. Das ist eine der konsistentesten falsch verkauften Ideen im portugiesischen Immobilienmarkt.

Dieser Leitfaden ist käuferseitig. Er definiert, was „aufwandsfrei“ tatsächlich bedeutet, und ordnet dann Eigentumsstrategien danach, wie nahe sie dem kommen — und wie viel Sie (in Geld oder Zeit) für die Lücke bezahlen. Die ehrliche Antwort lautet, dass nur sehr wenige Konfigurationen Sie unter zwei Eigentümerstunden pro Monat halten. Die meisten Eigentumsmodelle, die das versprechen, verkaufen etwas anderes.

Wer wirklich von Aufwandsfreiheit profitiert:

- Eigentümer, die im Ausland leben und Gewissheit über Rendite stellen.
- Eigentümer mit mehreren Vermögenswerten oder einem Vollzeitjob, der keine Poolalarne um 23 Uhr verträgt.
- Ruheständler, die wollen, dass die Immobilie ein Zuhause ist, kein Projekt.

Wer es romantisiert und es nicht sollte:

- Renditejäger, die meinen, AL mit Full-Service-Verwaltung ersetze Engagement. Tut es nicht.

- Erstinvestoren, die die versteckten Eigentümerzeitkosten eines Modells mit hohem Gästedurchsatz nicht eingepreist haben.
- Käufer, die eine Branded Residence wegen der Broschüre statt wegen der Betreiberökonomie wählen.

Für diesen Leitfaden bedeutet „aufwandsfrei“ eine messbare Schwelle:

**Weniger als zwei Stunden Eigentümerzeit pro Monat, im Jahresdurchschnitt — einschließlich E-Mails, Anrufen, Freigaben, Banking, Steuervorbereitung und Ausnahmebehandlung.**

Das sind rund 24 Stunden im Jahr. Eigentümer, die AL ohne diese Disziplin betreiben, berichten routinemäßig 10–30 Stunden pro Monat in der Saison, mit Spitzen über 60, wenn etwas schief läuft. Die Kosten, unter dieser Linie zu bleiben, sind der Preis, sich diese Stunden zurückzukaufen.

## 2. Die fünf Verwaltungsebenen

Ein aufwandsfreies Setup ist selten ein einzelner Vertrag. Es ist ein Stapel. Die meisten Eigentümer kaufen auf einer Ebene zu wenig ein und entdecken die Lücke, wenn etwas ausfällt.

**Ebene 1 — Concierge / Hausmeister.** Verwahrt Schlüssel, begeht die Immobilie, öffnet Post, lässt Handwerker ein, lässt Wasserhähne laufen, damit Dichtungen nicht austrocknen, prüft den Pool nach einem Sturm. Kosten: **80 €–250 €/Monat.**

**Ebene 2 — Instandhaltung.** Pool, Garten, Reinigung, Grundreinigungen, Reparaturen, Wartung von Alarm und CCTV. À la carte oder im Paket eingekauft.

| Leistung                                 | Typische Monatskosten 2026 |
|--|----------------------------|
| Poolservice (wöchentlich)                | 80 €–200 €                 |
| Poolstrom (Pumpe/Filtration)             | 30 €–50 €                  |
| Gärtner (klein)                          | 60 €–120 €                 |
| Gärtner (mittlere Villa)                 | 150 €–250 €                |
| Reinigungskraft, stundenweise            | 15 €–20 €/Stunde           |
| Schädlingsbekämpfung (jährlich umgelegt) | 15 €–30 €                  |
| Alarmüberwachung                         | 25 €–50 €                  |

Eine mittlere Algarve-Villa mit Pool und Garten verschlingt **200 €–300 €/Monat allein für draußen.**

**Ebene 3 — Vermietungsverwaltung.** Nur relevant, wenn Sie vermieten.

| Vermietungsmodell                 | Typische Provision 2026                                      |
|-----------------------------------|--|
| Langfristige Wohnraummiete (NRAU) | 5 %–10 % der Monatsmiete, oft 8 % + eine Monatsmietprovision |
| Mittelfristig (3–11 Monate)       | 10 %–15 % der Miete  |
| AL Full-Service, Stadtwohnung     | 18 %–25 % des Nettoertrags                                   |
| AL Full-Service, Villa / Resort   | 20 %–28 % des Nettoertrags                                   |
| Premium-AL mit Full-Concierge     | bis zu 30 %–35 % des Nettoertrags                            |

Plattformgebühren werden *oben abgezogen*. Die Airbnb-Servicegebühren für Gastgeber in Portugal liegen bei rund 14 %–16 % des Buchungszwischenbetrags; Booking.com bewegt sich bei 15 %–18 % Provision. Fragen Sie immer, ob die Provision des Verwalters auf den **Brutto-** oder **\*\*Netto-nach-Plattform-\*\***Betrag berechnet wird — die Differenz auf ein Jahr mit 90.000 € Ertrag beträgt über 2.000 €.

**Ebene 4 — Administrativ.** Die Papierebene, die abwesende Eigentümer unterschätzen: Lastschriften, IMI/AIMI-Zahlung, Briefe der Finanças auf Portugiesisch, Versicherungserneuerungen, Steuervertretung, Vollmachten für Eigentümerversammlungen, Verwaltung der Konto-Dormanz. Kosten: **30 €–80 €/Monat** für Basis, **100 €–150 €/Monat** für aktiv.

**Ebene 5 — Strategisch.** Jahresreview, Capex-Planung, Refinanzierung, Steuerstruktur-Review. Üblicherweise 500 €–2.500 € pro Jahr oder im mehrjährigen Buyer's-Agent-Mandat enthalten.

### 3. Auswahl einer Immobilienverwaltungsgesellschaft

Der Markt hat seit 2019 an Reife gewonnen, aber die Qualität ist uneinheitlich und die Provisionsätze korrelieren nicht sauber mit dem Service. Die Fragen, die tatsächlich Ergebnisse vorhersagen:

**Lokale oder internationale Plattform?** „Hands-off Europe“-Plattformen (Airnest, Sweetinn, Le Collectionist) vergeben fast immer an einen portugiesischen Betreiber unter. Sie zahlen 25 %–30 % für das, was ein lokaler Anbieter zu 18 % liefert. Marke und Tech vs. Marge — wählen Sie eins.

**Spezialist oder Generalist?** Ein Resort-Spezialist kennt die Dynamiken der Mietpool, die architektonischen Einschränkungen und die akkreditierten Handwerker innerhalb von Quinta do Lago, Vilamoura oder Vale do Lobo. Ein Generalist außerhalb der Resort-Tore ist meist völlig in Ordnung und günstiger.

**Eigenes Personal oder Subunternehmer?** Fragen Sie direkt: „Stehen Ihre Reiniger, Pooltechniker und Gärtner auf Ihrer Gehaltsliste oder sind sie extern?“ Eigenes Personal liefert Verantwortlichkeit zu höheren Kosten. Subunternehmernetzwerke sind flexibel, aber der Anreiz des Verwalters ist, den günstigen Lieferanten zu halten, nicht den langsamen zu ersetzen.

**Tech-Plattform.** Im Jahr 2026 gibt Ihnen ein glaubwürdiger Betreiber ein Eigentümerportal, monatliche Abrechnungen mit Aufschlüsselung der Plattformgebühren, fotografische Belege für jeden

Turnover, ein digitales Vorfallsprotokoll, dynamische Preisintegration (PriceLabs, Wheelhouse, Beyond) und Smart-Lock-Integration. „Wir schicken Ihnen ein PDF pro Quartal" ist eine Operation von 2014.

**Referenzen und Versicherung.** Fragen Sie nach drei Kontakten aktueller Eigentümer und rufen Sie sie an. Bestätigen Sie eine Berufshaftpflicht (100 k €–500 k € Mindestdeckung) und dass Kundengelder auf einem *separierten* Konto gehalten werden. Betreiber, die eines davon ablehnen, sind ein Warnsignal.

**Tätigkeitshistorie.** Ein Minimum von fünf Jahren filtert fragile Betreiber heraus. Wer den COVID-Einbruch und das *Mais Habitação*-Einfrieren von 2023 überstanden hat, ist strukturell solide.

---

## 4. Top-Betreiber nach Region (2026)

Indikative Namen mit nachhaltigen Erfolgsbilanzen. Der Markt verschiebt sich; prüfen Sie den aktuellen Stand vor der Unterzeichnung.

**Zentrale Algarve — Vilamoura, Vale do Lobo, Quinta do Lago.** *Clube da Quinta* (offizieller Arm von Quinta do Lago, tiefe Resort-Integration), *Five Star Vilamoura*, *Clever Details* (Vilamoura, ~160 Objekte, 15+ Jahre), *Revigorate* (zentrale Algarve, 20+ Jahre).

**Westliche Algarve — Carvoeiro, Lagoa, Lagos.** *Carvoeiro Villa Holidays*, *Diamond Properties Algarve* (detaillierte Quartalsabrechnungen), *Lagos Homes*, *Vilalaia*, *Azul Properties*.

**Östliche Algarve — Tavira, Olhão.** Dünner Spezialmarkt; *Tagus Property* ist der etablierte Name in Tavira.

**Lissabon urban.** Neue AL-Registrierungen bleiben in den meisten zentralen Gemeinden seit dem Containment-Update vom Dezember 2025 faktisch geschlossen. Professionelle Verwalter haben sich auf bestehendes AL-Inventar plus Mittelfristmandate (30 Tage bis 11 Monate) und Langfristmandate umorientiert. Priorisieren Sie Betreiber, die Ihre Immobilie zwischen AL und Mittelfristmiete umschalten können, wenn sich die kommunalen Regeln weiterentwickeln.

**Porto.** Kleinere Betreiber, häufig Gründer aus dem Gastgewerbe. Provisionen 18 %–25 % bei AL, 8 %–10 % bei Langfristmiete. Apartments im historischen Zentrum benötigen Betreiber mit eigener Instandhaltungsscrew — die Verfügbarkeit von Handwerkern ist schlecht.

**Madeira und Comporta.** AL-Betreiber auf Madeira konzentrieren sich auf Funchal und Calheta bei 20 %–25 %. Comporta ist ein kleiner Premium-Markt; Objekte werden oft vom Bauträger oder von einer Boutique zu 25 %+ bei AL verwaltet.

---

## 5. Beispiele für Jahreskosten

### Beispiel A – Bescheidene 2-Zimmer-Wohnung in Carvoeiro, keine Vermietung

| Position  | Jahreskosten   |
|---|----------------|
| Concierge (leicht, monatlicher Besuch)            | 1.500 €        |
| Reinigung (~10 Reinigungen/Jahr für Eigennutzung) | 600 €          |
| Hausgeld  | 1.200 €        |
| IMI   | 450 €          |
| Multi-Risiken-Versicherung (Leerstandszusatz)     | 450 €          |
| Steuervertretung + Steuerberater                  | 450 €          |
| Grundgebühren Versorger                           | 600 €          |
| Reparaturreserve                                  | 600 €          |
| <b>Summe</b>                                      | <b>5.850 €</b> |

### Beispiel B – 4-Zimmer-Villa Lagos, AL im Sommer + Eigennutzung im Winter

| Position   | Jahreskosten    |
|--|-----------------|
| AL-Verwaltungsprovision (22 % auf 90 k € Ertrag) | 19.800 €        |
| Poolservice                                      | 1.800 €         |
| Gartenservice                                    | 2.400 €         |
| Wäsche und Verbrauchsmaterial                    | 3.000 €         |
| Instandhaltungsreserve                           | 3.000 €         |
| IMI  | 1.400 €         |
| Versicherung (AL-bewertet)                       | 900 €           |
| Steuervertretung + Steuerberater                 | 1.200 €         |
| <b>Verwaltungsausgaben gesamt</b>                | <b>33.500 €</b> |

## Beispiel C – Villa in Quinta do Lago, Eigentümer 2 Monate / AL den Rest

| Position  | Jahreskosten    |
|---|-----------------|
| Resort-Verwaltungsprovision (24 % auf 180 k € Ertrag) | 43.200 €        |
| Pool, Garten, Außenanlagen                            | 6.000 €         |
| Wäsche, Verbrauchsmaterial, Bruchschäden              | 5.000 €         |
| Conciierge während Eigentümeraufenthalt               | 2.500 €         |
| Instandhaltungsreserve                                | 4.000 €         |
| IMI + AIMI  | 4.500 €         |
| Versicherung  | 1.800 €         |
| Steuervertretung + Steuerberater + Strategie-Review   | 3.000 €         |
| <b>Summe</b>  | <b>70.000 €</b> |

Diese Zahlen wirken groß. Der Vergleichswert ist die Eigentümerzeit. Bei einer fiktiven Bewertung von 100 €/Stunde sind 25 Stunden pro Monat Selbstverwaltung 30.000 € Opportunitätskosten pro Jahr – bevor die Belastung des Lebensstils dazukommt.

## 6. Smart-Home-Technik für abwesende Eigentümer

Die ehrliche Ein-Absatz-Version: Die ROI-stärkste Kategorie ist **Hauswasser-Leckerkennung mit automatischer Absperrung** (Flo by Moen, StreamLabs, Flume 2), ergänzt durch Punktsensoren an jeder Wasserstelle (Aqara, Shelly). Ein geplatzter Flexischlauch unter der Küchenspüle, zwei Wochen unentdeckt, verursacht in steingefliesten Villen regelmäßig fünfstellige Schäden – ein Hardware-Stapel für 300 €–800 € amortisiert sich beim ersten Mal. Ergänzen Sie ein Smart Lock, das automatisch Zugangscodes für Gäste generiert (Igloohome funktioniert ohne WLAN, nützlich in Algarve-Villen mit lückenhaftem Empfang; Nuki integriert sich mit Airbnb und Booking.com); ausschließlich Außenkameras (Innenkameras in Gästezonen verletzen die portugiesischen AL-Regeln und die DSGVO – Bußgelder und Plattform-Delisting folgen); ein Smart-Thermostat (Tado, Nest), um Feuchtigkeit im Winterleerstand fernzuhalten; und einen Solarwechselrichter-Alarm, falls Sie PV haben. Bündeln Sie Benachrichtigungen über Home Assistant oder SmartThings, damit Sie oder Ihr Verwalter einen einzigen Alarmstrom statt sieben Apps erhalten.

## 7. Versicherung für Objekte mit abwesendem Eigentümer

Portugiesische Standard-Multi-Risiko-Policen gehen davon aus, dass die Immobilie bewohnt ist. Die meisten Versicherer definieren „unbewohnt“ nach **30 oder 60 aufeinanderfolgenden Tagen** Leerstand; danach können Ansprüche wegen Wasserschäden, Diebstahl und Vandalismus abgelehnt werden, sofern kein Leerstandszusatz besteht.

Wichtige Punkte 2026:

- Leerstandszusätze erhöhen die Prämie typischerweise um **15 %–30 %**. Policen für vollständig leerstehende Objekte liegen **50 %–60 %** über dem Standard.
- AL-bewertete Policen sind verpflichtend, wenn die Immobilie im AL-Register steht und an zahlende Gäste vermietet wird. Die normale Multi-Risiko-Police schließt kommerzielle Gästeaktivität aus.
- Achten Sie auf ausdrückliche Deckung von Rohrbrüchen, Sturmschäden, Einbruchdiebstahl (oft reduziert bei Leerstand), Haftpflicht für AL-Gäste, Mietausfall und Inhaltersatz zum „Neuwert“ statt zum Zeitwert.
- Spezialisierte Anbieter (Howden, Schofields, Intasure auf britischer Seite; Tranquilidade, Fidelidade, Zurich Portugal lokal) bieten Ferienhaus-spezifische Produkte.
- Belege fürs Risikomanagement bei der Angebotsstellung — Lecksensoren, Alarm, Smart Locks, dokumentierte Inspektionen — können die Prämie um 5 %–15 % reduzieren.

Eine typische Multi-Risiko-Prämie für eine Villa mit abwesendem Eigentümer an der Algarve liegt bei **600 €–1.500 €/Jahr** für eine Villa von 500 k €–1 M €, vor AL-Zuschlag.

---

## 8. Versorger und Rechnungen auf Autopilot

Die mit Abstand am leichtesten vermeidbare Ursache von Ärger für abwesende Eigentümer ist eine versäumte Rechnung, die zur Versorgungsabschaltung oder zu einer kommunalen Forderung eskaliert.

- **Lastschriftverfahren** über ein portugiesisches Bankkonto für jede Versorgung — Wasser, Strom, Gas, Internet, Hausgeld, IMI.
- **Hausverwalter oder Steuervertreter als Ihre Steuerkorrespondenzadresse** bei Finanças und Câmara Municipal. IMI, AIMI, kommunale AL-Bescheide und Briefe der Finanças laufen dann an jemanden, der in Echtzeit Portugiesisch liest.
- **e-Fatura-Aggregation** unter Ihrer NIF. Validieren Sie Kategorien vor der Frist Anfang März, damit Abzüge korrekt in Ihrer IRS-Erklärung landen.
- **Verwaltung der Konto-Dormanz.** Portugiesische Banken schließen Konten routinemäßig nach 12–24 Monaten ohne Aktivität. Ein vierteljährlicher Dauerauftrag über 1 € auf ein Revolut-/Wise-Unterkonto hält das Konto aktiv. Manche Banken zählen Lastschriften als Aktivität, viele nicht.

- **Stromvertragsreview alle 18–24 Monate.** Der liberalisierte Markt lässt Tarife driften; Wechsel ist kostenlos und digital.
- 

## 9. Steuerliche Compliance für aufwandfreie Eigentümer

### Jährliche Pflichten

- **IMI** — kommunale Grundsteuer, zahlbar in drei Raten (Mai, August, November) für Beträge über 500 €. Lastschrift einrichten.
- **AIMI** — zusätzliches IMI über 600.000 € summiertem VPT pro Person (1,2 M € bei gemeinsam veranlagten Paaren). Grenzsätze **0,7 % / 1,0 % / 1,5 %** über die Stufen (siehe Canonical Facts §6). Ausgestellt Ende August, fällig Ende September.
- **IRS** — Jahreserklärung, April–Juni für das Vorjahr. Nicht-Gebietsansässige erklären nur Einkünfte aus portugiesischer Quelle.
- **Meldung von AL-Einkünften** — Kategorie B bei professioneller Vermietung, Kategorie F bei vereinfachter Vermietung. Plattformen (Airbnb, Booking.com, Vrbo) melden nun unter DAC7 direkt an Finanças, sodass das, was Sie erklären, mit deren Meldung übereinstimmen muss.
- **IVA** — Registrierung wird verpflichtend, wenn der AL-Umsatz die Kleinunternehmensschwelle übersteigt (15.000 € im Jahr 2026 für die teilweise Befreiungsobergrenze), oder optional, um Vorsteuer zu erstatten.

### Steuervertretung

Ein Steuervertreter (*representante fiscal*) ist **für Nicht-Gebietsansässige außerhalb der EU/des EWR verpflichtend**, die eine portugiesische NIF besitzen oder portugiesisches Eigentum halten. 2026 schließt das das Vereinigte Königreich, die USA, Kanada, die Schweiz und alle anderen Nicht-EU-Staaten ein. EU-/EWR-Gebietsansässige und Gebietsansässige in Portugal benötigen **keinen**.

**Kosten: 150 €–400 €/Jahr** für einen eigenständigen Service. Spezialisierte Vertretungsfirmen liegen am unteren Ende; Anwaltskanzleien und große Buchhaltungsfirmen am oberen. Die meisten Steuerberater bündeln die Vertretung gratis mit, wenn Sie sie auch für Ihre IRS-Erklärung beauftragen — meist die bessere Ökonomie, da Nicht-Gebietsansässige ohnehin einen Steuerberater brauchen.

Der Vertreter erhält die Korrespondenz von Finanças und leitet sie weiter. Typischerweise erstellt er Ihre Steuererklärung nicht — das ist Aufgabe des Steuerberaters.

### Kosten des Steuerberaters

- Nicht-Gebietsansässiger, eine Immobilie, keine Vermietung: **250 €–500 €/Jahr**.
  - Nicht-Gebietsansässiger mit AL-Einkünften: **600 €–1.500 €/Jahr** inklusive monatlicher Buchhaltung, IVA-Erklärungen und IRS.
  - Gebietsansässiger Vermieter mit mehreren Objekten oder IVA-Registrierung: **1.500 €–3.000 €/Jahr**.
-

# 10. Langfristige Vermietung: die wirklich aufwandfreie Einkommensstrategie

Wenn das Ziel Einkommen mit minimalem Einsatz ist, schlägt die traditionelle Langfristvermietung (NRAU) AL in jeder Arbeitslast-Metrik außer der Bruttorendite.

| Metrik                      | Langfristig (NRAU)                                    | AL Full-Service                         |
|-----------------------------|---|---|
| Eigentümer-Touchpoints/Jahr | 1–2   | 20–60                                   |
| Verwaltungsgebühr           | 5 %–10 % der Miete                                    | 18 %–28 % des Nettoertrags              |
| Entscheidungen pro Monat    | ~0  | 5–15                                    |
| Wartungsvolumen             | Mieter trägt geringen Verschleiß                      | Hoch — Gästedurchsatz treibt Verschleiß |
| Steuererklärung             | Kategorie F (einfach)                                 | Kategorie B (komplexer), IVA möglich    |
| Leerstandsrisiko            | Niedrig (1 Monat zwischen 5-Jahres-Mietverhältnissen) | 30 %–60 % Nebensaison-Leerstand         |
| Reputationsrisiko           | Niedrig   | Hoch (Bewertungen, Nachbarn)            |
| Bruttorendite               | 4 %–6 %   | 6 %–10 % brutto, oft weniger netto      |

Für einen Eigentümer, der wirklich unter zwei Stunden pro Monat will, gewinnt die Langfristmiete. Ein 5-jähriges Mietverhältnis mit Qualitätsmieter, ein Verwalter bei 8 %, der Verwalter hält Schlüssel und Kopien Ihres Steuervertretermandats — die jährliche Interaktion reduziert sich auf:

- Q1: Termin zur Steuererklärung (1 Stunde)
- Q2: Versicherungsverlängerung per E-Mail (15 Minuten)
- Jahresmitte: Review der Mietindexierung (30 Minuten)
- Q4: Kontenabgleich, Verlängerungsentscheidung (1 Stunde)

Unter 24 Stunden pro Jahr, konstant.

Das fiskalische Bonbon 2026: Die Lei n.º 9-A/2026 (vom 6. März) hat den IRS-Satz auf Mieteinkünfte für moderate Mietverträge auf **10 %** gesenkt ( $\leq 2.300$  €/Monat, Laufzeit  $\geq 3$  Jahre, gültig bis 2029) — von 25 %. Das verringert die Nach-Steuer-Lücke zwischen Langfristmiete und AL spürbar.

## II. Warum AL nicht wirklich aufwandsfrei ist

Selbst mit dem besten Betreiber bei 28 % erzeugt AL strukturell mehr Eigentümer-Involvement als die Langfristmiete:

- **Preisentscheidungen.** Selbst bei automatisiertem Dynamic Pricing werden Sie zur Freigabe von Rabatten, Paketen, MLOS-Änderungen und Saisonpivots befragt.
- **Beschwerdeeskalationen.** Gäste eskalieren an die Plattformen, wenn Verwalter nicht lösen können. Die Plattformen eskalieren an Sie.
- **Verschleiß und Reparaturen.** Gästedurchsatz erzeugt das 3–5-Fache des Verschleißes eines Wohnmieters. Freigabeanfragen stapeln sich.
- **Bewertungen.** Eine 3-Sterne-Bewertung kann die Auslastung zwei Monate lang um 15 % ziehen. Eigentümer wollen bei Antworten mitreden.
- **Betreiber-Risiko.** Ein schlechter Betreiber kann das Bewertungsprofil einer Immobilie in einer Saison ruinieren. Mitten in der Saison zu wechseln ist schmerzhaft.
- **Regulierung.** Das Decreto-Lei 76/2024 (in Kraft seit 1. November 2024) hat den nationalen Rahmen liberalisiert – die CEAL aufgehoben, die fünfjährige Reautorisation gestrichen, das Containment an die Gemeinden delegiert. Die EU-Verordnung 2024/1028 gilt seit dem **20. Mai 2026** und zwingt Plattformen, Registrierungsdaten der Gastgeber zu prüfen und nicht konforme Inserate zu delisten. Abweichungen zwischen Ihrer AL-Nummer, NIF, Adresse und den Inseratsdaten auf Airbnb/Booking/Vrbo lösen automatisches Delisting aus.

Wenn Aufwandsfreiheit die Priorität ist, ist AL das falsche Werkzeug. Wählen Sie Langfristmiete, wählen Sie eine Branded Residence oder wählen Sie reine Eigennutzung mit Concierge.

---

## 12. Branded Residences: das Verkaufsversprechen einordnen

Branded Residences sind Wohnungen oder Villen innerhalb eines Hotel- oder Resortbetriebs, bei denen der Betreiber den Vermögenswert nach hoteltypischen SOPs führt und der Eigentümer an einem Mietpool teilnimmt oder unabhängig vermietet. Der Pitch lautet „wahrhaft passives Eigentum“ – die Realität ist nuancierter.

Pressefreigabe-Rahmung der Betreiber (jede einzelne in der eigenen Kommunikation des Betreibers prüfen, nicht in Berichten Dritter):

- **Pine Cliffs Residences (Albufeira)** – langjähriges Luxusprogramm auf dem Pine-Cliffs-Anwesen der United Investments Portugal; Mietpool vom Resort betrieben. Derzeit das etablierteste Branded-Programm an der Algarve.
- **Anantara Vilamoura Algarve Resort Residences** – von Minor Hotels betrieben; integriertes Mietprogramm. Bestätigen Sie aktuelles Zimmer-/Residenz-Inventar und kommerzielle Betreiberkonditionen über die Investor-Relations-Seite von Minor Hotels.

- **Six Senses Douro Valley** — limitierte Residenzen neben dem bestehenden Betriebshotel.
- **Six Senses Comporta** — Masterplan **angekündigt** (laut Corporate-Pressemitteilung Six Senses: ~70 Keys plus Branded Residences; Resorteröffnung Ziel 2028). Dies ist ein **Forward-Sale-Markt** — Kauf vom Plan, Fertigstellung mehrere Jahre entfernt, Betreiberökonomie noch von den endgültigen Bedingungen des Hotelmanagementvertrags abhängig. Behandeln Sie Marketing-Renditeprojektionen mit Skepsis.
- **Aroeira Collections by Missoni** — Küste von Lissabon, Branded-Residence-Projekt; prüfen Sie den Fertigstellungszeitplan gegen die Offenlegungen des Bauträgers.
- **Marriott Homes & Villas (Quinta do Lago, Vale do Lobo)** — ein *Distributionsprogramm*, keine echte Branded Residence. Die Residenzen sind in Privatbesitz und werden in den Marriott-Listingkanal eingespeist. Der operative Stack ist Ihr unabhängiger Verwalter, nicht Marriott.

Skepsis ist angebracht bei:

- „Wahrhaft passivem“ Marketing bei Programmen, in denen der Betreiber-Split intransparent oder die Mietpool-Beteiligung verpflichtend ist.
- Renditeprojektionen in Hochglanzbroschüren. Die Netto-Mietrendite bei Branded Residences in Portugal landet typischerweise bei **2 %–5 %** nach dem Betreiber-Split — deutlich unter unabhängigem AL, manchmal unter inflationsbereinigter Langfristmiete.
- Behauptungen zur Wiederverkaufliquidity. Der Wiederverkauf branded ist meist besser als Wiederverkauf non-branded prime im selben Resort, aber das Universum qualifizierter Käufer ist kleiner. Wiederverkäufe vom Plan vor Fertigstellung sind besonders dünn.

Das ehrliche Argument für Branded Residences: Vorhersehbarkeit, Markenqualität, Lifestyle-Zugang (Spa, F&B-Guthaben, Clubrechte) und null operative Beteiligung. Das ehrliche Argument dagegen: Sie zahlen einen erheblichen Markenaufschlag beim Einstieg und akzeptieren eine Nettorendite unter 5 % auf einen oft suboptimalen zugrunde liegenden Sachwert.

## 13. Der Jahreskalender des aufwandsfreien Eigentümers

Ein realistischer 12-Monats-Rhythmus für einen Eigentümer, der unter durchschnittlich zwei Stunden/Monat operiert.

**Q1 (Jan–März).** Januar: Frist für die e-Fatura-Validierung. Februar: Versicherungsreview. März: Steuerberater sendet IRS-Entwurf für das Vorjahr; prüfen und freigeben.

**Q2 (Apr–Juni).** IRS-Einreichungsfenster. April: Frühjahrs-Zustandsbericht vom Verwalter; Renovierungen über der 500-€-Eigentümerschwelle freigeben. Mai: erste IMI-Rate.

**Q3 (Juli–Sept).** Hochsaison bei AL — leichter Touch über den Verwalter, wöchentliche Zusammenfassung statt täglicher Check. August: zweite IMI-Rate; AIMI-Bescheid. September: AIMI-Zahlung.

**Q4 (Okt–Dez).** Oktober: Nachsommer-Zustandsbericht. November: dritte IMI-Rate. Dezember: Jahresabschluss-Paket; Budget für das nächste Jahr; freigeben.

Summe: ungefähr 18–22 Stunden/Jahr, wenn nichts kaputtgeht. Ein Notfall fügt 4–8 Stunden hinzu, sollte aber mit dem richtigen Stack selten sein.

---

## 14. Worst-Case-Szenarien und Gegenmaßnahmen

Die vier Ausfallmodi, die den Großteil des Schmerzes für abwesende Eigentümer verursachen:

**Unentdeckter Rohrbruch.** Ausfallkosten: 30.000 €+ in einer Villa mit Steinböden, plus Schimmelsanierung und Versicherungsstreit. Gegenmaßnahme: Hauswasser-Leckdetektor mit Auto-Absperrung, Punktsensoren an jeder Wasserstelle, zweiwöchentliche Inspektion durch Verwalter, Wasserschadensdeckung mit Leerstandszusatz, Hauptwasserabspernung vor längeren Abwesenheiten.

**Unautorisierte AL-Gästeparty.** Ausfallkosten: kommunales Bußgeld, AL-Lizenz gefährdet, Nachbarbeschwerden unter Lärmverordnung. Gegenmaßnahme: Verwalter screent Buchungen (keine Ein-Nacht-Aufenthalte, keine lokalen Ausweise in der Saison, Mindestalter), Lärmsensoren (Minut, NoiseAware) ausschließlich in Wohnbereichen, 24/7-Telefonleitung des Verwalters für Nachbarn.

**Bankkonto wegen Inaktivität geschlossen.** Ausfallkosten: Lastschriften platzen, Versorger werden gekappt, IMI als unbezahlt markiert. Gegenmaßnahme: vierteljährlicher kleiner Dauerauftrag, monatlicher E-Banking-Check, Sekundärkarte bei jedem Versorger hinterlegt.

**Ignorierter Steuerbrief.** Ausfallkosten: Strafe der Finanças von 30 %–100 % des nicht gezahlten Betrags, Zinsen, Vollstreckung. Gegenmaßnahme: Steuervertreter mit Mandat, Scans innerhalb von 5 Werktagen weiterzuleiten, Steuerberater in jedem Finanças-Brief in Kopie, IMI/AIMI/IRS-Termine im Kalender.

---

## 15. Warnsignale beim Verwalter

Unterschreiben Sie nicht mit einem Betreiber, der eines der folgenden Anzeichen zeigt:

- Druck, deren Anwalt, deren Notar, deren Handwerker ohne Alternative zu nutzen.
- Intransparentes Ertragsreporting — keine Aufschlüsselung der Plattformgebühren, kein Ausgabedetail.
- Kein Eigentümerportal im Jahr 2026.
- Langsame Reaktion auf Ihre Vorvertragsfragen (>48 Stunden). Reaktionszeit vor dem Vertrag sagt die Reaktionszeit nach dem Vertrag voraus.
- Zurückhaltung, drei Referenzen aktueller Eigentümer zu teilen.
- Vage Antworten zur Berufshaftpflicht, zu separierten Kundengeldern oder zu internem vs. subkontrahiertem Personal.
- Provision als „brutto“ dargestellt, aber Kleingedrucktes auf netto-nach-Plattform — und keine Transparenz, was nun gilt.
- Lange Mindestkündigungsfrist (>3 Monate) mit erheblichen Ausstiegsgebühren.

- Steuerliche Behandlung, die per Default auf „Wir setzen das in Kategorie F" geht, ohne zu prüfen, ob Sie in Kategorie B oder IVA-registriert sein sollten.
  - Anfragen nach Ihren Anmeldedaten bei Finanças oder NIF. Niemals teilen. Nutzen Sie den formalen AT-Vertretungsmechanismus.
- 

## 16. Durchgerechnete Jahres-G&V — Algarve-Villa für 600.000 €, AL 30 Wochen, Full-Service-Verwaltung

Ein repräsentativer Fall: 3-Zimmer-Villa Algarve, AL-lizenziert, Full-Service-verwaltet.

| Position   | Betrag (€)      |
|--|-----------------|
| <b>Ertrag</b>  |                 |
| Brutto-AL-Ertrag (30 Vermietwochen à 2.500 €)                  | 75.000          |
| Abzüglich Plattformgebühren (~16 %)                            | (12.000)        |
| <b>Nettoertrag (nach Plattform)</b>                            | <b>63.000</b>   |
| <b>Betriebskosten</b>  |                 |
| Verwalterprovision (22 % des Nettoertrags)                     | (13.860)        |
| Poolservice (150 €/Monat)                                      | (1.800)         |
| Gartenservice (180 €/Monat)                                    | (2.160)         |
| Reinigung, Turnover (30 à 120 €)                               | (3.600)         |
| Wäsche, Verbrauch, Bruch                                       | (2.400)         |
| Versorger  | (3.600)         |
| Instandhaltungsreserve (~2 % des Werts, gedeckelt)             | (4.000)         |
| Versicherung (AL-Multi-Risiken)                                | (900)           |
| <b>Betrieb gesamt</b>  | <b>(32.320)</b> |
| <b>Operatives Nettoergebnis</b>                                | <b>30.680</b>   |
| <b>Haltekosten</b>   |                 |
| IMI (~0,4 % des VPT)   | (1.400)         |
| Hausgeld / Resortgebühren                                      | (1.800)         |
| Steuervertretung + Steuerberater                               | (1.200)         |
| Strategie / Beratung   | (500)           |
| <b>Netto-Cashflow vor Steuern</b>                              | <b>25.780</b>   |
| <b>Steuer</b>  |                 |
| Geschätzte IRS Kategorie B, vereinfacht, Nicht-Gebietsansässig | (~5.200)        |
| <b>Netto-Cashflow nach Steuern</b>                             | <b>~20.580</b>  |

Netto-Cash-Rendite auf Anschaffung von 600.000 €: **~3,4 %**, vor Wertsteigerung.

Sensitivitäten:

- Eine Veränderung der Verwalterprovision um 2 Prozentpunkte kostet ~1.260 €/Jahr.

- Eine Auslastungsschwankung von 5 Wochen (25 vs. 30 Wochen) bedeutet  $\pm 10.500$  € brutto,  $\sim \pm 6.500$  € netto.
- Den Leerstandszusatz bei der Versicherung wegzulassen spart 100 €–200 €/Jahr, setzt Sie aber einer 30 k€+-Tailrisiko aus.

Die 3,4 % Nettorendite ist die relevante Zahl für Käufer, die AL mit einer Langfristmiete von 4 %–5 % brutto bei weniger als 24 Eigentümerstunden pro Jahr vergleichen. Arbeitslast-bereinigt verliert AL häufig.

---

## Fazit

Der Markt für aufwandsfreies Eigentum verkauft ein Produkt (eine Villa) und versucht Sie davon zu überzeugen, dass das Betriebsmodell beliebig austauschbar sei. Ist es nicht.

Wenn Ihnen tatsächlich Eigentümerzeit unter zwei Stunden pro Monat wichtig ist, lautet Ihre echte Wahl **Langfristmiete** oder **Branded Residence mit einem glaubwürdigen Betreiber** — nicht Full-Service-AL, das Sie strukturell zurück in den Betrieb zieht, egal wie hoch die Provision ist.

Wenn Ihnen Rendite wichtiger ist als Zeit, kann AL mit Full-Service-Verwaltung funktionieren — aber preisen Sie die Eigentümerstunden ehrlich in Ihre Rendite ein und akzeptieren Sie, dass „passiv“ das falsche Wort ist.

Die diesen Monat wirklich lohnende Entscheidung: Schreiben Sie auf, wie viele Stunden pro Jahr Sie tatsächlich bereit sind, für diesen Vermögenswert aufzuwenden. Liegt diese Zahl unter 25, sind Langfristmiete und Branded die einzigen Wege, die Sie nicht enttäuschen werden.

---

## Weiterführende Lektüre

- **Leitfaden für den passiven Immobilieninvestor** — das sechsstufige Passivitätsspektrum über alle Ertragsstrategien hinweg, einschließlich SIGIs und Fonds.
  - **Traditionelle Langfristvermietung in Portugal** — das NRAU-Regime im Detail, mit dem neuen 10 %-IRS-Satz bei moderaten Mietverträgen.
  - **In die Algarve investieren** — Renditen nach Sub-Region und welche Mikro-Märkte tatsächlich auf AL oder Langfristmiete tragen.
  - **Zweitwohnsitz in Portugal** — der ehrliche Use-Case-A/B/C-Test, ob Besitz das Mieten Ihres Urlaubs schlägt.
  - **Die wahren Kosten einer Immobilie an der Algarve** — Benchmark-Laufende-Kosten über vier ausgearbeitete Beispiele.
-

# Wie 2nd Haus helfen kann

Wir sind eine käuferseitige Beratung: Wir arbeiten für Käufer, niemals für Verkäufer oder Bauträger. Für aufwandsfreies Eigentum bedeutet das:

- **Audit des Betriebsmodells (650 € Festpreis):** Bevor Sie kaufen, modellieren wir Arbeitslast und Rendite für den konkreten Vermögenswert in drei Betriebsmodi (Langfristmiete, Mittelfrist, AL), damit Sie die richtige Struktur ab Tag eins wählen.
- **Verwalterauswahl (im Buyer-Side-Mandat enthalten):** Wir erstellen eine Shortlist von 3–5 Betreibern pro Region, prüfen Referenzen und lesen den Vertrag vor der Unterzeichnung – einschließlich des Kleingedruckten zur Brutto-vs.-Netto-Provision.
- **Übergabe nach Abschluss:** Steuervertreter, Steuerberater, Versicherungsmakler und Verwalter als ein einziger Stack zusammengeschaltet, damit die Immobilie in der Woche der Beurkundung betriebsbereit ist.

Buchen Sie ein 30-minütiges Gespräch: [2ndhaus.pt/consultation](https://2ndhaus.pt/consultation).

---

## Quellen

### Primärquellen

- Decreto-Lei n.º 76/2024 — DR (PDF) — AL-Regulierungsrahmen in Kraft seit 1. November 2024.
- EU-Verordnung 2024/1028 — EUR-Lex — Daten zur Kurzzeitvermietung und Plattforddurchsetzung, gilt seit 20. Mai 2026.
- Lei n.º 9-A/2026, vom 6. März — DR — Wohnbau-Steuerpaket; 10 % IRS bei moderaten Mietverträgen.
- Portal das Finanças — IFICI-FAQ.
- PwC Portugal — Property Taxes 2026 State Budget.
- Banco de Portugal — LTV-, DSTI- und Laufzeitlimits.
- Six Senses Comporta — Betreiber-Pressemitteilung zum Masterplan.

### Betreiberreferenzen (aktuelle Konditionen direkt überprüfen)

- Quinta do Lago / Clube da Quinta — Property Management & Rentals
- Five Star Vilamoura
- Clever Details — Vilamoura
- Diamond Properties Algarve
- Carvoeiro Villa Holidays
- Lagos Homes
- Tagus Property — Tavira
- Marriott Homes & Villas — Quinta-do-Lago-Listings
- Hospitality Design — Aroeira Collections by Missoni

## Weiterführende Lektüre

- Howden — Holiday Home Insurance Portugal
  - Schofields — Holiday Home Insurance Portugal
  - Igloohome — Smart Locks for Short-Term Rentals
  - Nuki — Smart Hosting Service
  - BPA Property — Steuervertretung 2026
  - Portutax — FAQ zur Steuervertretung
- 

*Letzte Aktualisierung: Mai 2026. Geprüft gegen CANONICAL\_FACTS.md am 2026-05-15. Wir aktualisieren diesen Leitfaden vierteljährlich oder immer dann, wenn sich AL-Gesetzgebung, IMI/AIMI-Schwellen oder die kommerziellen Konditionen der Plattformen wesentlich ändern.*

## Möchten Sie einen käuferseitigen Berater für Ihren konkreten Fall?

2nd Haus ist eine käuferseitige Immobilienberatung mit Spezialisierung auf die Algarve. Wir sagen Ihnen, wenn ein Kauf für Sie keinen Sinn ergibt.

[2nd Haus kontaktieren](#)

© 2nd Haus Real Estate · AMI-Lizenz 15284 · Dieser Leitfaden ist allgemeine Information und kein Rechts- oder Steuerberatung. Vor jeder Unterschrift mit eigenen Fachleuten prüfen.