
Wenn Sie Eines Tages Verkaufen: Was Ihr Käufer- Ich Hätte Wissen Sollen

Käufer, die ihre langfristige Ausstiegsliquidität planen

TL;DR

- Jeder Käufer ist irgendwann Verkäufer. Die Kosten für den Ausstieg aus einer portugiesischen Immobilie — Provision, Mais-Valias, Dokumentenaufbereitung, Vermarktungsdauer — verschlingen typischerweise 10–15 % des Bruttoverkaufspreises.
- Die Entscheidungen, die Ihren späteren Nettoerlös bestimmen, fallen auf der Kaufseite: was Sie kaufen, wie Sie es dokumentieren, durch welche Struktur Sie es halten und ob Sie es jemals als HPP eingetragen haben.
- Lesen Sie dies jetzt als Käufer, und Ihr heutiges Ich nimmt Ihrem zukünftigen Ich die schwere Arbeit ab. Lesen Sie dies als heutiger Verkäufer, lesen Sie eine Obduktion.

Schlüsselkennzahl 2026: typische Hin- und Rückkosten einer Transaktion über eine Algarve-Immobilie zu 600.000 € — 6,15 % Provision + ~1 % Erwerbsnebenkosten, die Sie beim Kauf zahlten + IRS auf den Gewinn mit 50 % Einbeziehung — bewegen sich im Bereich von 60.000–100.000 €. Diese Zahl wird auf der Kaufseite entschieden, nicht auf der Verkaufsseite.

Warum eine käuferseitige Marke einen Verkäuferleitfaden veröffentlicht

Wenn Sie dies als heutiger Verkäufer lesen, kommt dieser Leitfaden zu spät. Wenn Sie ihn als Käufer lesen, der über Ausstiegsliquidität nachdenkt, ist er essenziell — jeder Käufer ist irgendwann Verkäufer.

2nd Haus berät Käufer. Wir nehmen keine Verkaufsmandate an und laufen keinen Verkäufern hinterher. Aber die Anrufe, die wir am häufigsten erhalten, kommen nicht von Interessenten, die nach Villen suchen — sie kommen von Personen mit drei, fünf oder zehn Jahren Eigentum, die zu verkaufen beschlossen haben und nun feststellen, dass ihre Entscheidungen aus 2019 sie still und leise Zehntausende Euro beim Ausstieg kosten.

Das Muster ist konstant. Renovierungsrechnungen, die niemand aufbewahrt hat. Eine Alojamento-Local-Lizenz, die auf einen in Lissabon ansässigen Cousin statt auf den Käufer eingetragen ist. Ein im Notarvertrag untererklärter Kaufpreis, um „IMT zu sparen“ (jetzt ein aufgeblasener Veräußerungsgewinn). Eine Haltegesellschaft in Gibraltar, die 2017 sinnvoll war und 2026 eine effektive Steuerfalle von 35 % darstellt. Eine Immobilie, die als „Zweitwohnsitz“ gekauft wurde und mit einem einzigen Jahr HPP-Eintragung den Rollover bei Verkauf freigeschaltet hätte.

Jeder Eintrag unten war eine Käuferseitenentscheidung, bevor er zu einem Verkäuferseitenproblem wurde. Das ist der Rahmen: 30 Punkte, über die *jetzt* nachzudenken ist, während Sie kaufen, damit der Ausstiegstag schmerzfrei wird.

Vorausschau vor dem Kauf: die Dokumente, die Sie beim Ausstieg brauchen

1. Verankern Sie Ihren zukünftigen Preis an Vergleichswerten, nicht an Ihrem Kaufpreis

Der teuerste Fehler, den wir beim Verkauf sehen, ist Sunk-Cost-Verankerung: „Ich verkaufe nicht unter dem, was ich bezahlt habe, plus meine Küche zu 40.000 €.“ Der Markt ist gleichgültig gegenüber dem, was Sie gezahlt haben und was Sie über das hinaus für Renovierungen ausgegeben haben, was den Vermögenswert tatsächlich aufgewertet hat.

Die Verteidigung wird auf der Kaufseite aufgebaut. Bevor Sie etwas unterschreiben, ziehen Sie *verkaufte* Vergleichswerte — keine Angebotspreise — für Ihre Mikrolage (gleiche Straße, gleiches Gebäude, gleicher 500-Meter-Radius) der letzten 36 Monate. Kaufen Sie 10 % über diesem Band, beginnen Sie Ihren späteren Verkauf 10 % hinter dem Markt. Die ersten 3–4 Wochen eines jeden künftigen Inserats erzeugen rund zwei Drittel aller qualifizierten Anfragen; ein überteuerter Start verliert diese Wochen unwiderruflich.

2. Planen Sie das Certificado Energético schon jetzt ein

Es ist illegal, eine portugiesische Immobilie ohne gültiges Certificado Energético zum Verkauf anzubieten. Klassen F und G werden inzwischen vollständig aus den nordeuropäischen Käuferpools herausgefiltert. Kaufen Sie heute eine Wohnung der Klasse F, kalkulieren Sie 3.000–8.000 € energetische Vorlaufarbeiten für Ihren zukünftigen Ausstieg ein — oder budgetieren Sie den Abschlag.

Die käuferseitige Handlung: Fordern Sie das aktuelle Energieausweis-Dokument beim Kauf an, lesen Sie die vom Zertifizierer empfohlenen Maßnahmen und entscheiden Sie, ob Sie ein D kaufen, das Sie als D halten, oder ein F, das Sie vor dem Ausstieg sanieren müssen.

3. Halten Sie das Dokumentenpaket vom ersten Tag an lebendig

Die portugiesische Eigentumsübertragung läuft auf Papier. Beim zukünftigen Verkauf wird der Anwalt des Käufers verlangen:

- **Caderneta Predial Urbana** (Finanças, 12 Monate gültig)
- **Certidão Permanente do Registo Predial** (Conservatória, 6 Monate gültig)
- **Licença de Utilização** (Câmara Municipal — entfällt für Gebäude vor dem 7. August 1951)
- **Ficha Técnica da Habitação** (verpflichtend für Lizenzen nach März 2004)
- **Certificado Energético** (ADENE, 10 Jahre gültig)
- **Plantas**, von der Câmara genehmigt
- **Declaração de não dívida do condomínio** (Wohnungen)

Fehlt eines dieser Dokumente beim Kauf — was bei geerbten Immobilien, Villenbestand der 1970er, ländlichen Umnutzungen häufig vorkommt — regeln Sie es dann, nicht beim Ausstieg. Ein Käufer, der mit einem sauberen Paket ankommt, schließt 30–60 Tage schneller; ein Verkäufer, der einer Licença de Utilização bei einer langsamen Câmara hinterherjagen muss, verliert motivierte Käufer.

4. Kaufen Sie sanierungsbedürftig, verkaufen Sie saniert — und bewahren Sie jede Rechnung auf

Dokumentierte Verbesserungsaufwendungen (mit vollständiger Umsatzsteuerrechnung, datiert innerhalb von 12 Jahren vor dem Verkauf) sind von zukünftigen Veräußerungsgewinnen abziehbar. Eine undokumentierte Küche zu 60.000 € ist beim Ausstieg null wert. Dieselbe Renovierung mit ordentlichen Rechnungen kann Ihren steuerbaren Gewinn um 30.000 € drücken — eine IRS-Ersparnis von 12.000–15.000 € in den oberen Grenzsätzen.

Legen Sie am Tag des Abschlusses einen dedizierten Ordner an (Papier und digital). Jede Handwerkerrechnung, jede Materialquittung, jedes Architektenhonorar kommt hinein. Das ist die administrative Gewohnheit mit dem höchsten ROI, die ein portugiesischer Immobilienbesitzer haben kann.

5. Fotografie summiert sich, aber nur mit Licht

Wenn Sie eine nach Norden ausgerichtete Wohnung mit einer Balkonsicht auf eine gekachelte Wand kaufen, wird kein Fotograf das Inserat 2032 retten. Licht, Deckenhöhe und der fotografierbare Winkel der Küche sind kaufseitige Entscheidungen. Begehen Sie jede Immobilie zur *schlechtesten* Tageszeit für ihre Ausrichtung. Professionelle Architekturfotografie beim Verkauf kostet 250–1.200 € und steigert das Anfragevolumen um 50–70 % — sie hebt aber eine *fotografierbare* Immobilie.

6. Das Problem des „Schwager-Maklers“ beginnt beim Kauf

Wenn Sie irgendwann verkaufen, brauchen Sie einen Makler mit internationaler Reichweite — Engel & Völkers, Sotheby's, Knight Frank, Savills oder einen starken Unabhängigen mit englischsprachigem Betrieb. Internationale Käufer machten 2025 27,6 % aller portugiesischen Transaktionen aus (INE) und einen deutlich höheren Anteil der Premium-Transaktionen in der Algarve und Lissabon.

Käuferseitige Vorausschau: Notieren Sie sich, welche Agenturen *jetzt* aktiv in Ihrer Mikrolage transagieren, wer in der Preisspanne listet, in der Sie verkaufen werden, und wer ernsthaftes Marketingbudgets bewegt. Halten Sie eine Shortlist bereit. Ihr zukünftiges Ich wird Ihnen dankbar sein, nicht in Panik bei null beginnen zu müssen.

7. Stagen Sie das, was Sie eines Tages entpersönlichen müssen

Home Staging beim Ausstieg hebt den Preis in portugiesischen Märkten um 3–8 %, bei Kosten von 2.000–8.000 €. Aber Staging funktioniert nur an Immobilien, die *neutralisierbar* sind. Renovieren Sie heute mit stark persönlichem Geschmack — gewagte Tapeten, dunkles Mosaikbad, in die Wand eingebaute Maßregale —, binden Sie Ihren zukünftigen Käuferkreis. Die standardmäßigen Staging-Eingriffe (Neutralanstrich, Entrümpeln, Persönliches entfernen) können eine strukturelle Stilentscheidung nicht rückgängig machen.

Renovieren Sie nach Ihrem Geschmack — aber verstehen Sie, welche Entscheidungen reversibel sind (Farbe, Textilien, Kunst) und welche nicht (Einbauten, Statement-Fliesen, entfernte Wände).

Preisvorausschau: die Rechnung, die Sie jetzt machen sollten

8. Die Saisonalität des portugiesischen Immobilienmarkts ist vorhersehbar

Die zwei stärksten Inseratsfenster in Portugal liegen zwischen Mitte Februar und Mitte Juni sowie zwischen Mitte September und Anfang November. August und Dezember sind tot. Wenn Sie wahrscheinlich Ausstiegsflexibilität brauchen werden (bekannter Umzugshorizont, Fondskalender), kaufen Sie so, dass Sie im Februar oder September inserieren können – ohne Druck.

9. Mängel verstärken sich beim Ausstieg um den Faktor 3–5

Käufer werden für jeden sichtbaren Mangel das 3- bis 5-Fache der Reparaturkosten herunterhandeln. Ein Anstrich zu 600 € wird zur Nachlassforderung über 2.500 €. Eine Pool-Pumpen-Reparatur zu 800 € wird zur 5.000-€-Verhandlung in der CPCV-Phase. Käuferseitige Disziplin: offensichtliche Mängel beheben, sobald sie auftreten, die Reparaturen dokumentieren und nicht zulassen, dass sich kosmetische Probleme zu einem Inserat „im Ist-Zustand“ anhäufen.

10. Hören Sie auf, sich an Ihrem Kaufpreis zu verankern

Wir wiederholen das, weil es das häufigste psychologische Versagen beim Ausstieg ist. Was Sie 2018 gezahlt haben, ist 2028 irrelevant. Der Käufer weiß es nicht, es interessiert ihn nicht, und die Verkaufspreisdatenbank seines Maklers zeigt es nicht an.

Der ehrliche Ausstiegspreis baut auf aktuellen verkauften Vergleichswerten in Ihrer Zone auf, dann angepasst um die Etagen-/Ausblick-/Zustandsdifferenz zwischen Ihrer Immobilie und den Vergleichswerten. Alles andere ist Fiktion.

11. Inseratsvergleiche und verkaufte Vergleiche sind verschiedene Märkte

idealista zeigt Angebotspreise an. In Portugal liegen die Angebotspreise 2026 im Schnitt 6 % über den tatsächlichen Verkaufspreisen; bei abgestandenen Inseraten 12–18 % darüber. Wenn Sie Ihren zukünftigen Preis durch Stöbern in anderen aktuellen Angebotspreisen festlegen, türmen Sie eine optimistische Schätzung auf eine andere.

Die Disziplin: Bestehen Sie darauf, dass Ihr zukünftiger Makler Ihnen Verkaufspreisdaten aus professionellen Datenbanken zeigt (IMT-Register, MLS-Äquivalente). Kann der Makler das nicht liefern, haben Sie Ihre Antwort über den Makler.

12. Bedarfsorientierte Preisfindung scheitert

„Ich brauche 700.000 €, um meinen nächsten Kauf zu finanzieren“ ist eine Rechnung für Ihren Steuerberater, nicht für Ihr Inserat. Der Markt ist gleichgültig. Ist die Lücke zwischen Ihrem Bedarf und dem Markt real, sind die verfügbaren Antworten: warten, den nächsten Kauf reduzieren, eine Zwischenfinanzierung aufnehmen oder den Marktpreis akzeptieren. Preisfiktion gehört nicht zur Liste.

13. Die Überteuern-und-nachjagen-Falle

Sie inserieren zu 620.000 €, sechs Wochen lang nichts, senken auf 595.000 €, nichts, senken auf 575.000 €, akzeptieren schließlich 555.000 € nach acht Monaten. Wären Sie zu 580.000 € gestartet, hätten Sie wahrscheinlich innerhalb von 90 Tagen zwischen 565.000 € und 570.000 € abgeschlossen.

Schießen Sie zum Start über das Ziel hinaus, ist die disziplinierte Korrektur ein einziger, entschiedener Schnitt *unter* den Markt innerhalb von 6–8 Wochen. Nicht eine langsame Reihe kleiner Schnitte, von denen jeder Schwäche signalisiert.

Verhandlungsvorausschau

14. Legen Sie Ihre Walk-Away-Zahl fest, bevor Sie verhandeln

Bevor irgendeine zukünftige Verhandlung beginnt, schreiben Sie — mit Ihrem Ehepartner oder Miteigentümer — die niedrigste Zahl auf, die Sie akzeptieren werden. Sie umfasst: Restdarlehen, Mais-Valias, Maklerprovision mit MwSt., Kosten für Dokumentenaufbereitung, offene Hausgeldforderungen, Umzugskosten und die Kosten für Ihre nächste Wohnung. Ohne diese Zahl verhandeln Sie emotional.

15. Verstehen Sie die Referenzbandbreiten für Angebote

Korrekt bepreiste portugiesische Immobilien schließen 2026 bei 94–97 % des Angebotspreises ab. Ist Ihre ehrliche Markteinschätzung 550.000 € und kommt in der zweiten Woche ein Angebot zu 530.000 €, ist das ein faires Verhandlungsangebot. Liegt das Angebot bei 430.000 €, ist es taktisch und Sie bleiben standhaft. Käuferseitige Lehre: Trainieren Sie den Muskel, beides zu unterscheiden, bevor Sie ihn brauchen.

16. Der Käuferhebel ist nicht nur der Preis

Ein Barzahler ohne Finanzierungsvorbehalt und mit flexiblem Abschluss ist 15.000–30.000 € mehr wert als ein Käufer zum gleichen Preis, der eine 90-tägige Bankgenehmigung, eine *cláusula de resolução* und ein an seinen eigenen Verkauf gebundenes Abschlussdatum braucht. Fragen Sie beim Ausstieg über Ihren Makler: Bar oder finanziert? Vorab genehmigt oder „vorbehaltlich Bewertung“? Anzahlung (sinal) 10 % (Standard), 20 % (stark) oder 5 % (schwach)?

Ein um 5.000 € niedrigeres Angebot eines Barzahlers mit 30-Tage-Abschluss ist meist das bessere Geschäft.

17. Verhandeln Sie über Konditionen, nicht nur über den Preis

Käufer haben oft harte Obergrenzen für das, was ihre Bank leiht, aber weiche Präferenzen bei Abschlussdatum, Inklusivem (Möbel, Geräte) und Eventualklauseln. Die anspruchsvolle Verhandlung ist mehrdimensional.

Die Steuermathematik: was Ihr Käufer-Ich hätte aufsetzen sollen

Dies ist der längste Abschnitt, weil hier die größten Ausstiegsverluste anfallen. Alle Zahlen gemäß CANONICAL_FACTS.md §12.

18. Verstehen Sie Ihre zukünftige Mais-Valias-Belastung vor dem Kauf

Veräußerungsgewinne aus portugiesischen Immobilien (mais-valias imobiliárias) funktionieren 2026 so.

Portugiesische Steueransässige: 50 % des Gewinns gehen in das zu versteuernde Einkommen zu den IRS-Grenzsätzen ein (Spitzenstufe 48 %, plus Solidaritätszuschlag von 2,5 % über 80.000 € und 5 % über 250.000 €). Verbesserungsaufwendungen mit Rechnung (innerhalb von 12 Jahren vor dem Verkauf), die Inflationskorrektur (coeficiente de desvalorização da moeda, Portaria 382/2025/1) und Verkaufskosten sind allesamt abziehbar.

Nichtansässige (EU/EWR oder Drittstaat, nach der Hollmann-Reform): seit der OE-Reform 2023 können alle Nichtansässigen die 50%-Einbeziehung zu progressiven Sätzen wählen — wobei der Satz nach dem Welteinkommen bestimmt wird (Auslandseinkünfte gehen nur in die Satzbestimmung ein, nicht in die portugiesische Bemessungsgrundlage). Der alte Pauschalsatz von 28 % auf 100 % des Gewinns ist nominell weiterhin verfügbar, aber selten die bessere Wahl.

Käuferseitige Vorausschau: Wenn Sie als Nichtansässiger kaufen, können Sie beim Verkauf nicht einfach die „Ansässigenbehandlung“ wählen, weil sie Ihnen besser gefiele — Ihr Ansässigkeitsstatus zum Verkaufszeitpunkt entscheidet. Planen Sie jetzt, ob Ihr Ausstieg wahrscheinlich als Ansässiger oder Nichtansässiger erfolgen wird und ob die Wahl in Ihrer Hand liegt.

19. Die Reinvestitionsentlastung ist der wertvollste Hebel — und sie ist HPP-exklusiv

Der wertvollste Steuerplanungshebel für portugiesische Steueransässige ist der HPP-Rollover: War die verkaufte Immobilie Ihre eingetragene *habitação própria e permanente* (HPP) während mindestens der 12 Monate vor dem Verkauf, und reinvestieren Sie den Nettoerlös (Verkaufspreis minus Restdarlehen) in eine andere HPP irgendwo in der EU/EWR innerhalb von 24 Monaten vor oder 36 Monaten nach dem Verkauf, ist der Gewinn steuerbefreit — vollständig bei Vollreinvestition, proportional bei Teilreinvestition.

Zwei häufige Wege, wie Verkäufer diese Entlastung verlieren:

1. Sie vergessen, die Absicht im Verkaufsjahr auf Modelo 3 / Anexo G zu erklären.
2. Sie tragen die neue Immobilie nicht innerhalb des Fensters nach dem Verkauf als HPP ein (*alteração de morada fiscal*).

Nichtansässige haben keinen Zugang zu dieser Entlastung. Stehen Sie kurz davor, die portugiesische Steueransässigkeit zu verlieren, und ist Ihr latenter Gewinn groß, kann der Zeitpunkt des Verkaufs in Bezug auf Ihren Ansässigkeitsstatus die Steuerrechnung um Zehntausende verschieben. Käuferseitige Entscheidung: War die Immobilie jemals als HPP eingetragen, sei es auch

nur kurz? Ein Zweitwohnsitz, der nie HPP war, wird beim Ausstieg nicht HPP-fähig, nur weil Sie im Monat vor dem Verkauf die steuerliche Adresse ändern.

Neu unter der Lei 9-A/2026 (Wohnungsfiskalpaket 2026): Der HPP-Rollover wurde auf Gewinne erweitert, die in Wohnimmobilien für **moderate Mietvermietung** (≤ 2.300 €/Monat) reinvestiert werden. Das ist ein neues Ventil für HPP-Verkäufer, die die Eigennutzung verlassen wollen, aber nicht die Anlageklasse.

20. Berücksichtigen Sie Provision und Mais-Valias im Preis, den Sie akzeptieren

Ein zukünftiger Verkaufspreis von 600.000 € sind keine 600.000 € in Ihrer Tasche. Ein typischer kompletter Fluss für einen portugiesischen Ansässigen, der eine seit 2018 gehaltene Nicht-HPP verkauft, sieht so aus:

- Verkaufspreis: 600.000 €
- Maklerprovision: $5\% \times 600.000 \text{ €} + 23\% \text{ MwSt.} = 36.900 \text{ €}$
- Distrates, Bescheinigungen, Notargebühren auf Verkäuferseite: $\sim 500\text{--}1.500 \text{ €}$
- Veräußerungsgewinn (illustrativ): 200.000 € nominal; 170.000 € nach Inflationskorrektur; 50 % Einbeziehung = 85.000 € zum steuerbaren Einkommen hinzu
- IRS-Grenzwirkung (Spitzenstufe, illustrativ): $\sim 40.000 \text{ €}$

Netto: rund 521.000–523.000 €. Bauen Sie das „Netto-an-Verkäufer“-Modell am Tag des Kaufs, nicht am Tag vor der escritura.

21. Eine vermietete Immobilie trägt ein Vorkaufsrecht – und es geht über

Nach Artikel 1091 des Código Civil (in der Fassung des DL 89/2021) hat ein seit mehr als zwei Jahren ansässiger Mieter ein gesetzliches Vorkaufsrecht (*direito de preferência*), wenn die Immobilie für die persönliche Wohnnutzung des Käufers verkauft wird. Der Verkäufer muss Preis und Bedingungen per Einschreiben mit Empfangsbestätigung mitteilen. Der Mieter hat 30 Tage zur Ausübung.

Überspringen Sie das, kann der Mieter sechs Monate nach der Eintragung gerichtlich in den Vertrag zum vereinbarten Preis eintreten. Das Geschäft wird rückabgewickelt, manchmal nachdem der neue Käufer schon eingezogen ist.

Käuferseitige Vorausschau: Kaufen Sie ein Investitionsobjekt mit einem langjährigen Mieter vor Ort, übernehmen *Sie* diese Verpflichtung beim zukünftigen Verkauf. Wissen Sie es jetzt.

22. Alojamento-Local-Lizenzen sind übertragbar – planen Sie die Ausstiegsroute beim Kauf

Gemäß CANONICAL_FACTS.md §8: Das DL 76/2024 (in Kraft seit 1. November 2024) hat Alojamento-Local-Lizenzen landesweit übertragbar gemacht. Die CEAL wurde abgeschafft. Die fünfjährige Wiederzulassung wurde abgeschafft – Eintragungen sind nun dauerhaft, vorbehaltlich kommunaler Eindämmungszonen.

Das ist beim Ausstieg wichtig, weil **eine übertragbare Alojamento-Local-Lizenz ein veräußerbarer Vermögenswert ist**. Eine Immobilie mit aktiver Lizenz in einer kommunalen Eindämmungszone

(Lissabon-Zentrum, historischer Kern von Porto, Teile von Cascais) kann sich 5–15 % über derselben Immobilie ohne sie verkaufen — die Lizenz kann nicht neu erteilt werden, also trägt die bestehende einen Knappheitswert.

Käuferseitige Vorausschau: Kaufen Sie in einer Eindämmungszone, tragen Sie die Lizenz auf Ihren eigenen Namen ein (nicht auf den eines portugiesischen Freundes), halten Sie sie aktiv (auch mit minimaler Belegung), und beim Verkauf übertragen Sie sie entweder über den Balcão Único Eletrónico an den Käufer oder kündigen Sie sie sauber und benachrichtigen die AT innerhalb von 30 Tagen. Der „kläre ich später“-Weg lässt Verkäufer Jahre nach dem Ausstieg Umsatzsteuer-/IRS-Bescheide für eine Aktivität erhalten, die auf dem Papier nie geschlossen wurde.

Hinweis: Die EU-Verordnung 2024/1028 zum Datenaustausch über Kurzzeitvermietungen gilt ab dem 20. Mai 2026 — die Aktivität des Gastgebers ist monatlich über eine einzige digitale Eingangsstelle zu melden, und jeder Gastgeber trägt eine eindeutige Registrierungsnummer, die in den Inseraten anzugeben ist.

23. Quellensteuer beim Notar für Nicht-EU/EWR-Verkäufer

Ist der Verkäufer in einem Nicht-EU/EWR-Land ansässig, können der Käufer oder dessen Bank verpflichtet sein, beim Notartermin einen Teil des Kaufpreises gegen die spätere Mais-Valias-Schuld des Verkäufers einzubehalten. Die Mechanik hängt vom steuerlichen Vertretungsstatus, dem ordnungsgemäßen NIF und dem anwendbaren Doppelbesteuerungsabkommen ab.

Kaufen Sie als Nicht-EU/EWR-Ansässiger (UK, USA, Kanada, Brasilien, Schweiz), werden Sie damit beim Ausstieg konfrontiert sein. Gehen Sie die Mechanik des Notartags mit Ihrem Steuervertreter und dem Anwalt des Käufers mindestens vier Wochen vor der Unterzeichnung durch — Verkäufer, die von einem nicht eingeplanten Einbehalt überrascht werden, verweigern manchmal die Unterschrift beim Notar, und der Käufer geht.

24. Erbfälle bestimmen die Anschaffungsbasis

Geerbte Immobilien haben für Veräußerungsgewinnzwecke ein Erwerbsdatum, das dem Sterbetag des *de cuius* entspricht, und einen Erwerbswert, der dem in der Imposto-do-Selo-Erklärung der Erbschaft erklärten Wert (oder dem maßgeblichen VPT bei älteren Erbschaften) entspricht.

Verkäufer, die das ursprüngliche Kaufdatum oder den ursprünglichen Preis verwenden, berechnen den Gewinn falsch — oft mit Unterzahlung und späterer AT-Korrektur mit Zinsen. Erben Sie, dokumentieren Sie die Erbschaftsbewertung rigoros; kaufen Sie von einem kürzlich erbenden Verkäufer, verstehen Sie, dass *seine* Kostenbasis der Erbschaftswert ist, nicht das, was die Eltern bezahlt haben.

Vorausschau zum Abschluss

25. Bauen Sie Flexibilität in Ihr zukünftiges Abschlussdatum ein

Ausländische Käufer brauchen manchmal eine Datumsverschiebung um 2–3 Wochen für Kreditabwicklung, Überweisungsfristen, Anwaltsferien oder Flugpläne. Ein Verkäufer, der starr ablehnt, verliert den Käufer wegen eines Problems, das nichts kostet zu lösen. Bauen Sie Flexibilität in Ihren Ausstiegszeitplan ein — koppeln Sie nicht den Verkauf von Objekt A starr an den Kauf von Objekt B.

26. Zugangslogistik für Besichtigungen

Eine Immobilie, die der Makler nicht innerhalb von 24 Stunden zeigen kann, ist eine Immobilie, die sich nicht verkauft. Häufige Pannen:

- Unkooperativer Langzeitmieter
- Ferienhaus ohne erreichbaren Hausmeister oder Reinigungskraft
- Smartlock, für die der Makler keine Zugangsdaten hat
- Schlüssel bei einem Verwandten, der „bis nächsten Monat im Urlaub“ ist

Käuferseitige Vorausschau: Kaufen Sie ein Ferienhaus, das Sie selten besuchen werden, richten Sie die Schlüsselhalter-/Hausverwalter-Beziehung schon beim Kauf ein, nicht beim Ausstieg.

27. Garantien und Handbücher sind Ausstiegsvermögen

Übergeben Sie dem Käufer beim Notartermin alle Gerätehandbücher, Service-Aufzeichnungen für Heizkessel/Wärmepumpe/Pool-Pumpe, Alarmcodes, Türklingel-Zugangsdaten, Müllabfuhrtage, die Namen der Hausverwaltung sowie Ihren vertrauten lokalen Klempner und Elektriker. Kostet nichts; macht den Unterschied zwischen einem Käufer, der weiterempfiehlt, und einem Käufer, der zwei Monate später seinen Anwalt wegen einer kaputten Spülmaschine anruft.

Beginnen Sie den Ordner am Abschlusstag. Erweitern Sie ihn über die gesamte Lebensdauer der Immobilie.

Vorausschau nach dem Verkauf

28. Versorgerübertragungen müssen binnen Tagen erfolgen

EDP, Galp/Goldenergy, der lokale Wasserkonzessionär, Gas (falls separat), Internet, IMI und Hausgeldkonto müssen alle übertragen oder gekündigt werden. Portugiesische Praxis: gemeinsame Endablesung am Notartag, Versorgerübertragungen innerhalb von 5 Werktagen. Verkäufer, die einfach gehen, zahlen am Ende die ersten drei Verbrauchsmonate des Käufers.

29. Erklären Sie den Verkauf in Anexo G

Der Verkauf ist in Anexo G des Modelo 3 zu erklären, einzureichen zwischen 1. April und 30. Juni des auf den Verkauf folgenden Jahres. Nichtansässige reichen über ihren Steuervertreter ein.

Die AT weiß, dass die escritura stattgefunden hat — sie kennt aber weder Ihre Anschaffungskosten noch Verbesserungsaufwendungen, Transaktionskosten oder Reinvestitionsabsicht. Ohne Ihre Erklärung veranlagt die AT auf der Basis eigener Annahmen, und diese Annahmen sind selten zu Ihren Gunsten.

30. Die Pflichten des Steuervertreeters laufen bis Jahresende

Der Steuervertretungsdienst eines Nicht-EU/EWR-Verkäufers läuft bis zum Ende des *Steuerjahres* des Verkaufs, nicht bis zum Notardatum. Kündigen Sie die Vertretung zu früh, verliert die AT ihren Kontakt für die jährliche IRS-Einreichung — und löst Bußgelder aus, die der Verkäufer, längst wieder zu Hause, ignoriert, bis er das nächste Mal einen portugiesischen NIF braucht.

Veräußerungsgewinne: zwei durchgerechnete Beispiele (Regelwerk 2026)

Die Zahlen sind illustrativ; Inflationskoeffizienten näherungsweise, entlang der Portaria 382/2025/1.

Beispiel A — Nichtansässiger EU-Verkäufer, Wohnung in Lissabon

- 2018 zu 350.000 € gekauft; Anschaffungskosten 12.000 €.
- 2026 zu 600.000 € verkauft.
- Inflationskoeffizient ~1,10 → korrigierte Anschaffung ~398.200 €.
- Gewinn: 600.000 € - 398.200 € = 201.800 €.
- 50 % Einbeziehung: 100.900 € in IRS zu progressiven Sätzen (das Welteinkommen bestimmt den Satz).
- Liegt das Welteinkommen in der Spitzenstufe (48 %), Steuer ≈ 48.400 €.
- Alternative — 28 % pauschal auf den vollen Gewinn: 56.500 €. Der progressive Weg gewinnt.

Beispiel B — Ansässiger, HPP, Vollreinvestition

- 2014 zu 250.000 € als HPP gekauft; Anschaffungskosten 10.000 €.
- 2026 zu 450.000 € verkauft. Restdarlehen beim Verkauf: 80.000 €.
- Verfügbarer Nettoerlös: 370.000 €.
- Verkäufer erklärt im Anexo G die Reinvestitionsabsicht innerhalb von 36 Monaten.
- Kauft binnen 24 Monaten eine neue HPP in Cascais zu 380.000 €. Trägt dort die steuerliche Adresse ein.
- Der Gewinn ist **vollständig steuerbefreit** unter dem HPP-Rollover (CANONICAL §12).
- Hätte der Verkäufer nur 200.000 € reinvestiert, wären ~54 % befreit und ~46 % unter dem Standardregime besteuert.

Den richtigen Makler wählen (wenn die Zeit kommt)

Der beste Einzelprädiktor dafür, wie der Verkauf laufen wird, ist der Makler. Der Rahmen:

- **Erfolgsbilanz bei ähnlichen Immobilien:** die letzten fünf Verkäufe, die *der einzelne Makler* in den letzten 12 Monaten persönlich abgeschlossen hat, in Ihrer Zone, Ihrer Preisspanne, Ihrem Immobilientyp. Nicht „die Bilanz der Agentur“.
- **Internationale Marketingfähigkeit:** Mitgliedschaft im Netzwerk Engel & Völkers / Sotheby's / Knight Frank / Savills; englischsprachige Website; eine kürzliche, referenzierbare Transaktion mit internationalem Käufer.
- **Referenzanrufe:** Bitten Sie um zwei kürzliche *Verkäufer*-Referenzen und rufen Sie an. War der vorgeschlagene Inseratspreis realistisch? Haben sie nach jeder Besichtigung nachgefasst? Waren sie jemals nicht erreichbar?
- **Foto- und Textqualität:** Ziehen Sie drei ihrer aktuellen Inserate auf idealista. Sind die Fotos professionell? Beschreibung zweisprachig? Energieklasse ausgewiesen? Grundrisse enthalten?
- **Aktive Käuferdatenbank:** Ein guter Makler sollte *vor* der Inseratschaltung sagen können: „Ich habe drei qualifizierte Käufer, die aktiv genau das suchen.“ Vage Antworten heißen dünne Datenbank.
- **Kommunikationsdisziplin:** Sind sie schon Ihnen gegenüber langsam, während sie um Ihr Mandat werben, werden sie auch gegenüber Käufern langsam sein.

Standardprovision 2026 ist 5 % + 23 % MwSt. (effektiv ~6,15 %). Bei Premium-Objekten (1 Mio. €+) sind 4 % + MwSt. mit Alleinauftrag erreichbar. Die falsche Frage ist „Wie tief gehen Sie runter?“. Die richtige Frage ist „Welches Marketingbudget ist zu diesem Satz inkludiert?“. Eine 4-%-Provision ohne professionelle Fotografie, ohne internationale Portalplatzierung, ohne Käuferdatenbank-Ansprache ist meist schlechter als 5 % mit allen dreien.

Fazit

Gut in Portugal zu verkaufen ist überwiegend disziplinierte Vorbereitung: sauberes Dokumentenpaket, verteidigungsfähiger Preis auf Basis verkaufter Vergleichswerte, seriöser Makler mit internationaler Reichweite, vollständiges Steuermodell mit Provision und IRS, Bereitschaft, über Konditionen zu verhandeln.

Aber all das ist leichter — und billiger —, wenn Ihr Käufer-Ich die Hausaufgaben gemacht hat. Die Rechnungen aufbewahrt hat. Die Alojamento-Local-Lizenz korrekt eingetragen hat. Die Immobilie in einer Struktur gehalten hat, die beim Ausstieg nicht steuerlich zur Falle wird. Eine Immobilie gewählt hat, die sich fotografieren lässt. Lang genug als HPP eingetragen blieb, um die Rollover-Option am Leben zu halten. Zu einem Preis gekauft hat, der den späteren Verkauf nicht 10 % hinter dem Markt starten lässt.

Die Verkäufer, die das tun — und die meisten tun es, weil ihr Käufer-Ich es tat —, schließen in 90–180 Tagen zu 95–98 % des Angebotspreises ab. Die Verkäufer, die improvisieren, schließen in 12–24 Monaten zu 80–90 % ab und schreiben der AT einen viel größeren Scheck, als nötig gewesen wäre.

Bei einem typischen Lissabon- oder Algarve-Verkauf 2026 liegt die Lücke bequem im sechsstelligen Bereich.

Die kaufseitige Entscheidung, die Sie diesen Monat treffen, legt dieses Ergebnis fest. Behandeln Sie sie entsprechend.

Weiterführende Lektüre

- Wann es nicht sinnvoll ist, in Portugal eine Immobilie zu kaufen — der ehrliche Mieten-vs.-Kaufen-Test, bevor Sie sich überhaupt auf einen späteren Ausstieg festlegen.
 - Fehler beim Immobilienkauf in Portugal vermeiden — der eingangsseitige Begleiter zu diesem Leitfaden; die Kaufentscheidungen, die alle späteren Ergebnisse setzen.
 - Steuern und Kosten beim Immobilienkauf in Portugal — kanonische Referenz für IMT, Imposto do Selo, AIMI und Veräußerungsgewinne; parallel zu den Steuerteilen oben lesen.
 - Leitfaden für risikoaverse Käufer — bepreiste Minderungen für die sieben Risikokategorien, denen jeder Käufer begegnet, einschließlich Ausstiegsliquiditätsrisiko.
 - Was die meisten Immobilienmakler Ihnen nicht sagen werden — wie man Agentur-Interessenkonflikte auf beiden Seiten der Transaktion liest.
-

Wie 2nd Haus helfen kann

2nd Haus arbeitet käuferseitig. Wir nehmen keine Verkaufsmandate an und laufen keinen Verkäufern hinterher. Wir führen jedoch **Ausstiegsplanungs-Mandate** für aktuelle Käufer durch — eine strukturierte Analyse, wie die Immobilie, die Sie gerade erwerben wollen, sich in 5, 10 oder 15 Jahren beim Ausstieg verhalten wird.

Das Ergebnis ist konkret: ein schriftliches Kostenmodell Ihrer zukünftigen Hin-und-Rück-Schleife (Provision + Mais-Valias + Dokumentenaufbereitung unter realistischen Szenarien), eine markierte Liste kaufseitiger Entscheidungen, die diese Zahl wesentlich beeinflussen werden (HPP-Eintragung, Inhaber der Alojamento-Local-Lizenz, Haltestruktur, Renovierungsrechnungsdisziplin, Vollständigkeit des Dokumentenpakets) und ein Vergleich der Ausstiegsrouten (Ansässigen-Rollover, Verkauf als Nichtansässiger, Reinvestition in moderate Mietvermietung unter der Lei 9-A/2026).

Preise auf Anfrage. Die meisten Kunden beauftragen dies zusammen mit einer käuferseitigen Immobiliensuche; manche beauftragen es eigenständig vor einem geplanten Erwerb.

Quellen

Primärquellen

- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — Diário da República — Wohnungsfiskalpaket 2026, einschließlich Erweiterung des HPP-Rollovers auf Wohnimmobilien zur moderaten Mietvermietung.
- Portaria n.º 382/2025/1, de 11 de novembro — Diário da República — Inflationskorrekturkoeffizienten 2025.
- Código do IRS, art. 10.º (Veräußerungsgewinne) und art. 43.º (50 %-Einbeziehung) — Regime der Veräußerungsgewinne.
- Código Civil, art. 1091 (direito de preferência), in der Fassung des DL 89/2021.
- DL n.º 76/2024, de 23 de outubro — DR (PDF) — Rahmen für Alojamento Local (Übertragbarkeit, Abschaffung der CEAL).
- EU-Verordnung 2024/1028 — EUR-Lex — Datenaustausch über Kurzzeitvermietungen, anwendbar ab dem 20. Mai 2026.
- Banco de Portugal — makroprudenzielle Grenzen.
- INE — Estatísticas de Preços da Habitação (Anteil ausländischer Käufer 2025: 27,6 %).

Weiterführende Lektüre

- PwC — IRS Guia Fiscal 2026.
- OCC — IRS: tributação das mais-valias imobiliárias auferidas por não residentes.
- Idealista — direito de preferência no arrendamento.

*Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15.
Redaktionelle Auffrischung: halbjährlich oder bei wesentlicher Gesetzesänderung (nächster erwarteter Auslöser: Veröffentlichung des decreto-lei autorizado unter der Lei 9-A/2026, voraussichtlich Mitte 2026).*

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.