
Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind

Käufer, die häufige Fallstricke vermeiden möchten

TL;DR

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

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

Warum wir diesen Leitfaden geschrieben haben

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

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

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

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

Phase I: Vorkauf

1. Sich verlieben vor der Due Diligence

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

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

2. Den vom Verkäufer empfohlenen Anwalt beauftragen

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

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

3. Die Ingenieursbegutachtung überspringen

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

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

4. Kaufen, ohne im Winter gesehen zu haben

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

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

5. Mündlichen Absprachen vertrauen

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

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

6. NIF und Bankkonto nicht rechtzeitig besorgen

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

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

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

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

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

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

Die fünf Ausnahmen, die Sie auf die Standardskala zurückbringen:

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

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

8. Wechselkurs-Sorglosigkeit

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

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

9. Den falschen Standort für den tatsächlichen Verwendungszweck wählen

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

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

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

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

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

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

Phase 2: Während des Kaufs

11. Den CPCV ohne Anwaltsprüfung unterzeichnen

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

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

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

12. Schwache Anzahlungsklauseln

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

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

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

13. Keine Finanzierungsbedingung (*Cláusula Suspensiva*)

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

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

14. Die Baugenehmigungs-Prüfung versäumen

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

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

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

15. Die Protokolle der Eigentümergemeinschaft überspringen

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

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

16. Die AL-Zulässigkeit bei der Gemeinde nicht prüfen

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

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

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

17. Der Preisvergleich des Maklers Vertrauen

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

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

18. Nur Preis, nicht Konditionen verhandeln

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

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

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

19. Das Risiko des Doppelvertrags unterschätzen

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

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

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

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

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

Phase 3: Beurkundung

21. Geld an das falsche Konto überweisen

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

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

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

22. Die *Escritura* ohne Übersetzer unterzeichnen

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

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

23. Den Steuervertreter vergessen

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

24. Die Falle der Restschuldversicherung

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

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

25. Den Eigentümerwechsel nicht sofort eintragen

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

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

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

Phase 4: Nachkauf

26. Die IMT-Befreiungsanmeldung versäumen

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

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

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

27. Die erste IMI-Frist verpassen

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

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

28. Kein Lastschriftzug für Versorger einrichten

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

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

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

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

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

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

30. Versäumnis, Mieteinnahmen (insbesondere AL) zu erklären

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

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

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

Übergreifende Strategien

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

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

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

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

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

Fünf Fallstudien (anonymisiert)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fazit

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

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

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

Weiterführende Lektüre

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

Wie 2nd Haus helfen kann

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

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

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

Quellen

Primär

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

Ergänzend

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

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

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.