
Fehler, die bei Investitionen an der Algarve zu vermeiden sind

Immobilieninvestoren an der Algarve

TL;DR. Bruttorenditen in Algarve-Broschüren liegen bei 6–8 %. Die ehrliche Nach-Steuer-Cash-on-Cash-Rendite einer fremdfinanzierten AL beträgt in der Regel 2–4 %. Die Lücke von vier Prozentpunkten ist das Thema dieses Leitfadens — 25 spezifische Investorenfehler, vier anonymisierte Desaster-Geschichten und ein Entscheidungsrahmen, den Sie tatsächlich vor der Unterschrift eines CPCV nutzen können.

Schlüsselzahl. Eine Broschüre, die 6,5 % Bruttorendite verspricht, liefert typischerweise 2,5–3,5 % Netto-Cash-on-Cash nach realistischer Auslastung, realen Verwaltungskosten, IMI, AIMI, Mais-Valias amortisiert über die Haltedauer und portugiesischer Steuer auf Einkünfte der Kategorie B. Diese Lücke — *etwa 60 % der Schlagzeile verschwinden zwischen Broschüre und Bankkonto* — ist kein Rundungsfehler. Es ist die gesamte Marge des Investors.

Für wen dieser Leitfaden ist

Sie sind Investor: Sie beabsichtigen, an der Algarve zu kaufen wegen Mieteinnahmen, Wertsteigerung oder beidem. Sie kaufen kein Eigenheim zur Selbstnutzung. Wenn Sie zum Wohnen kaufen, ist das der falsche Leitfaden — siehe *Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind* für die Fallen des Eigennutzers (CPCV-Mechanik, Überweisungsbetrug, fiskalische Vertretung, Anwaltswahl).

Dieser Leitfaden ist die **investorenspezifische Überlagerung**: Fehler, die IRR, Cashflow, Exit-Liquidität oder Nach-Steuer-Renditen schädigen. Wo ein Thema für alle Käufer generisch ist (unabhängiger Anwalt, Anzahlungsgarantien, Regeln zur fiskalischen Vertretung), verweisen wir auf den Stamm-Leitfaden, anstatt es zu wiederholen.

Die Algarve ist ein schöner Markt. Sie ist kein verzeihender Markt. Ein erheblicher Anteil der Investoren, die jedes Jahr einsteigen, bleibt hinter dem eigenen Underwriting zurück, manchmal katastrophal. Sie verwechseln eine starke Makro-Story mit einem garantierten Mikro-Ergebnis. Sie kaufen die Broschüre, nicht das Asset. Lesen Sie sorgfältig und Sie ersparen sich einen sechsstelligen Fehler, bevor Sie ihn machen.

Die 25 investorenspezifischen Fehler

1. Unterschreiben ohne AL-Prüfung auf Gebäude-, Gemeinde- und Stadtebene

Der teuerste Fehler, den ein Investor an der Algarve 2026 machen kann, ist die Unterzeichnung eines CPCV für eine Immobilie, die er als Alojamento Local (AL) betreiben will, ohne vorher zu prüfen, ob eine AL-Lizenz für genau diese Fraktion erteilt und betrieben werden kann.

Es gibt kein algarveweites Moratorium, doch die regulatorische Lage ist hyperlokal und im Wandel. Der Rahmen ist das **DL Nr. 76/2024 vom 23. Oktober** (in Kraft seit 1. November 2024), das Mais Habitação aufgehoben und die Eindämmung an die Gemeinden zurückgegeben hat. Vila Real de Santo António hat angekündigt, AL in Monte Gordo zu begrenzen. Portimão hat öffentlich Quoten rund um Ferragudo erwogen. Eigentümergemeinschaften blockieren neue AL zunehmend per interner Ordnung, auch

wenn die Gemeinde sie zulässt. Ab **20. Mai 2026 verpflichtet die EU-Verordnung 2024/1028** Plattformen, nicht registrierte Inserate automatisch zu entfernen.

Verifizierung heißt drei schriftliche Prüfungen vor Unterschrift: (1) die aktuelle Eindämmungskarte und AL-Ordnung der Gemeinde, (2) die Protokolle und Statuten der Eigentümergemeinschaft der letzten drei Jahre, (3) Bestätigung, dass die konkrete Fraktion eine bestehende AL besitzt oder für eine neue qualifiziert ist. Wer das überspringt, hat schon Strategien gesprengt, die mehr als 40.000 € Saisonumsatz zur Schuldenbedienung brauchten.

2. Optimistische Belegungsprognosen

„85 % Sommerauslastung“ verspricht die Broschüre. Der Algarve-Durchschnitt für Ferienvermietung liegt eher bei 65 %, mit Top-Lagen bei 70–75 %. Broschürenauslastung schließt stillschweigend Sperrzeiten, Eigennutzung, Wartungstage und Übergabelücken aus. Die echte Auslastung – bezahlte Nächte geteilt durch 365 – ist das, was Ihr Konto erlebt.

Realistische Underwriting-Basis 2026 für eine gut geführte Zwei-Zimmer-AL: Algarve Tier 1 65–72 %, Tier 2 50–62 %, Tier 3 (Hinterland, küstenfern) 35–50 %. Wenn das Pro forma des Verkäufers 80 %+ ansetzt, verlangen Sie die Buchungshistorie, nicht die Tabelle.

3. Optimistische ADR-Prognosen

Der durchschnittliche Tagessatz (ADR) ist das zweite Bein des Umsatzhockers und die zweite Stelle, an der Broschüren lügen. Listenpreise sind aspirational. Der erzielte ADR liegt nach Rabatten, Last-Minute-Senkungen, Anreizen für längere Aufenthalte und Channel-Manager-Promotions bei rund 70–85 % des Listen-ADR. Eine mit „280 €/Nacht“ angepriesene Einheit realisiert über ein volles Jahr typischerweise 200–235 €/Nacht.

Verknüpft mit optimistischer Auslastung überschätzt der Broschürenstapel den tatsächlichen Umsatz oft um 30–45 %. In vielen Deals ist das die gesamte Investorenmarge.

4. Neben- und Nebensaison ignorieren

Die Algarve ist nicht die Karibik. Von Mitte November bis Ende Februar sind weite Küstenstreifen – die Touristenmeile Albufeira, Teile Vilamouras außerhalb der Marina, die meisten Resort-Dörfer der Westalgarve – ruhig bis tot. Restaurants schließen. AL-Umsätze brechen auf ein Rinnsal ein.

Ganzjährige Nachfrage konzentriert sich auf Arbeitsstädte mit echter Lokalkultur (Faro, Loulé, Olhão, Zentrum Tavira) und das Goldene Dreieck, wo internationale Residenz Winternachfrage erzeugt. Investoren, die rein touristische Mikromärkte anvisieren, müssen 4–6 Monate mit nahezu null Umsatz einkalkulieren.

5. Verwaltungsgebühren unterschätzen

Das verbreitetste Investorenmodell nutzt 10 % Verwaltung. Marktrealität 2026 für Vollservice-AL-Verwaltung an der Algarve ist **18–28 % des Bruttoumsatzes, plus MwSt., plus Extras**. Boutique-Operatoren verlangen 22–30 %. Premium-Turnkey-Resort-Programme nehmen 35–50 %. Der Unterschied zwischen einem 10%-Modell und einer 22%-Realität entzieht 12 Prozentpunkte vom Brutto zum Netto – häufig die gesamte Nettomarge.

Wer selbst verwaltet, um die Gebühr zu sparen, hat sich einen Job gekauft, kein Investment.

6. Reinigungs-, Wäsche- und Verbrauchskosten vergessen

Reinigung zwischen Gästen kostet 2026 für eine Standard-Zwei-Zimmer-Algarve-Wohnung 30–50 € pro Wechsel. Wäsche und Bettzeug kommen mit 10–20 € dazu. Begrüßungs-Verbrauchsmaterial 5–10 €. Bei 80–120 Wechseln pro Jahr sind das **4.000–10.000 €** Betriebskosten, die in Verkäufer-Proformas selten erfasst werden.

Manchmal getrennt von der Verwaltungsprovision abgerechnet („niedrige Verwaltungs-%, hohe Wechselgebühren“), manchmal gebündelt. Welche Struktur auch immer – addieren Sie alles, bevor Sie irgendeiner Nettoendite glauben.

7. Abnutzung bei AL-Objekten unterschätzen

Ein Langzeitmieter wohnt jahrelang sanft in einer Immobilie. Eine AL beherbergt 100–180 Fremde pro Jahr, jeder rollt Koffer über den Boden, zieht Stühle, lehnt sich auf Sofaarme. Möbel-Lebensdauer in einer stark belegten AL: 5–7 Jahre, nicht 15–20. Matratzen: 4–6 Jahre.

Realistisches Auffrischungsbudget: 3.000–8.000 € pro Jahr amortisiert, plus eine größere Renovierung alle 7–10 Jahre für 15.000–40.000 € je nach Größe. Lassen Sie diese Zeile weg und Sie liquidieren still Kapital, anstatt Rendite zu erzielen.

8. Kauf in gesättigten Zonen

Touristische Sättigung ist heute ein strukturelles, kein künftiges Risiko. Albufeiras Hochhausresorts sind das Lehrbuchbeispiel – Überfüllung treibt Touristen aktiv weg, und eine Flut neuer Kurzzeit-Inserate drückt die Renditen im generischsten Bestand. Wenn jede fünfte Wohnung im Haus auf Airbnb ist, konkurriert man jedes Wochenende über den Preis.

Sättigungsrisiko ist am höchsten in: Albufeiras Touristenmeile-Hochhäusern, generischen 1980er-/90er-Küstenblöcken in Quarteira und Teilen Praia da Rochas, sowie mehreren „AL-Fabrik“-Komplexen, die in der Welle 2018–2022 entstanden. Differenzierter Bestand – Boutique-Umbauten, Meerblick-Villen, designorientierte Wohnungen – steht nicht im selben Wettlauf nach unten.

9. Keine Reparaturrücklage einplanen

Salzluft, Sommerhitze, hartes Wasser, intensives UV. Die Algarve frisst Gebäude schneller als die meisten nordeuropäischen Umgebungen. Realistische jährliche Reparatur- und Capex-Rücklage: **1–2 % des Immobilienwerts** – 4.000–8.000 € pro Jahr für eine 400.000-€-Wohnung, mehr bei Villen mit Pool, Garten und mehr Fassadenfläche.

Behandeln Sie das als „spare wenn und falls etwas kaputtgeht“ und Sie werden entweder Wartung aufschieben (was Folgekosten kumuliert) oder im vierten Jahr unerwartet einen 15.000-€-Boiler- und-AC-Tausch aus eigener Tasche bezahlen.

10. Stresstest des Kredits verfehlen

Per 13. Mai 2026 lagen die Euribor-Fixings bei **3M 2,283 %**, **6M 2,548 %**, **12M 2,860 %** (BPstat). Der 6M-Index dominiert den portugiesischen Bestand variabler Zinssätze (~39 % der HPP-Variabelverträge). Der makroprudenzielle Rahmen der Banco de Portugal verlangt einen Stresstest der Tragfähigkeit bei **Index + 3 Prozentpunkten** für variable/gemischte Verträge mit Restlaufzeit über 10 Jahren, und dieser Stresszuschlag wird auf eine mögliche *Erhöhung* in 2026 hin überprüft.

Ein Buy-to-let-Underwriting, das nur beim heutigen Zinssatz funktioniert, ist kein echtes Underwriting. Mindeststresstest: heutiger Zins + 2,0 pp, gleicher DSCR, Auslastungsabschlag 15 %, ADR-Abschlag 10 %, Verwaltung bei 22 % statt 10 %. Wenn der Deal die Schulden dann noch bedient, ist er real. Wenn nicht, ist es eine fremdfinanzierte Wette auf Zinsen und Tourismus.

11. Währungsrisiko

Ein britischer Investor mit Pfund-Einkommen oder ein Amerikaner mit Dollar-Einkommen führt implizit ein Währungsbuch. EUR/USD bewegte sich 2024–2025 überwiegend zwischen 1,05 und 1,10 und driftete 2026 prognostisch auf 1,16–1,22. Eine 10-%-Wechselkursbewegung auf eine 400.000-€-Immobilie sind rund 35.000 £ — mehr als die jährliche Bruttorendite der meisten Käufer.

Mitigation: Forward-Kontrakte, um den EUR-Kaufkurs für 6–12 Monate zu fixieren, EUR-denominierte Hypothekenschuld zur natürlichen Absicherung der EUR-Mieteinnahmen, und Widerstand gegen die Versuchung, „auf einen besseren Kurs zu warten“, während die Immobilie in EUR steigt. Die meisten Investoren, die Devisen timen wollen, zahlen am Ende mehr, nicht weniger.

12. Off-Plan-Anzahlungen ohne ordentliche Bankgarantie

Off-Plan verlangt typischerweise 20–30 % Anzahlung bei Unterschrift, mit Ratenzahlungen während des Baus. Portugiesisches Recht verpflichtet Bauträger, für Anzahlungen über 5.000 € eine Bankgarantie oder gleichwertige Versicherung zu stellen. Investoren mit ordentlichen autonomen Garantien erhalten 100 % zurück, wenn der Bauträger scheitert; jene mit mangelhafter Dokumentation typischerweise 40–60 %.

Die Non-Negotiables: niemals Anzahlungsgelder ohne von einer portugiesischen Bank ausgestellte autonome Garantie über die volle Summe überweisen, niemals „bauträgereigenen Escrow“ als Ersatz akzeptieren, immer Strafklauseln (0,5–1 % pro Verzugsmonat, Rücktrittsrecht nach sechs Monaten) und feste Fertigstellungstermine einschließen. Für die breiteren Überweisungsbetrugs- und CPCV-Schutzmaßnahmen, die für jeden Käufer gelten (nicht nur Investoren), siehe *Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind*.

13. „Garantierte Rendite“-Marketing trauen

„6 % netto garantiert für 5 Jahre“ verkauft Einheiten. Was zählt, ist das Kleingedruckte. Übliche Einschränkungen: Rendite berechnet auf einer vertraglich definierten Umsatzbasis, die Wochen der Eigennutzung ausschließt; die Garantie wird aus dem eigenen Kaufaufpreis des Käufers finanziert (Sie zahlen sich selbst zurück); der Betreiber kann nach Jahr eins oder zwei neu verhandeln; die Schlagzeilenrendite ist brutto, mit Verwaltungsgebühren, Steuern und Hausgeld zusätzlich abgezogen.

Echte Garantien, gestützt von einer kreditwürdigen Muttergesellschaft mit geprüften Abschlüssen, sind selten. Lesen Sie den Vertrag, modellieren Sie das Auflösungsszenario und gehen Sie davon aus, dass die Garantie null wert ist, wenn der Betreiber insolvent wird.

14. Blinde Flecken im Lock-up von Branded Residences

Branded Residences gebündelt mit Hotel-Mietprogrammen sind attraktiv für hands-off Investoren. Sie sind auch ein vertragliches Minenfeld. Typische Klauseln: 5 Jahre Mindestbeteiligung, Ausstiegsstrafen von 5-10 % des Verkaufspreises, Wiederverkaufsbeschränkungen auf programmfremde Käufer, verpflichtende FF&E-Erneuerungspläne zulasten des Eigentümers, vom Betreiber gesetzte Sperrtermine, die die Eigennutzung begrenzen.

Diese Strukturen können für den richtigen Investor funktionieren (wirklich abwesend, Premium-Asset, starke Marke). Sie sind falsch für jeden, der Flexibilität schätzt, eine Umschuldung plant oder beim Wiederverkauf an einen Endnutzer Upside abschöpfen will.

15. Heiße Deals an ländlichen Quintas

Eine ländliche Quinta mit fünf Hektar, altem Bauernhaus und „Renovierungspotenzial“ zum halben Küstenpreis sieht am ersten Tag nach einem Schnäppchen aus. Im dritten Jahr die Wahrheit: ländliche Mietnachfrage ist dünn, AL-Auslastung im Hinterland überschreitet selten 40-50 %, Renovierungskosten für ländliche Steinhäuser sind typischerweise 1,5- bis 2-mal höher als an der Küste, und die Wiederverkaufliquidity ist dramatisch schlechter — Küstenwohnungen verkaufen sich in Wochen, ländliche Quintas oft erst nach 18-30 Monaten.

Die ländliche Algarve kann fürs Lifestyle hervorragend sein. Als Investment funktioniert sie nur mit einer spezifischen These (Ökotourismus, Agrotourismus, Nischengastronomie) und Betreiberkompetenz — nicht als passive Vermietung.

16. Gesellschaftsstruktur für eine einzelne Immobilie

Für eine einzelne Wohnung mit 25.000-40.000 € Mietumsatz zerstört eine Gesellschaftsstruktur (portugiesische Lda oder nichtansässige Gesellschaft) typischerweise Wert. Sie addieren Buchhaltungskosten (1.200-3.000 € jährlich), Imposto do Selo bei Anteilsübertragungen, IRC, Quellensteuer auf Dividenden, komplexe AIMI-Behandlung (0,4 % ab 0 € plus 7,5 % bei Sitz in einem Steuerparadies) und deutlich höhere Komplexität beim Exit.

Gesellschaftsstrukturen rechnen sich ab 3-5 Immobilien oder ab 1,5-2,0 Mio. € Gesamtexposition, oder in spezifischen grenzüberschreitenden steuerlichen Konstellationen mit professionellem Design. Für eine Wohnung fast immer: als natürliche Person halten.

17. Verwechslung zwischen privater und professioneller Haltung

Portugal besteuert dieselbe Immobilie unterschiedlich, je nachdem ob Sie sie als Privatperson halten, als Privatperson unter vereinfachter Selbstständigkeit für AL (Kategorie B) oder über eine Gesellschaft. IMT-Stufen, Mais-Valias-Mechanik und AL-Einkommensklassifizierung greifen ineinander. AL-Einnahmen können je nach Registrierungswahl Kategorie B oder Kategorie F sein, mit erheblich abweichenden effektiven Sätzen.

Der Fehler ist, das zu kopieren, was ein Freund gemacht hat. Holen Sie sich vor der CPCV-Unterschrift einen portugiesischen Steuerberater mit grenzüberschreitender Erfahrung — nicht danach.

18. AL ohne Registrierung betreiben

Kurzzeitvermietung ohne AL-Registrierung 2026 ist ein multidimensionales Problem: AIMA verlangt Gästeerfassung, die Steuerbehörde verlangt Meldung von Einkünften der Kategorie B, Gemeinden können Bußgelder von 2.500 bis 40.000 € für lizenzlosen Betrieb verhängen, und ab **20. Mai 2026 entfernt die EU-Verordnung 2024/1028** automatisch nicht registrierte Objekte von Airbnb, Booking und ähnlichen Plattformen.

Manche Investoren rationalisieren das mit „ich mache nur ein paar Wochen“. Steuer- und Gemeindebußen interessieren sich nicht für das Volumen. Wenn Sie bezahlte Buchungen annehmen, müssen Sie registriert und compliant sein.

19. Verwalter per Mundpropaganda ohne Vertrag

Der Verwaltungsmarkt an der Algarve hat gute und schlechte Operatoren etwa zu gleichen Teilen. Häufige Versagensmuster: Verwalter, die Barbuchungen abzweigen, Umsatz untermelden, Buchungen ohne Eigentümerzustimmung annehmen, Reinigungen einsparen, Wechsel- und Verbrauchsbelege „verlieren“.

Vertragsminima: schriftlicher Dienstleistungsvertrag, monatliches Performance-Reporting mit jeder Buchung (Kanal, Gastname, Bruttopreis, Gebühren, Netto für den Eigentümer), geprüfte Jahresabrechnung, Trennung der Kundengelder, Versicherung, Kündigungsrechte mit 30–90 Tagen Frist. Referenzen — drei aktuelle Eigentümer, direkt kontaktiert — sind Pflicht.

20. Konzentrationsrisiko

Drei Wohnungen im gleichen Haus „zur effizienten Skalierung“ zu kaufen, setzt Sie einem perfekt korrelierten Risiko aus. Ein Hausverwaltungsstreit, eine neue lokale AL-Beschränkung, eine große Sanierungsumlage, ein Reputationsproblem im Viertel, und 100 % Ihres Portfolios wird auf einmal getroffen.

Besserer Diversifikationsrahmen: über Mikromärkte (Lagos + Loulé + Tavira schlägt drei Albufeira), über Asset-Typen (eine AL-Wohnung, eine Langzeitvermietung, eine Premium-Villa), über Gästesegmente (Familienstrand, Golf, Off-Season Corporate).

21. Zu aggressiver Leverage bei AL

Der makroprudenzielle Rahmen der Banco de Portugal deckelt LTV bei 90 % für die eigene und einzige Wohnung von Ansässigen, 80 % für die Zweitwohnung von Ansässigen und **70 % für nicht-HPP / Investment** (was eine AL ist). Für Nichtansässige ist die Marktpraxis enger: typischer LTV **60–75 %**, nicht die oft zitierten 80 %. Banken erheben einen Stresszuschlag für nichtansässige Profile. Spreads für Nichtansässige liegen typischerweise 0,2–0,5 pp über den Spreads für Ansässige.

Manche Investoren maximieren den LTV, um „Kapital für den nächsten Deal freizuschaukeln“. Bei AL ist das riskant. AL-Umsätze sind volatil, saisonal und Schocks bei Auslastung und ADR ausgesetzt. Der Schuldendienst ist konstant. Ein konservativer LTV für ein AL-Investment ist **50–60 %**. Bei 70 % mit

Non-Resident-Pricing können zwei aufeinanderfolgende Schocks (Regulatorik + schwaches Tourismusjahr) den Deal in negativen Cashflow drücken – und mit europäischen Banken, die sich weigern, notleidende AL umzufinanzieren, sind Sie zum Verkauf im schlechtesten Moment gezwungen.

22. Exit-Liquidität beim Kauf ignorieren

Liquidität ist ein Feature, das Sie nur einmal brauchen – aber dann hart. Mainstream-Algarve-Wohnungen in bekannten Städten (Lagos, Vilamoura, Tavira, Carvoeiro) verkaufen sich 2026 typischerweise in Wochen bis wenigen Monaten. Premium-Villen über 2 Mio. € können 9–18 Monate brauchen. Küstenferne und ländliche Objekte stehen oft 18–30 Monate. Spezialisierte Resort-Einheiten mit restriktiven Eigentumsbedingungen können länger brauchen.

Spielen Sie den Exit-Zeitplan beim Kauf durch: Wenn ich in 90 Tagen liquidieren muss, welchen Preis muss ich akzeptieren? Ist die Antwort „20–30 % unter heute“, ist Ihr Investment funktional illiquide und muss in der IRR entsprechend gepreist werden.

23. Mais-Valias nicht vor dem Kauf modellieren

Seit der Reform 2023 werden Nichtansässige auf **derselben Basis besteuert wie Ansässige: 50 % des Nettogewinns** gehen in die IRS zu den allgemeinen progressiven Sätzen ein (Spitzengrenzsteuer 48 %), wobei der Satz durch das *weltweite* Einkommen des Verkäufers bestimmt wird (Auslandseinkommen geht nur zur Satzbestimmung ein, nicht als portugiesische Bemessungsgrundlage). Der alte Pauschalsatz von 28 % auf 100 % des Gewinns bleibt nominal als Option verfügbar, ist aber selten die bessere Wahl.

Steuerlich relevante Variablen: abzugsfähige Kosten (Erwerbsnebenkosten, IMT, Notar, Recht, Kapitalverbesserungen mit Rechnungen), Haltedauer (verschränkt mit Inflationsindexierungsregeln), Reinvestitionsregeln (nur HPP für Ansässige – für Investoren meist nicht relevant). Für Nichtansässige aus Ländern ohne Doppelbesteuerungsabkommen mit entsprechender Anrechnung die Interaktion mit dem Heimatland sorgfältig prüfen. Rechnen Sie die Nach-Steuer-IRR, nicht nur die Vor-Steuer.

24. „Wertsteigerungs“-Aussagen falsch lesen

„Die Algarve ist in fünf Jahren um 10 % p.a. gestiegen“ ist eine wahre Aussage über die Vergangenheit. Es ist keine Prognose. INE-Jahresdaten 2025 zeigten Portugals Median bei 2.076 €/m² (+16,8 % YoY), die Algarve bei 3.139 €/m² – eine Zahl, die teils durch Zinsnormalisierungserwartungen und Devisenströme angetrieben wurde, die sich vielleicht nicht wiederholen.

Modellieren Sie mit konservativen Wertsteigerungsannahmen (0–3 % real langfristig) und lassen Sie Outperformance Upside sein, nicht den Basisfall. Eine 10-Jahres-IRR auf 8 % Wertsteigerung zu bauen, ist Wunschdenken, keine Analyse.

25. AIMI, Hype neuer Resorts, und die Algarve als einen Markt behandeln

Drei kleinere Fehler verdienen eine zusammenfassende Behandlung.

AIMI auf Portfolios über der Einzelschwelle von 600.000 €. AIMI greift mit 0,7 % auf den summierten VPT (steuerlicher Registerwert, typischerweise niedriger als Marktwert) zwischen 600.001 € und 1 Mio. €, 1,0 % von 1 Mio. € bis 2 Mio. € und 1,5 % über 2 Mio. € bei Privatpersonen.

Gemeinsam veranlagte Ehepaare verdoppeln den Freibetrag auf **1.200.000 €** und die Stufengrenzen skalieren entsprechend. Gesellschaften zahlen 0,4 % ab dem ersten Euro und 7,5 %, wenn sie in einem Steuerparadies ansässig sind. Investoren, die ein Mehrobjekt-Portfolio aufbauen, übersehen AIMI oft, bis die erste Rechnung kommt. Planen Sie die Eigentumsstruktur (Aufteilung zwischen Ehepartnern, Holding-Gesellschaft) *bevor* die Schwelle überschritten wird, nicht danach.

Hype neuer Resorts. Mehrere jüngst gestartete Algarve-Resorts haben versprochene Annehmlichkeiten nicht geliefert — Golfplätze um Jahre verzögert, Spas heruntergestuft, Retail-Komponenten aufgegeben. Käufer zahlten einen Aufpreis für ein Ökosystem, das nie entstand. Zahlen Sie nichts im Voraus für Annehmlichkeiten; zahlen Sie nur für das, was operativ und vertraglich da ist.

Die Algarve als einen Markt behandeln. Eine 30-minütige Fahrt an der Algarve durchquert Preisdifferenzen von über 100 % und Renditedifferenzen von mehr als 200 Basispunkten. Lagos ist nicht Albufeira. Tavira ist nicht Vilamoura. Loulé Stadt ist nicht Quinta do Lago. Investoren, die einen Markt mit Daten eines anderen preisen, machen systematische Fehler. Modellieren Sie mindestens auf Gemeindeebene.

Vier Disaster-Geschichten (Anonymisiert)

Geschichte 1 — Der AL-Stapel in Albufeira

Ein britischer Investor kaufte 2021 drei identische Zwei-Zimmer-Wohnungen in einem Hochhauskomplex im Zentrum Albufeiras mit 70 % LTV-Finanzierung, modelliert auf 80 % Sommerauslastung bei 220 € ADR mit 12 % Verwaltung. Das Underwriting zeigte 58.000 € Nettomieteinnahmen je Einheit — starker DSCR.

Realität 2022–2024: Auslastung im Schnitt 64 %, ADR im Schnitt 178 € (heftige Wochenend-Discounts in einem gesättigten Mikromarkt), Verwaltung all-in 22 % inklusive Extras, Sonderumlagen der Hausgemeinschaft brachten 3.800 € je Einheit. Die Nettomiete kam bei rund 22.000 € je Einheit heraus — **38 % des Underwritings**. In Kombination mit Zinsanpassungen, die die Rate je Einheit 2023 um 280 €/Monat anhoben, ging das Portfolio in den negativen Cashflow.

Der Investor versuchte Ende 2024, eine Einheit zur Entschuldung zu verkaufen. Mit 80+ vergleichbaren Einheiten in fußläufiger Distanz brauchte die Einheit 11 Monate zum Verkauf und erzielte 14 % unter dem ursprünglichen Kaufpreis netto Maklerkosten. Lektion: Konzentrationsrisiko ist real, AL-Sättigung ist real, Broschürenauslastung muss immer abgezinst werden.

Geschichte 2 — Der Off-Plan-Anzahlungsverlust

Ein amerikanisches Paar, angezogen von einem 2022 beworbenen Strandresort, unterzeichnete einen CPCV für eine Drei-Zimmer-Wohnung zu 795.000 € und überwies 30 % Anzahlung (238.500 €) direkt auf das vom Bauträger genannte Konto. Der Vertrag erwähnte „Bankgarantie auf Anfrage verfügbar“, legte sie aber nicht bei. Vertreten vom „empfohlenen“ Anwalt des Bauträgers, bestanden die Käufer vor der Überweisung nicht auf einer Garantie.

2024 kam das Projekt ins Stocken. Der Bau stoppte bei 35 % Fertigstellung. Der Bauträger ging 2025 in die Insolvenz. Ohne autonome Bankgarantie waren die Käufer ungesicherte Gläubiger. Nach 18 Monaten Verfahren erhielten sie etwa **47 %** der Anzahlung zurück – 112.000 € verloren bei einer Transaktion, die hätte abgesichert sein müssen.

Lektionen: Der „empfohlene Anwalt“ des Bauträgers ist nicht Ihr Anwalt. Die Bankgarantie ist nicht verhandelbar. Ratenzahlungen dürfen nur gegen verifizierte Baufortschrittsmeilensteine fließen.

Geschichte 3 – Die Falle der Branded Residence

Ein niederländischer Investor kaufte 2020 eine Ein-Zimmer-Einheit in einer Branded Residence im Goldenen Dreieck zu 690.000 €, überzeugt vom Programm „5 % netto garantiert für 5 Jahre“ des Betreibers. Struktur: 75 % der Einnahmen an den Eigentümer, 25 % an den Betreiber, mit einem garantierten Minimum von 5 % netto auf den Kaufpreis in den Jahren 1–5.

Die Garantie wurde wie versprochen geliefert. Im Jahr 6 präsentierte der Betreiber ein erneuertes Programm mit 65/35-Ökonomie ohne Garantie, unter Verweis auf gestiegene Personalkosten und FF&E-Erneuerung. Die tatsächliche ungarantierte Rendite in Jahr 6 lag bei **3,1 % netto**. Der Investor entschied sich zum Ausstieg. Der Wiederverkauf war auf vom Betreiber genehmigte Käufer beschränkt, mit einer obligatorischen Ausstiegsgebühr von 7 %. Die Einheit brauchte 14 Monate zum Verkauf, etwa zum Kaufpreis (kein nominaler Gewinn über sechs Jahre). Mit Ausstiegsgebühr und Anwalts-/Maklerkosten betrug der realisierte Verlust am Ende rund **11 % in EUR** vor Finanzierungskosten.

Lektionen: Garantierte Renditen mit endlichem Horizont sind Lockmittel für den Betreiber. Lock-ups und Ausstiegsbeschränkungen zerstören echte Renditen.

Geschichte 4 – Der Wechselkurs-Wipe-out

Ein britischer Investor kaufte Ende 2022 eine Villa für 475.000 € in der zentralen Algarve, als GBP/EUR bei etwa 1,13 stand, in bar. Die Mietrendite war bescheiden (3,4 % netto) aber stabil, und der Underwriting-Case war 5 Jahre Haltedauer mit Wertsteigerung im mittleren einstelligen Bereich.

Ende 2025 verkaufte der Investor für 530.000 € – ein **nominaler EUR-Gewinn von 11,6 %**. Im selben Zeitraum stärkte sich GBP/EUR auf etwa 1,18. Der EUR-Erlös, zurück nach GBP konvertiert, ergab einen **GBP-Gewinn von 6,7 %** – weit unter der EUR-Schlagzeile. Nach portugiesischer Mais-Valias (effektiver Satz ~14 % auf den steuerpflichtigen Anteil bei der dem weltweiten Einkommen entsprechenden Tarifstufe), Maklerkosten und Devisengebühren betrug die realisierte GBP-Rendite rund **1,5 % über drei Jahre**, gegenüber UK-Gilts-Opportunitätskosten von 4–5 % p.a. risikofrei während des Großteils dieser Zeit.

Lektionen: Wechselkursbewegungen sind über mehrjährige Horizonte nicht trivial. Steuern und Transaktionskosten fressen 30–50 % der nominalen Gewinne. Vergleichen Sie die Investment-IRR mit risikofreien Benchmarks in Ihrer Heimatwährung, nicht in EUR.

Strategische Rahmenwerke

Renditezerlegung: Brutto zu Netto zu Nach-Steuer

Ein disziplinierter Investor modelliert fünf Renditezahlen, nicht eine:

1. **Schlagzeilenbruttorendite** = geforderte Jahresmiete / Kaufpreis
2. **Realistische Bruttorendite** = erwarteter tatsächlicher Umsatz / *Gesamterwerbskosten* (inkl. IMT, Imposto do Selo, Notar, Recht, Möblierung, AL-Setup) – typisch 80–90 % der Schlagzeile
3. **Operative Nettorendite** = realistisch brutto minus Verwaltung, Reinigung, Verbrauchsmaterial, Hausgeld, Versicherung, IMI, Reparaturrücklage, Leerstandsrückstellung – typisch 55–70 % der realistischen Brutto
4. **Netto-Cash-on-Cash** (bei Fremdfinanzierung) = operative Nettorendite minus Schuldendienst, auf das eingesetzte Eigenkapital statt den Gesamtpreis
5. **Nach-Steuer-Cash-on-Cash** = Netto-Cash-on-Cash bereinigt um IRS (oder IRC) auf Mieteinnahmen, AIMI falls relevant, und Mais-Valias amortisiert über die angenommene Haltedauer

Eine Schlagzeilenbruttorendite von 6,5 % an der Algarve entspricht typischerweise einem Nach-Steuer-Cash-on-Cash von **2,5–3,5 %** bei einer fremdfinanzierten AL – näher an einer Staatsanleihenrendite als die Broschüre suggeriert.

Cap Rate vs. Cash-on-Cash vs. IRR vs. Gesamtrendite

- **Cap Rate** = NOI / Immobilienwert. Vergleicht Assets, ignoriert Finanzierung.
- **Cash-on-Cash** = jährlicher Netto-Cashflow / eingesetztes Eigenkapital. Hebelrendite Jahr für Jahr.
- **IRR** = zeitgewichtete Rendite einschließlich aller Cashflows, Finanzierung und Exit. Die wichtigste Einzelzahl.
- **Gesamtrendite** = IRR plus beim Exit realisierte Wertsteigerung, nach Steuern.

Der häufige Investorenfehler ist, eine Kennzahl zu optimieren und die anderen zu ignorieren. Eine hohe Cap Rate ohne Wertsteigerung kann schlechter abschneiden als eine moderate Cap Rate mit starker Wertsteigerung. Eine großartige Vor-Steuer-IRR kann nach Steuern mittelmäßig sein. Modellieren Sie alle vier.

5- vs. 10-jährige Haltedauer

Fünfstufige Haltedauern werden je Wertsteigerungseinheit hart besteuert, sind einem einzigen Zyklus ausgesetzt und erzwingen den Verkauf zu einem Zeitpunkt, der nicht optimal sein muss. Zehnjährige Haltedauern amortisieren Transaktionskosten (typisch 8–12 % Hin- und Zurück) über eine längere Basis, durchlaufen mindestens einen vollen Zyklus, lassen Zinsnormalisierung zu und ermöglichen das Aufzinsen der Wertsteigerung.

Speziell an der Algarve haben zehnjährige Haltedauern fünfjährige nach Transaktionskosten und Steuern historisch übertroffen. Investoren, die 2026 einsteigen, sollten standardmäßig einen

Zehnjahresrahmen ansetzen, mit Fünfjahresausstieg als Notfall, nicht als Basisfall.

Häufige kognitive Verzerrungen bei Investoren

Recency Bias. „Die Algarve ist zuletzt 10–15 % pro Jahr gewachsen, also wird sie die nächsten zehn Jahre 10–15 % wachsen.“ Wird sie nicht. Märkte kehren zurück. Modellieren Sie auf langfristigen Mittelwerten, nicht auf dem Hoch des letzten Zyklus.

Bestätigungsfehler. Sobald Sie sich in eine Immobilie verliebt haben, ist jede Suchabfrage darauf zugeschnitten, den Kauf zu stützen. Gegenmittel: Suchen Sie aktiv das Bärenszenario. Fragen Sie drei verschiedene Fachleute, was bei genau diesem Deal schiefgehen könnte.

Sunk-Cost-Fallacy. „Ich habe schon für Gutachten, Anwälte und drei Reisen gezahlt — ich muss etwas kaufen.“ Müssen Sie nicht. Die Kosten dieser Reisen sind gering im Vergleich zu den Kosten, das falsche Asset zu kaufen.

Selbstüberschätzung. Investoren, die einmal erfolgreich waren, vergrößern beim nächsten Mal oft zu aggressiv. Positionsgrößen sollten widerspiegeln, was Sie zu verlieren bereit sind, nicht was Sie zu gewinnen erwarten.

Anchoring an Angebotspreisen. Listenpreise an der Algarve enthalten 2026 oft 5–10 % Verhandlungsspielraum, bei schwerer drehbarem Bestand mehr. Sich am Listenpreis als „fairem Wert“ zu verankern, bedeutet systematisches Überzahlen. Der echte Anker sind vergleichbare *Transaktionen*, idealerweise drei oder mehr aus den letzten 12 Monaten im selben Mikromarkt.

Entscheidungsrahmen für Investoren

Der 12-Fragen-Test vor dem Kauf

Vor der Unterschrift eines CPCV sollte ein Investor alle zwölf schriftlich beantworten können:

1. Wie ist die AL-Lage in dieser Gemeinde, Gemarkung und in diesem Gebäude, schriftlich, heute?
2. Wie hoch sind realistische Auslastung und ADR, gestützt auf welche Daten?
3. Wie hoch ist die All-in-Nettorendite nach jedem Kosten- und Steuerposten, konservativ modelliert?
4. Wie hoch ist die IRR über 10 Jahre in Basis-, Bären- und Bullenszenarien?
5. Wie sieht der Deal bei Euribor + 2 pp und einem Umsatzschock von 30 % aus?
6. Wer ist der Verwalter, welche Referenzen hat er, und was steht im Vertrag?
7. Wie ist das Liquiditätsprofil beim Wiederverkauf in genau diesem Mikromarkt?
8. Welche Eigentumsstruktur ist für mich optimal, von einem portugiesischen Steuerberater validiert?
9. Wie sieht mein Exit-Plan aus, und was löst ihn aus?

10. Wie hoch ist mein Währungsrisiko, und wie steuere ich es?
11. Welche Konzentration erzeugt dieser Kauf in meinem Portfolio?
12. Habe ich mindestens einen früheren Deal aufgegeben und damit gezeigt, dass ich Nein sagen kann?

Wenn eine Antwort „das kläre ich nach dem Closing“ lautet, schließen Sie nicht ab.

Erforderliche Reserven und Stresstest

Mindest-Cash-Reserve beim Erwerb: 6 Monate fixe Kosten (Kredit, Hausgeld, IMI, Versicherung, Grundinstandhaltung) plus 2 % des Immobilienwerts als Capex-Reserve. Für eine fremdfinanzierte 400.000-€-AL sind das typischerweise 15.000-25.000 €.

Der Stresstest besteht, wenn: (a) der Deal die Schulden bedient und bei Euribor + 200 bp, 50 % Auslastung, -10 % ADR, 25 % Verwaltung nicht negativen Cashflow erzeugt, und (b) Sie einen 12-monatigen Leerstand ohne Ausfall durchhalten können.

Diversifikationsregeln

Für Mehrobjekt-Portfolios über 1 Mio. € Gesamtexposition: nicht mehr als 60 % des Kapitals in einer einzigen Stadt, nicht mehr als 40 % in einem einzigen Asset-Typ, nicht mehr als 50 % des Umsatzes aus einem einzigen Gästesegment, und mindestens ein Asset mit ganzjähriger Langzeitvermietungsfrage als Stabilisator.

Wann verkaufen

Auslöser

- **Renditeverschlechterung:** Nettorendite fällt um 25 %+ gegenüber dem Underwriting und zeigt strukturelle statt zyklischer Anzeichen.
- **Regulatorische Änderung:** AL wird ausgesetzt, das Gebäude verbietet neue Registrierungen, die Gemeinde ändert die Eindämmungsregeln. Sofort neu bewerten.
- **Bessere Reallokation:** Ein anderes Asset bietet eine wesentlich bessere risikoadjustierte Rendite nach Steuern und Transaktionskosten.
- **Konzentrationsbereinigung:** Das Portfolio ist in einen Mikromarkt, einen Asset-Typ oder eine Einnahmequelle überkonzentriert.
- **Lebensänderungen:** Kinder, Ruhestand, Wohnsitzwechsel, Devisenbedarf. Gültige Auslöser — aber planen Sie den Exit, verkaufen Sie nicht in Panik.
- **Steuereffizienzfenster:** ein einkommensschwaches Jahr, Verlustvortrag, Wohnsitzoptimierung.

Steuerbewusster Exit

Timen Sie Verkäufe nach Ihrem globalen Steuerjahr, nicht nur nach Portugals. Dokumentieren Sie jede Kapitalverbesserung mit Rechnungen, um die Mais-Valias-Kostenbasis zu maximieren. Erwägen Sie Sequenzierung — eine Immobilie mit Gewinn in einem einkommensschwachen Jahr zu verkaufen, kann

einen anderen effektiven Satz ergeben als alle drei auf einmal. Für Nichtansässige schlägt der Standardregime-Nach-2023 (50 % Einbeziehung zu progressiven Sätzen, angewandt mit Weltweit-Einkommen für die Satzbestimmung) typischerweise das alte 28-%-Pauschalsystem, hängt aber von den persönlichen Verhältnissen ab.

Am „emotionalen Höhepunkt“ zu verkaufen (nach einem großen Sommer, nach einer Preis-Schlagzeile), heißt selten am Preishöhepunkt zu verkaufen. Der Preishöhepunkt kommt oft bei ruhigem, gut vorbereitetem Marketing im Herbst-Winter, mit einer aufpolierten Immobilie und einem Makler mit selbstbewusster Argumentation.

Fazit

Die Algarve ist ein echter Investmentmarkt mit echten Renditen und echten Risiken. Es ist kein „Schnell-reich-werden“-Markt. Nach-Steuer-Renditen mit Fremdfinanzierung für disziplinierte Investoren liegen typischerweise bei 3–5 % Cash-on-Cash in AL, 2–3 % in Langzeitvermietung, mit Wertsteigerung als Upside. Das ist eine ansehnliche Rendite — aber nicht die 7–8 % brutto der Schlagzeile, und die Differenz zwischen den beiden Zahlen ist es, die in jedem Zyklus nachlässige Investoren zerstört.

Die nützlichste Disziplin ist, so zu underwrite, als wäre alles 20 % schlechter als die Broschüre sagt. Wenn die IRR dann noch trägt, ist das Investment real. Wenn sie nur bei den Broschürenzahlen trägt, kaufen Sie die Broschüre, nicht das Asset.

Weiterführende Lektüre

- **An der Algarve investieren** — Aufschlüsselung nach Teilregionen, AL-Mikromärkte, Rendite-Benchmarks pro Gegend. Das „Wo“ zum „Was vermeiden“ dieses Leitfadens.
 - **Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind** — der Stamm-Leitfaden zu Fehlern. Behandelt fiskalische Vertretung, Anwaltswahl, Schutz vor Überweisungsbetrug, CPCV-Mechanik, die für jeden Käufer gelten.
 - **Fehler bei Bankfinanzierung und Hypotheken vermeiden** — Spread-Verhandlung, DSTI und Refinanzierungsfallen im Detail.
 - **Klassische Langzeitvermietung** — die langweilige-aber-stabile Alternative zur AL, mit dem neuen IRS-Satz von 10 % bei moderaten Mietverträgen.
 - **Leitfaden für passive Immobilieninvestoren** — das sechsstufige Passivitätsspektrum, von selbstverwalteter AL bis zu SIGI/FII-Papierengagement.
-

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir betreiben buyer-side Investorenberatung für Algarve-Deals: Underwriting-Audits, AL-Machbarkeitsprüfungen auf Gemeinde-Gemarkungs-Gebäude-Ebene, Stresstest-Modellierung gegen Euribor- und Tourismusschocks und Eigentumsstrukturdesign mit unseren Steuerpartnern. Wir vertreten keine Verkäufer, nehmen keine Bauträgerprovisionen und haben Klienten von mehr Deals weggeführt, als wir für sie abgeschlossen haben.

Wenn Sie ein Objekt in der Pipeline haben und vor der CPCV-Unterschrift ein zweites Augenpaar wollen – das ist das Gespräch, für das wir gebaut sind. Schicken Sie uns das Inserat und Ihr Underwriting; wir sagen Ihnen, was die Broschüre verschweigt.

Quellen

Primär

- Banco de Portugal — Euribor nach Laufzeit (BPstat)
- Banco de Portugal — LTV-, DSTI- und Laufzeitgrenzen
- DL Nr. 76/2024 vom 23. Oktober — Diário da República
- EU-Verordnung 2024/1028 — EUR-Lex
- INE — Wohnungspreisstatistiken auf lokaler Ebene
- PwC — IMT Praxistabellen 2026
- OCC — IRS Veräußerungsgewinne Immobilien Nichtansässige

Weiterführende Lektüre

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

Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15.

Wesentliche 2026er Zahlen (Euribor, AL-Regulierung, Mais-Valias-Regime, AIMI-Schwellen) sind auf dieses Datum festgesetzt — vor Unterschrift erneut prüfen.

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.