

---

# Fehler, die bei Bankfinanzierung und Hypotheken zu vermeiden sind

Kreditnehmer portugiesischer Hypotheken

# TL;DR

- Eine schlecht abgeschlossene portugiesische Hypothek kostet bei einem typischen Darlehen von 280 Tsd. € über 25 Jahre zwischen 38.000 € und 42.000 € — allein durch den nicht verhandelten Spread. Rechnet man die Falle gebündelter Versicherungen und die Überraschung der Stempelsteuer (Imposto do Selo) hinzu, übersteigen die lebenslangen Kosten der Fehler routinemäßig **60.000 €**.
- Die dreißig Fehler unten umfassen das gesamte Universum. Drei davon — keine drei schriftlichen Angebote einholen, den Spread nicht verhandeln, gebündelte Versicherungen ohne erneute Angebotseinholung akzeptieren — machen rund **70 %** der gesamten lebenslangen Kosten aus.
- Die Regeln des Banco de Portugal gelten ausschließlich für Gebietsansässige. Für Nichtansässige ist der LTV von 60–75 %, der Ihnen genannt wird, **kommerzielle Bankpraxis** und keine Vorschrift des Regulators — das heißt, er ist verhandelbar, besonders mit einer sauberen Akte und konkurrierenden Angeboten.

## Schlüsselzahl 2026

**38.000 €–42.000 € an lebenslangen Zinsen, die Sie nicht zahlen müssen.** Das ist der Abstand zwischen einem verhandelten Spread von 0,9 % und einem Tarif-Spread von 1,4 % bei einem Darlehen von 280 Tsd. € über 25 Jahre, mit Euribor 6M bei 2,548 % (BPstat, 13. Mai 2026). Es ist auch im Durchschnitt der Unterschied zwischen einem Käufer, der drei Banken gegeneinander ausspielt, und einem Käufer, der in die nächstgelegene Filiale geht und unterschreibt, was der gestor de cliente ausdrückt.

## Einleitung: Ein 25-Jahres-Vertrag ist kein passives Produkt

Jede portugiesische Hypothek trägt eine Zahl, die nicht auf dem Term Sheet steht: die lebenslangen Kosten der bei Abschluss begangenen Fehler. Diese Zahl liegt selten unter 10.000 €, häufig über 40.000 €, und bei einem Darlehen von 350.000 €, das gegen einen gut verhandelnden Käufer schlecht verhandelt wurde, kann sie 70.000 € über 25 Jahre bequem überschreiten. Über das Darlehen verteilt sind das 150–250 €/Monat über 300 Monate bei einem Vertrag, den Sie nie wieder geöffnet haben.

Dieser Leitfaden katalogisiert die dreißig teuersten Hypothekenfehler, die portugiesische und ausländische Käufer begehen. Jede Zahl spiegelt den Markt von Mai 2026 wider. **Euribor-Fixings vom 13. Mai 2026 (EMMI / BPstat): 3M bei 2,283 %, 6M bei 2,548 %, 12M bei 2,860 %** — Punktdaten, keine stabilen Inputs; prüfen Sie BPstat am Morgen der Unterzeichnung. Spreads für Gebietsansässige liegen für saubere Akten im Band 0,6 %–1,0 %; Nichtansässige liegen typischerweise 0,2–0,5 PP darüber, mit Pre-Negotiation-Headline bei 0,95 %–1,45 %. Die DSTI-Obergrenze von 50 % und der Index-plus-3-PP-Stresstest des BdP gelten für Gebietsansässige; Akten von Nichtansässigen liegen vollständig außerhalb des makroprudenziellen Rahmens.

Dies ist der hypotheken-spezifische Begleiter zu Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind, der breitere Fehler auf Käuferseite behandelt (Steuerrepräsentant, eigener Anwalt, Handhabung der CPCV-Anzahlung, Due Diligence). Wir wiederholen dieses Material hier nicht. Wenn Sie nichts anderes lesen, lesen Sie die Fehler 1, 2, 3, 11, 13 und 27.

# Die dreißig teuersten Hypothekenfehler

## 1. Keine Vorabgenehmigung vor der Haussuche einholen

Der billigste zu behebende Fehler — und derjenige, den die meisten Käufer machen. Ohne *pré- aprovação* zu einer Besichtigung zu gehen bedeutet drei Dinge, alle schlecht. Erstens können Sie nicht schnell handeln: Portugiesische Verkäufer erhalten 2026 binnen 7–14 Tagen mehrere Angebote auf Top-Bestände, und es gewinnt der Käufer, der innerhalb einer Woche einen CPCV unterzeichnen kann. Zweitens haben Sie keine Ahnung von Ihrem realen Budget — Käufer verlieben sich in Immobilien zu 450.000 €, um dann festzustellen, dass ihre DSTI-Obergrenze nur 310.000 € zulässt. Drittens verhandeln Sie aus einer Position der Schwäche; ein nicht vorabgenehmigter Käufer ist für einen portugiesischen Verkäufer ein bloßer Schaulustiger.

Die Abhilfe ist mechanisch. Senden Sie vor der ersten Besichtigung Ihre letzten drei Gehaltsabrechnungen, zwei Steuererklärungen, sechs Monate Kontoauszüge und eine Aktiva-Passiva-Übersicht an zwei oder drei Banken. Innerhalb von 7–10 Werktagen erhalten Sie ein unverbindliches Schreiben mit Höchstdarlehen, indikativem Spread und Bedingungen.

## 2. Nur zu einer einzigen Bank gehen statt zu drei oder mehr

Der einzige teuerste Fehler in dieser Liste. Portugiesische Banken konkurrieren beim Spread, und der Spread kumuliert sich über 25 oder 30 Jahre. Im Mai 2026 kann dasselbe Kreditnehmerprofil (280 Tsd. € Darlehen, 70 % LTV, angestellter EU-Gebietsansässiger, sauberes Kreditprofil) Angebote von 0,7 % bis 1,6 % erhalten, je nach Bank und Aggressivität bei der Marktanteilsjagd in jenem Quartal. Eine Differenz von 0,5 PP bei einem Darlehen von 280 Tsd. € über 25 Jahre entspricht rund **23.000 €** an Zinsen. Eine Differenz von 1,0 PP entspricht **38.000 €–42.000 €**.

Senden Sie dieselbe vollständige Akte an mindestens drei Banken. Vernünftige Shortlist für Gebietsansässige 2026: Millennium BCP, Santander Totta, BPI, ActivoBank und entweder Caixa Geral oder novobanco. Nichtansässige sollten BBVA hinzufügen und Bankinter erwägen. Reichen Sie innerhalb derselben vierzehn Tage ein, damit alle Angebote am gleichen Euribor-Fixing verankert sind.

## 3. Den Spread nicht verhandeln

Banken veröffentlichen Tarifikarten. Sie setzen sie bei einem begehrten Kunden fast nie durch. Eine Bank, die bei 1,4 % öffnet, schließt routinemäßig bei 0,95 %, wenn Sie (a) ein konkurrierendes Angebot vorlegen können, (b) Ihr Gehalt oder einen erheblichen Vermögenssaldo überweisen und (c) bereit sind, zu gehen. Nichtansässige mit Auslandseinkommen haben weniger Spielraum — typischerweise 0,2–0,5 PP — aber das Prinzip ist identisch.

Das Skript: „Bank X hat mir 0,95 % bei gleichem Einkommen, LTV und Produktpaket angeboten. Können Sie mitziehen oder verbessern?“ Wenn Sie noch kein schriftliches Konkurrenzangebot haben,

bitten Sie Ihren *intermediário de crédito*, zunächst zwei indikative Angebote einzuholen. Banken erwarten den Tanz. Kreditnehmer, die nicht tanzen wollen, zahlen 0,5 PP mehr jeden Monat über 25 Jahre.

#### 4. Festzins wählen, wo Variabel richtig war

Festzinshypotheken preisen eine Versicherungsprämie in den Zinssatz ein. Im Mai 2026 – mit Euribor 12M bei 2,860 % und Konsenspreisen, die weitere EZB-Lockerung bis 2027–2028 erwarten – liegen Produkte mit lebenslangem Festzins typischerweise 60–110 BP über dem variablen Äquivalent. Ein Kreditnehmer, der 4,40 % fest über 30 Jahre auf 280 Tsd. € festsetzt, während das variable Äquivalent über den Zyklus durchschnittlich 3,5–3,8 % beträgt, überzahlt 15.000 €–40.000 € an lebenslangen Zinsen.

Festzins ist sinnvoll, wenn der DSTI nahe 50 % liegt, das Einkommen starr ist (Renten), der Kreditnehmer keine Schwankungen verträgt, oder er ernsthaft glaubt, dass die Euribor in der Laufzeit über 5 % bleibt. Außerhalb dieser Bedingungen ist Festzins überbeuerte Versicherung.

#### 5. Variabel wählen, wo Festzins richtig war

Das Spiegelbild. Variable Darlehen, die 2018–2021 zu 1,0 %–1,5 % abgeschlossen wurden, sahen ihre monatliche Rate zwischen Mitte 2022 und Ende 2023 etwa verdoppelt, als die Euribor 12M von –0,5 % auf +4,2 % stieg. Auf 280 Tsd. € stieg die Rate von ~1.050 € auf ~1.650 € – ein Schock von 600 €/Monat. Haushalte bei 40 % DSTI fanden sich bei 55–60 % wieder, unfähig, andere Schocks aufzunehmen.

Liegt Ihr DSTI über 35 %, ist Ihr Einkommen starr, Ihre Reserven minimal, und Sie tolerieren keinen Anstieg der Rate um 40–60 %, ist Festzins (oder ein gemischtes Produkt mit langer Festzinsphase) das richtige. Die Prämie kauft Schlaf.

#### 6. Eigene Finanzen nicht bei +2 % / +3 % stresstesten

Unabhängig davon, was die Bank tut, simulieren Sie selbst. Nehmen Sie Ihr variables Angebot, addieren Sie 200 BP: Kann ich das noch komfortabel zwei Jahre zahlen? Dann addieren Sie 300. Der Stresstest des BdP (Index + 3 PP bei variablen und gemischten Verträgen mit Restlaufzeit > 10 Jahre) ist ein regulatorisches Minimum, derzeit in Überprüfung – kein persönlicher Finanzplan.

#### 7. Die DSTI-Regeln des Banco de Portugal falsch verstehen

Der BdP empfiehlt eine DSTI-Obergrenze von 50 % bei neuem Wohnungsbaukredit, mit einem begrenzten Korridor bis 60 % und engen Ausnahmen für Erstkäufer unter 35. Der DSTI muss nicht zum heutigen Zinssatz halten, sondern gestresst: +0,5 PP für Darlehen bis 5 Jahre, +1,0 PP für 5–10, +1,5 PP für über 10. Kreditnehmer scheitern hier, indem sie andere Kredite (Autofinanzierung, Kartenmindestbeträge, Unterhalt) im Zähler vergessen und brutto statt netto im Nenner ansetzen. Berechnen Sie Ihren eigenen DSTI zum gestressten Zinssatz vor der Einreichung; bei über 45 % entschulden. **Der BdP-Rahmen ist ein Resident-Rahmen** – Nichtansässige liegen außerhalb, und Banken wenden interne Kreditpolitik an, die beim DSTI üblicherweise strenger ist, nicht lockerer.

## 8. Unvollständige Unterlagen einreichen

Jedes fehlende Dokument — eine gestempelte ausländische Steuererklärung, eine apostillierte Geburtsurkunde, ein NIF-Schreiben, ein Sechsmontats- statt Dreimonatsauszug — fügt eine Woche hinzu, denn die Akte rutscht bei jeder Wiederöffnung ans Ende der Warteschlange. Erstellen Sie eine Checkliste, senden Sie alles in einem Schub, nutzen Sie einen *intermediário de crédito*, falls Ihr Fall ungewöhnlich ist.

## 9. Währungsmismatch (Einkommen in Fremdwährung, Hypothek in EUR)

Wenn Einkommenswährung und Hypothekenwährung divergieren, erhöht jede ungünstige Wechselkursbewegung die realen Schuldendienstkosten. Ein Rückgang des GBP/EUR um 15 % — gut innerhalb der historischen Spanne — erhöht die GBP-Äquivalenzrate um 15 % zusätzlich zu jeder Euribor-Bewegung. Artikel 6 des DL 74-A/2017 verpflichtet die Bank, dieses Risiko in der ESIS offenzulegen und ein einmaliges Umwandlungsrecht anzubieten, falls sich der Wechselkurs seit Origination um mehr als 20 % ungünstig bewegt; die meisten ausländischen Kreditnehmer unterschreiben die Offenlegung, ohne sich damit zu befassen.

Führen Sie Ihren eigenen Wechselkurs-Stresstest durch (−20 %, −30 %) und bauen Sie vor Auszahlung einen Euro-Cash-Puffer von 6–12 Monaten an Raten auf. Details im Abschnitt Wechselkursrisiko unten.

## 10. Keine Liquiditätsreserve aufbauen

Unabhängig vom Wechselkurs verlangt eine portugiesische Hypothek eine Reserve: mindestens sechs Monate des vollen Schuldendienstes plus Eigentümergemeinschaft plus IMI plus Nebenkosten; neun bis zwölf Monate sind deutlich sicherer. Am Limit der Vorabgenehmigung mit 5.000 € am Abschlusstag zu kaufen, bedeutet, dass ein ausgefallener Bonus zum Zahlungsausfall führt. Die Bank gibt Ihnen keinen Spielraum; Sie müssen ihn selbst aufbauen.

## 11. Die Falle gebündelter Versicherungen

Banken senken den Spread um 0,10–0,30 PP, wenn Sie deren Lebensversicherung, Wohngebäudeversicherung, Gehaltskonto und Kreditkarte abschließen. Die Falle: Bankgebundene Versicherung ist üblicherweise zum 1,5- bis 3-fachen des Marktäquivalents bepreist. Eine Lebenspolice zu 280 €/Jahr über einen unabhängigen Makler kann über die Bank 650–900 €/Jahr kosten. Über 25 Jahre wird die Spread-Ersparnis von 10.000–15.000 € durch 15.000–25.000 € Versicherungsüberzahlung ausgeglichen — oft übertroffen.

Die Entscheidung lautet nicht „bündeln vs. nicht bündeln“; sie lautet „berechne die Lebenskosten beider Pakete und wähle das günstigere“. Bitten Sie die Bank um beide Spread-Angebote (gebündelt und entbündelt), holen Sie zwei unabhängige Versicherungsangebote ein, rechnen Sie nach.

## 12. Versicherungen nicht zur Verlängerung neu anfragen

Auch wenn Sie bei Origination gebündelt haben, können Sie jedes Verlängerungsjahr unabhängig neu anfragen. Das portugiesische Recht erlaubt es, Lebens- und Wohngebäudeversicherer frei zu wechseln (vorbehaltlich Solvabilitätsfreigabe, bei großen Anbietern selten verweigert), und die

Spread-Reduktion bleibt vertraglich erhalten. Kreditnehmer, die nie neu anfragen, zahlen der Bank 25 Jahre lang jährlich steigende Prämien; wer alle zwei oder drei Jahre neu anfragt, spart einen fünfstelligen Betrag.

### 13. Imposto do Selo auf Darlehen und Monatszinsen unterschätzen

Zwei Stempelsteuern treffen jede portugiesische Hypothek, und die meisten Käufer budgetieren keine davon korrekt. **Der Imposto do Selo auf das Darlehenskapital beträgt 0,6 %** für Darlehen über fünf Jahre (faktisch alle Wohnungsbauhypotheken; 0,5 % gilt nur unter fünf Jahren). Bei einem Darlehen von 280.000 € sind das **1.680 €** zur Beurkundung. Außerdem fallen auf jede Monatsrate **4 % Imposto do Selo auf den Zinsanteil** an. Bei einem Nominalzins von 3,7 % addiert dies etwa 15 BP zu den effektiven Kosten. Diese Steuern sind nicht im TAN; sie sind in der TAEG enthalten. Vergleichen Sie TAEG, nicht TAN.

### 14. Falsche Amortisationslaufzeit wählen

Banken bieten Laufzeiten bis 40 Jahre für Gebietsansässige (30 typisch für Nichtansässige) mit Altersgrenzen bei 75 (80 bei Caixa und BPI bei ausgewählten Profilen). Bei 280 Tsd. € zu 3,7 % beträgt die Monatsrate zwischen 20 und 30 Jahren etwa 1.654 € vs. 1.287 € – die Gesamtzinsen aber 117 Tsd. € über 30 Jahre vs. 68 Tsd. € über 20. Diese Differenz von 49 Tsd. € bedeutet, dass die längere Laufzeit nur für Kreditnehmer richtig ist, die die niedrigere Rate wirklich brauchen.

Mittelweg: 30 Jahre nehmen, dann freiwillige Teiltilgungen (gesetzlich auf 0,5 % Strafgebühr bei Variabel, 2 % bei Festzins gedeckelt) leisten, sobald Liquidität es erlaubt – vorausgesetzt, Sie haben die Disziplin, dies tatsächlich zu tun.

### 15. Nicht refinanzieren, wenn Zinsen wesentlich fallen

DL 74-A/2017 regelt die *transferência de crédito habitação* – den Wechsel einer Hypothek zwischen Banken. Die neue Bank zahlt typischerweise Register, Notar und Bewertung; die Vorfälligkeitsentschädigung bei der alten Bank ist gesetzlich auf 0,5 % (Variabel) oder 2 % (Festzins) gedeckelt. Wenn Sie einen neuen Spread mindestens 0,5 PP unter Ihrem aktuellen sichern können, amortisiert die Refinanzierung ihre Kosten in 24–36 Monaten und spart einen fünfstelligen Betrag über die Restlaufzeit. Kreditnehmer, die 2022–2023 mit Spreads von 1,4 %–1,8 % abgeschlossen und nicht in den Markt 2026 von 0,85 %–1,20 % refinanziert haben, überzahlen routinemäßig 1.500–3.000 €/Jahr. Rechnen Sie jährlich nach.

### 16. Den falschen Euribor-Index wählen (3M vs. 6M vs. 12M)

Portugiesische variable Hypotheken werden gegen Euribor 3M, 6M oder 12M angepasst. **Fixings am 13. Mai 2026: 2,283 % / 2,548 % / 2,860 %**. Die 6M dominiert im portugiesischen variablen Bestand (39,4 % der variablen HPP-Verträge laut BdP, März 2026); die 12M liegt bei 31,6 %, die 3M bei 24,7 %. Die 3M passt sich viermal jährlich an und transmittiert Bewegungen schnell; die 12M passt sich jährlich an, glättet Schocks, sperrt aber überdurchschnittliche Zinssätze fest, wenn die Euribor fällt.

In einem Umfeld fallender Zinsen (aktueller Konsens bis 2027–2028) bringt Sie die 3M am schnellsten zum niedrigeren Zinssatz. In einem steigenden Umfeld kauft die 12M Isolation. Passen Sie den Index an Ihre Sicht an – und prüfen Sie BPstat am Tag der Unterzeichnung erneut.

## 17. „Lebenslangen Festzins“-Behauptungen glauben

Die meisten als „Festzins“ vermarkteten Produkte sind tatsächlich nur für die ersten 5, 10, 15 oder 25 Jahre fest und gehen danach in Variabel über. Ein „30-jähriger Festzins“ mit 10-jähriger Festzinsphase bedeutet: fest in Jahr 1–10, dann Euribor + Spread in Jahr 11–30. Kreditnehmer, die die ESIS / FINE nicht sorgfältig lesen, nehmen an, der Zinssatz halte über die volle Laufzeit. Tut er selten. Prüfen Sie explizit: Wie viele Jahre dauert die Festzinsphase, welcher Index und Spread gilt nach Ablauf?

## 18. Lebensversicherungsbelastung im höheren Alter unterschätzen

Hypothekenlebensversicherung ist in Portugal faktisch Pflicht, auch wenn die Bank Sie rechtlich nicht zwingen kann, *ihre* Police zu nehmen. Prämien sind altersabhängig stark belastet: ein gesunder 35-jähriger Nichtraucher zahlt 25–40 €/Monat für 280 Tsd. € Deckung; ein 65-Jähriger 180–280 €/Monat; ein Kreditnehmer ab 70 400+ €/Monat oder wird ganz abgelehnt. Für ältere Kreditnehmer können die Lebensversicherungskosten die Spread-Kosten als dominante Position über die Laufzeit übersteigen. Holen Sie Versicherungsangebote parallel zu Spread-Angeboten ein; manchmal ist eine andere Bank rein wegen einer Versichererbeziehung sinnvoll.

## 19. Fehler bei Mit-Kreditnehmern

Einen Partner hinzuzufügen ist mitunter essenziell (Einkommen schaltet ein größeres Darlehen frei) und mitunter ruinös (schlechte Bonität des Partners tötet die Genehmigung). Banken ziehen die Historie jedes Antragstellers aus der *Central de Responsabilidades de Crédito* (CRC); ein einziges nicht bedientes Privatdarlehen oder Kartenverzug kann die Akte herabstufen. Prüfen Sie die Bonität des Mit-Kreditnehmers, bevor Sie ihn hinzufügen. Wird das Einkommen gebraucht, aber die Bonität ist schwach, ist eine sauberere Struktur Alleinantrag mit dem Partner als Eigenkapitalgeber, nicht als Mit-Kreditnehmer.

## 20. Interessenkonflikt des Kreditvermittlers

Die meisten portugiesischen Hypothekenvermittler (*intermediários de crédito*) werden von der Bank bezahlt, nicht vom Kunden — ein Merkmal des regulierten Rahmens. Weitgehend in Ordnung, aber manche Vermittler haben höhere Auszahlungen von bestimmten Banken und steuern entsprechend. Fragen Sie ausdrücklich: „Wie werden Sie von jeder der vorgestellten Banken bezahlt? Zahlen alle gleich?“ Der Test eines ehrlichen Vermittlers ist, ob er mindestens drei konkurrierende Angebote schriftlich präsentiert.

## 21. Der Bankbewertung ohne Prüfung vertrauen

Der *avaliador* der Bank bestimmt den offiziellen Wert, der in die LTV-Berechnung eingeht. Eine niedrige Bewertung reduziert Ihren LTV: Ein Kauf zu 350 Tsd. €, von der Bank zu 330 Tsd. € bewertet, deckelt Ihren 70 %-LTV auf 231 Tsd. € statt 245 Tsd. €. Manchmal methodisch konservativ; manchmal niedrig angesetzt, weil die Bank die Akte innerhalb strengerer interner LTV-Grenzen halten oder mehr Eigenkapital sehen will. Sie können eine zweite Bewertung beauftragen (~300–500 €) oder die Akte einer anderen Bank mit anderem Bewerter vorlegen. Akzeptieren Sie nie passiv eine niedrige Bewertung.

## 22. Das Kreditangebot nicht schriftlich vor Unterzeichnung des CPCV einholen

Der CPCV ist der bindende Vorvertrag, der Sie zum Kauf verpflichtet, typischerweise mit 10 % Anzahlung. Lehnt die Bank dann ab und Sie haben den Schutz aus Nr. 23 nicht, verlieren Sie die Anzahlung. Halten Sie stets die schriftliche, konditionierte *aprovação prévia* der Bank mit identifizierter Immobilie vor Unterzeichnung des CPCV. Mündliche Zusage = Sie tragen das Finanzierungsrisiko.

## 23. Die *cláusula suspensiva* zur Finanzierung im CPCV vergessen

Der Standard-Käuferschutz bei einem finanzierten Kauf ist eine *cláusula suspensiva de financiamento* – der Vertrag steht unter dem Vorbehalt der Kreditgenehmigung in einem festgelegten Zeitraum (typischerweise 30–60 Tage). Wird der Kredit trotz gutgläubigen Antrags abgelehnt, erhält der Käufer die volle Anzahlung zurück. Manche Verkäufieranwälte versuchen, sie zu streichen; manche Käuferanwälte versäumen sie einzufügen. Beide Fehler bringen den Käufer in Haftung. Bestehen Sie auf der Klausel; Widerstand ist selbst eine rote Flagge.

## 24. Variabel-, Misch- und reine Festzinsprodukte verwechseln

Drei Produktfamilien: (a) variabel (Euribor + Spread), (b) gemischt (Festzins für eine anfängliche Periode, dann variabel), (c) reiner Festzins (einheitlicher Zinssatz über die gesamte Laufzeit, das teuerste). Kreditnehmer stellen oft den Schlagzinssatz eines 5-Jahres-Festzinses gegen einen reinen Variabel und übersehen, dass es sich um unterschiedliche Risikoprofile handelt. Vergleichen Sie Äpfel mit Äpfeln – gleiche Produktfamilie zwischen Banken – und vergleichen Sie dann zwischen Familien mit einer 25-Jahres-Gesamtkostenprojektion unter Stresstest.

## 25. TAN statt TAEG vergleichen

Der TAN ist der Schlagzinssatz. Die TAEG umfasst Zinsen, Pflichtversicherungen, Bearbeitungsgebühr, Bewertung, Imposto do Selo auf Raten und Kontoführungsgebühren. Die Lücke beträgt typischerweise 30–80 BP und kann bei einem kleinen Darlehen mit hoher Gebührenlast 100 BP übersteigen. Vergleichen Sie stets auf TAEG-Basis und verlangen Sie die ESIS / FINE von jeder Bank – sie weist beides aus.

## 26. Die Bearbeitungsgebühr (*comissão de abertura*) übersehen

Die *comissão de abertura / de dossier* reicht von 0,5 % bis 1,5 % des Darlehens. Bei 280 Tsd. € zu 1,0 % sind das 2.800 € – eine reale Zahl, die aus der mentalen Buchhaltung des Käufers verschwindet, weil sie vom ausgezahlten Betrag abgezogen wird. Verhandelbar, oft erlassbar, wenn die Bank aggressiv konkurriert. Konkret: „Erlassen Sie die Bearbeitungsgebühr, wenn ich mein Gehalt zu Ihnen umleite?“ Häufiger ja als erwartet.

## 27. Zu viel leihen (DSTI 50 % als Ziel behandeln)

Die DSTI-Obergrenze von 50 % ist ein regulatorisches Maximum, kein Ziel. Kreditnehmer, die nach „dem größten Darlehen, das ich bekommen kann“ optimieren, binden 50 % des Nettoeinkommens 25–30 Jahre lang im Schuldendienst und lassen 50 % für alles andere: Lebensmittel, Transport, Schule, Energie, Ersparnisse, Urlaub, Rente, Gesundheit und jeden unvorhergesehenen Schock. 35–40

% DSTI ist ein gesünderes Leben. Die 40 Tsd. € Darlehenskapazität zwischen 40 % und 50 % DSTI kaufen selten die Optionalität zurück, die sie kosten.

## **28. Zu wenig leihen (Cash zu niedriger Rendite parken, während die Hypothek günstiger Hebel ist)**

Der gegenteilige Fehler, zunehmend bei cash-reichen ausländischen Käufern. Wenn Ihre Alternative ein Euro-Einlagenzins von 2,0 % ist, sieht die Tilgung einer 3,7 %-Hypothek attraktiv aus – bis Steuern und Wechselkurs berücksichtigt werden. Nach 28 % Quellensteuer auf Einlagenzinsen und der Abzugsfähigkeit von Hypothekenzinsen gegen langfristige Mieteinkünfte kann sich der Spread umkehren. Wichtiger noch: Ein vollständig bar bezahlter Kauf verzichtet auf den Hebel auf einem Euro-Vermögenswert und konzentriert das Wechselkursrisiko, falls die Ersparnisse in GBP/USD bleiben. Für die meisten ausländischen Käufer ist das richtige Gleichgewicht ein LTV von 50–70 %, kalibriert an alternativen Nutzungsrenditen und Liquiditätsbedarf.

## **29. Falsche Bank für Auslandseinkommen wählen**

Banken unterscheiden sich deutlich im Appetit für Akten mit Auslandseinkommen. Caixa Geral war historisch am konservativsten bei Auslandseinkommen in Fremdwährung für Nichtansässige und verlangt häufig Euro-Einkommen oder lehnt die Akte ab. BPI, Millennium BCP und Santander Totta sind meist flexibler; BPI insbesondere betreibt einen gut entwickelten englischsprachigen Non-Resident-Desk. BBVA und Bankinter konkurrieren stark um internationale Kunden. Die novobanco hat ein explizites Non-Resident-Programm und verbessert sich. Zuerst Caixa anzusprechen, weil sie die größte ist, abgelehnt zu werden und anzunehmen, der ganze Markt werde Sie ablehnen, ist der Standardfehler. Beginnen Sie für Auslandseinkommen in Fremdwährung mit BPI, Millennium, Santander oder BBVA.

## **30. Hypothekenportabilität vergessen**

Manche portugiesischen Hypotheken sind auf eine neue Immobilie übertragbar, wenn der Kreditnehmer verkauft und wieder kauft (vorbehaltlich Bankgenehmigung und Neubewertung). Die Portabilität erhält Zinssatz, Laufzeit und Tilgungsplan – wertvoll, wenn der bestehende Zinssatz unter Markt liegt. Kreditnehmer, die reflexartig annehmen, sie müssten ablösen und neu abschließen, kassieren einen Zinsaufschlag von 1,0+ PP. Fragen Sie bei Origination, ob das Produkt portabel ist, und falls nicht, ob Portabilität hinzugefügt werden kann.

# **Durchgerechnetes Beispiel: Kauf von 350.000 €, Darlehen von 280.000 €**

Die Zahlen unten sind bei 25 Jahren Amortisation, Monatsrate, einheitlichem Zinssatz berechnet. Sie veranschaulichen, wie jeder Prozentpunkt All-in-Zinssatz und jedes Laufzeitjahr sich kumuliert.

## Gesamtkosten nach All-in-Zinssatz (25 Jahre Amortisation, 280.000 €)

All-in-Zinssatz	Monatsrate	Insgesamt gezahlt	Gesamtzinsen
3,0 %	1.328 €	398.378 €	118.378 €
3,5 %	1.402 €	420.557 €	140.557 €
4,0 %	1.478 €	443.328 €	163.328 €
4,5 %	1.556 €	466.681 €	186.681 €
5,0 %	1.637 €	490.602 €	210.602 €

Die Lücke zwischen einem 3,0 %- und einem 5,0 %-Zinssatz auf demselben 280.000 €-Darlehen beträgt rund 92.000 € an lebenslangen Zinsen. Jeder Basispunkt zählt; jeder Basispunkt kumuliert.

## Gesamtkosten nach Amortisationslaufzeit (3,7 % All-in)

Laufzeit	Monatsrate	Insgesamt gezahlt	Gesamtzinsen
20 Jahre	1.654 €	397.007 €	117.007 €
25 Jahre	1.431 €	429.432 €	149.432 €
30 Jahre	1.288 €	463.648 €	183.648 €

Von 20 auf 30 Jahre zu wechseln spart 366 €/Monat, fügt aber rund 66.600 € an lebenslangen Zinsen hinzu. Lohnt sich nur, wenn der Cashflow es wirklich erfordert.

## Spread-Verhandlung: 0,9 % vs. 1,4 % Spread (280.000 €, 25 Jahre, Euribor 6M @ 2,548 %)

Spread	All-in-Zinssatz	Monatsrate	Gesamtzinsen
0,9 %	3,448 %	1.395 €	138.500 €
1,4 %	3,948 %	1.469 €	160.800 €

Die Verhandlung von 0,5 Prozentpunkten spart bei demselben Darlehen rund **22.000 €** über 25 Jahre. So viel ist ein Anruf bei einer konkurrierenden Bank wert. Fügen Sie eine zweite Marge von 0,5 PP hinzu (1,4 % → 0,9 % ist für Gebietsansässige realistisch; 1,4 % → 1,0 % ist für Nichtansässige realistisch), und die lebenslange Ersparnis landet genau im Bereich **38.000 €–42.000 €**, der diesem Leitfaden seinen Namen gibt.

## Variabel vs. Festzins: zwei plausible Zinspfade

**Szenario A – fallender Pfad (Konsens-Basislinie).** Variabel startet bei 3,45 % (Euribor 6M @ 2,548 % + 0,9 % Spread), sinkt allmählich auf ~3,0 % im Jahr 5, hält danach 2,9–3,2 %. Durchschnittszinssatz

~3,10 %. Gesamtzinsen ~122.000 €.

**Szenario B — steigender Pfad (Stress).** Variabel startet bei 3,45 %, steigt bis Jahr 3 auf 5,0 %, hält 4,5–5,5 % in Jahr 4–10, normalisiert sich danach um 4,0 %. Durchschnittzinssatz ~4,35 %. Gesamtzinsen ~182.000 €.

Ein 30-jähriger Festzins zu 4,40 % würde Gesamtzinsen von rund 195.000 € liefern. Im Basis-Szenario unterperformt das Festzinsprodukt um etwa 73.000 €; im Stress-Szenario unterperformt es immer noch um 13.000 €. Festzins schneidet nur in wirklich katastrophalen Zinspfaden besser ab (Euribor dauerhaft über 5 %). Das ist das Argument für Festzins: Katastrophenversicherung. Kaufen Sie sie nur, wenn Sie den Schutz wirklich brauchen.

## Bankenvergleich für Nichtansässige (Mai 2026)

Die Tabelle unten fasst die praktische Positionierung der wichtigsten portugiesischen Banken für nichtansässige Kreditnehmer mit Auslandseinkommen zusammen. **Spread-Bereiche sind indikativ für ein sauberes Profil bei 65–70 % LTV und hängen von Aktenqualität, Saison und Bankappetit ab — sie bewegen sich Monat zu Monat um 10–30 BP.** Behandeln Sie sie immer als Bereiche, nicht als feste Angebote.

Bank	Indikative Spread-Spanne	Non-Resident-Appetit	Anmerkungen
Millennium BCP	1,10 %–1,40 %	Hoch	Reifer internationaler Desk; Englisch / Französisch; schnelles Onboarding
BPI	0,95 %–1,30 %	Hoch	Im Besitz von CaixaBank; stärkster englischsprachiger Non-Resident-Desk
Santander Totta	1,00 %–1,35 %	Hoch	Spanische Muttergesellschaft; oft aggressiv bei gebündelten Angeboten
Caixa Geral de Depósitos	1,10 %–1,45 %	Mittel-Niedrig	Staatlich; konservativ bei Fremdwährungseinkommen; langsamerer Prozess
novobanco	1,20 %–1,60 %	Mittel	Eigenes Non-Resident-Programm; verbessert sich
Bankinter	0,90 %–1,25 %	Mittel-Hoch	Affluent- / Private-Banking-Ausrichtung; selektiv bei Aktenqualität
BBVA Portugal	1,00 %–1,35 %	Hoch	Nützlich, wenn Sie BBVA-Kunde in Spanien oder Mexiko sind
ActivoBank	0,95 %–1,30 %	Niedrig-Mittel	Digitalarm von Millennium BCP; nur einfache Profile
UCI	1,20 %–1,70 %	Hoch	Spezialist; Auffangadresse für Akten, die Mainstream-Banken ablehnen

Für Nichtansässige mit Einkommen in Fremdwährung ist eine arbeitsfähige Shortlist für 2026 BPI + Santander + Millennium + BBVA. Für portugiesische Gebietsansässige mit Euro-Einkommen ist ActivoBank + Santander + Millennium + BPI typisch. Sprechen Sie mindestens drei an, reichen Sie vollständige Akten ein, verlangen Sie schriftliche konkurrierende Angebote.

## LTV-Rahmen: Was der BdP sagt vs. was Banken tatsächlich tun

Zwei LTV-Rahmen koexistieren im portugiesischen Markt, und sie sind nicht dasselbe.

**Makroprudenzielle Obergrenzen des Banco de Portugal (Empfehlung in Kraft seit 2018; aktualisiert 2022 und 2024) – gelten für Gebietsansässige:**

Nutzung	LTV-Obergrenze
Eigene Hauptwohnung (HPP)	90 %
Zweitwohnsitz	80 %
Investition / nicht-HPP	70 %

**Marktpraxis für Nichtansässige:** 60–75 %, selbst wenn die Immobilie als HPP qualifizieren würde, wäre der Käufer gebietsansässig. Dies ist keine Regulierungsvorschrift — sie steht in keinem Text des *Diário da República*. Banken setzen sie kommerziell durch interne Kreditpolitik fest. Implikation: nach oben verhandelbar mit starker Akte (hohe Einkommensdeckung, niedriger DSTI, Vermögensbeziehung zur Bank, Mit-Kreditnehmer), und gar nicht verhandelbar mit schwacher Akte. Manche Banken (novobanco, Bankinter, Millennium BCP) bewerben dedizierte Non-Resident-Programme, die für Top-Profile auf 75–80 % gehen.

Leitfäden, die „60–70 % Non-Resident-LTV“ als regulatorische Obergrenze darstellen, irren. Es ist eine kommerzielle Konvention. Behandeln Sie sie in der Verhandlung entsprechend.

## Verhandlungs-Playbook

Der portugiesische Hypothekenmarkt wird verhandelt. Die veröffentlichte Tariffkarte ist das Eröffnungs-, nicht das Schlussangebot. Banken haben 30–80 Basispunkte Spielraum beim Spread (weniger für Nichtansässige, mehr für Gebietsansässige mit Beziehungswert), Ermessen, die Bearbeitungsgebühr zu erlassen, Spielraum bei gebündelten Versicherungen und Flexibilität bei der Bewertung. Käufer, die nicht verhandeln, zahlen alle diese Kosten.

**Eröffnungshaltung.** Treten Sie mit einer vollständigen Akte auf (Einkommensbelege, Vermögen, Identität, NIF, Schuldenplan, ausgewählte Immobilie). Eine vollständige Akte signalisiert, dass Sie ein realer Käufer sind, und verschiebt das Gespräch von „Marketing“ zu „Underwriting“.

**Der Wettbewerbshebel.** Der mächtigste Satz: „Bank X hat mir [Spread / Gebührenerlass] angeboten. Ziehen Sie mit oder verbessern Sie?“ Halten Sie mindestens ein schriftliches Konkurrenzangebot bereit. Banken verbessern selten im luftleeren Raum; sie verbessern fast immer, um ein Geschäft zu verteidigen.

**Der Beziehungshebel.** Gehaltsüberweisung, Vermögenstransfer und Produktbreite (Karten, Konten, Investments) reduzieren die Akquisitionskosten der Bank. Seien Sie explizit: „Ich überweise mein Gehalt und X € an Vermögenswerten, wenn Sie mir Y % anbieten.“

**Der Walk-Away-Hebel.** Banken erkennen innerhalb von 48 Stunden, ob Sie bereit sind zu gehen. Kommunizieren Sie sanft, aber unverkennbar, dass Sie Alternativen haben. Käufer, die Dringlichkeit oder emotionale Bindung zeigen — „ich brauche das nur schnell genehmigt“ —, werden systematisch teurer berechnet.

**Drücken vs. akzeptieren.** Drücken Sie hart bei Spread (immer verhandelbar), Bearbeitungsgebühr (oft erlassbar) und gebündelten Versicherungen. Akzeptieren Sie anmutig bei Underwriting-Kriterien

(DSTI, Stresstest, Unterlagen) – diese sind regulatorisch.

## Refinanzierungsstrategie: DL 74-A/2017

Das Gesetzesdekret 74-A/2017, Artikel 23 ff., regelt das Recht, eine Hypothek zu einer konkurrierenden Bank zu übertragen (*transferência de crédito habitação*). Der Prozess ist eingespielt, und die Kosten fallen zunehmend auf die neue Bank statt auf den Kreditnehmer.

### Wann ist Refinanzierung sinnvoll?

- **Zinsrückgang von 0,5+ PP.** Eine Reduktion von 50 Basispunkten auf 250.000 € Restschuld mit 20 Jahren Restlaufzeit spart rund 1.200 €/Jahr oder 24.000 € über die Laufzeit. Refinanzierungskosten von 1.500–3.500 € amortisieren sich in 1–3 Jahren.
- **Wesentliche Veränderung bei Einkommen oder Immobilienwert.** Vermögensaufbau kann ein besseres Spread-Niveau freischalten; LTV unter 60 % auf den aktuellen Wert qualifiziert Sie für das niedrigste Banksegment. Banken bieten dies selten proaktiv an – Sie müssen fragen.
- **Strategische Umstrukturierung.** Wechsel von Variabel zu Festzins (oder umgekehrt), Änderung des Euribor-Index, Freisetzung von Eigenkapital für Renovierung.

**Mechanik.** Die neue Bank führt das Underwriting durch, gibt ein schriftliches Angebot ab, zahlt die Vorfälligkeitsentschädigung (gesetzlich gedeckelt auf 0,5 % Variabel / 2 % Festzins) sowie Register- und Notarkosten. Das alte Darlehen wird in einer einzigen Zahlung aus den Mitteln der neuen Bank getilgt; die neue Hypothek wird auf derselben Immobilie eingetragen. Gesamtdauer: 30–60 Tage.

**Kostenlos vs. kostenpflichtig.** Im wettbewerbsintensiven Markt 2026 sind die meisten Transfers faktisch kostenlos, weil die neue Bank alle Kosten absorbiert. Verlangen Sie stets ein „kostenfreies“ Angebot für den Kreditnehmer und vergleichen Sie zwischen mindestens zwei Banken.

## Wechselkursrisiko vertieft (für Kreditnehmer mit Auslandseinkommen)

Für Kreditnehmer, die in GBP, USD, CHF, BRL oder einer beliebigen Nicht-Euro-Währung verdienen, führt eine Euro-Hypothek ein permanentes Wechselkursrisiko ein, unabhängig vom Zinsänderungsrisiko. Es zu stresstesten ist die wichtigste Risikomanagement-Übung in einer Non-Resident-Finanzierung.

**Mechanik.** Jeden Monat belastet die Bank die EUR-Rate von einem portugiesischen Konto. Zur Aufstockung wandelt der Kreditnehmer Fremdwährung zum aktuellen Spot um. Schwächt sich die Fremdwährung ab, sind mehr Heimatwährungseinheiten für dieselbe Euro-Rate nötig. Eine ungünstige Wechselkursbewegung von 15 % auf eine 1.500 €/Monat-Rate kostet rund 200 £/Monat mehr in GBP – zusätzlich zu jeder Euribor-Bewegung.

**Stressszenarien (UK-Kreditnehmer).** Nehmen Sie 1,18 EUR/GBP als indikativen Kurs Frühjahr 2026. Eine Bewegung auf 1,05 erhöht die GBP-Äquivalenzrate um ~12 %; 0,95 um ~24 %; 0,85 um ~39 %. Ein vernünftiger Plan sollte das 0,95-Szenario überstehen; ein robuster Plan übersteht 0,85.

**Absicherungsoptionen.** (1) **EUR-Cash-Puffer** — 12–24 Monatsraten in Euro auf einem portugiesischen Konto halten. Die einfachste und billigste Absicherung für die meisten Privatkreditnehmer. (2) **EUR-Einnahmestrom** — Mieteinkünfte in Euro, eine Euro-Rente, oder systematische monatliche Umrechnung über Wise / Revolut Premium / CurrencyFair glättet den Einfluss. (3) **Devisentermingeschäfte** — 12 Monate Raten zu einem bekannten Kurs auf Termin sichern. Anspruchsvoll, unter einem Darlehen von 500.000 € selten erforderlich.

**Offenlegung des Banco de Portugal (DL 74-A/2017, Artikel 6).** Die Bank muss das Wechselkursrisiko in der ESIS kennzeichnen und ein einmaliges Umwandlungsrecht anbieten, falls sich der Wechselkurs seit Origination um mehr als 20 % ungünstig bewegt. Lesen Sie die ESIS sorgfältig — die meisten Kreditnehmer unterschreiben, ohne sich mit diesen Offenlegungen zu befassen, und verwirken den Schutz durch Unaufmerksamkeit.

## Fazit

Eine gut abgeschlossene portugiesische Hypothek ist eines der mächtigsten Kapitaleinsatzwerkzeuge, das jedem Immobilienkäufer in Portugal 2026 zur Verfügung steht. Eine schlecht abgeschlossene portugiesische Hypothek ist eine 25-jährige Verpflichtung, jeden Monat zu viel zu zahlen für einen Vermögenswert, dessen Alternativ-Finanzierungs-Universum stets reicher war, als der Käufer erkannte.

Die dreißig Fehler oben sind das gesamte Universum, wie sich der Unterschied zwischen diesen beiden Ergebnissen ergibt. Die gute Nachricht: Die meisten sind reine Friktionsfehler — schlecht im Erwartungswert, durch mechanisches Handeln behebbar. Die Arbeit mit der höchsten Rendite im gesamten Kaufprozess besteht nicht im Finden der Immobilie; sie besteht darin, vor der Unterzeichnung zwei Wochen lang drei Banken gegeneinander auszuspielen. Tun Sie das, verhandeln Sie den Spread, entbündeln Sie die Versicherung, lesen Sie die ESIS — und die 38.000 €–42.000 € an lebenslangen Kosten, die diesem Leitfaden den Namen geben, bleiben auf Ihrem Konto statt auf dem der Bank. Das entspricht in etwa Anwaltsgebühren, Umzugskosten und der ersten Küchenrenovierung, mit komfortablem Wechselgeld.

## Weiterführende Lektüre

- **Wie man in Portugal eine Hypothek mit Auslandseinkommen erhält** — der umfassende How-to-Begleiter zu diesem Fehler-Leitfaden. Banken, Unterlagen, Zinsumfeld Mai 2026.
- **Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind** — der Stamm-Fehlerleitfaden. Steuerrepräsentant, Anwalt, CPCV, Due Diligence — die nicht-hypothekenbezogenen Fehler.
- **Steuern und Kosten beim Immobilienkauf in Portugal** — IMT, Imposto do Selo auf die Urkunde, IMI, AIMI und der vollständige Kostenstapel der Akquisition.
- **Der Leitfaden für risikoscheue Käufer** — bepreister Risikominderungsrahmen; nützlich, wenn Sie in einen angespannten DSTI hebeln.
- **Ihr erstes Zuhause in Portugal** — IMT Jovem (volle Befreiung bis 330.539 €; teilweise bis 660.982 €) und die öffentliche Garantie für unter 35 — beides relevant, wenn Sie sich qualifizieren.

# Wie 2nd Haus helfen kann

Wir bieten käuferseitige Hypothekenberatung innerhalb des breiteren Immobilienakquisitions-Mandats. Konkret:

- **Aktenvorbereitung.** Wir bringen Ihre Einkommens-, Vermögens-, Steuer- und Identitätsdokumentation in das Format, das portugiesische Banken schnell zeichnen. Eine saubere Akte bewegt 20–30 BP Spread für sich allein.
- **Parallele Einreichung bei drei Banken.** Wir reichen Ihre Akte simultan bei einer Shortlist von drei bis fünf Banken ein, die für Ihr Profil ausgewählt sind (gebietsansässig / nichtansässig, Währung, Alter, LTV-Ziel), sammeln schriftliche Angebote und präsentieren sie nebeneinander mit All-in-TAEG-Vergleichen.
- **Versicherungs-Entbündelung.** Wir vergleichen bankgebundene Lebens- und Wohngebäudepolicen mit Offenmarkt-Angeboten und zeigen Ihnen die lebenslangen Kosten jeder Kombination.
- **ESIS / FINE-Prüfung.** Wir lesen das European Standardised Information Sheet Zeile für Zeile vor Unterzeichnung — Wechselkursklauseln, Mechanik der Variabel-Rückkehr nach Festzinsphase, Vorfälligkeitsentschädigungen, Nebengebühren.

Käuferseitig. Keine Bankprovisionen. Festhonorar oder % der gegenüber dem Eröffnungsangebot der Bank eingesparten Hypothekenkosten — Ihre Wahl beim Mandat. Buchen Sie eine Beratung über [2ndhaus.pt](https://2ndhaus.pt).

## Quellen

### Primär

- Banco de Portugal — LTV-, DSTI- und Maturitätsgrenzen
- Banco de Portugal — FAQ zu makroprudenziellen Maßnahmen
- BPstat — Euribor nach Laufzeit (Echtzeitdaten)
- Decreto-Lei n.º 74-A/2017 — Diário da República (Wohnungsbaukredit für Verbraucher)
- Código do Imposto do Selo (Verbas 17.1 und 17.2.1 der *Tabela Geral* — 0,6 % auf Kapital, 4 % auf Zinsen)

### Sekundär

- ECO — Banco de Portugal prepara travão à garantia pública (23-04-2026)
- ECO — Taxa Euribor 07-05-2026
- novobanco — crédito habitação estrangeiros não residentes
- EZB Survey of Professional Forecasters (Euribor-Konsenspfad)

---

*Zuletzt aktualisiert: 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL\_FACTS.md 2026-05-15. Hypotheken- und Euribor-Daten sind Punktdaten; wir aktualisieren diesen Leitfaden vierteljährlich oder immer*

*dann, wenn der Banco de Portugal seinen makroprudenziellen Rahmen aktualisiert.*

## 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.