

---

# Leitfaden für passive Immobilieninvestoren

Investoren, die portugiesische Immobilien ohne aktive  
Verwaltung anstreben

# Portugiesische Immobilien ohne den Aufwand, Vermieter zu sein

- **TL;DR:** „Passive“ portugiesische Immobilien, die ein abwesender Eigentümer mit unter fünf Stunden pro Monat halten kann, liefern **3 %–5 % netto** nach portugiesischer Steuer — nicht die 6 %–9 %, die in Broschüren beworben werden. Alles darüber ist ein Nebenjob, der als Investment verkleidet ist.
- **TL;DR:** „Garantierte Renditen“ bei Branded Residences laufen fast immer nach 3–5 Jahren aus, werden auf den Nettopreis berechnet (nicht auf die Gesamtkosten) und werden mit Ihren persönlichen Nutzungswochen verrechnet. Kalkulieren Sie die nicht garantierten Jahre, nicht die Schlagzeile.
- **TL;DR:** Seit November 2024 sind AL-Lizenzen **mit der Immobilie übertragbar** (DL 76/2024). Die in älteren Leitfäden verbreitete Aussage „Sie müssen nach dem Kauf neu lizenzieren“ ist falsch. Die eigentliche Wiederverkaufsvariable ist der Status der Eindämmungszone, nicht die Lizenz selbst.

## Realitätscheck 2026 — wirklich passive Nettorendite, nach portugiesischer Steuer, nach Verwalter

- **Langfristige Wohnungsvermietung, vollständig delegiert:** 2,5 %–3,5 % netto nach portugiesischer Steuer für einen Nichtansässigen.
- **Full-Service-AL in Tier-1-Lage an der Algarve:** 4 %–5 % netto in einem guten Jahr, 2 %–3 % in einem schwachen Jahr.
- **Branded Residence mit Rental Pool, nach der Garantiephase:** 2,5 %–4 % netto plus Eigennutzungswochen.
- **Anteile portugiesischer offener FII / SIGI:** 3 %–5 % netto Ausschüttung, mit monatlicher Liquidität (FII) oder sofortiger Liquidität (SIGI).

Die in Marketingunterlagen dominierenden Bruttorenditen von 8 %–12 % setzen voraus, dass *Sie* die Arbeit machen. Bezahlen Sie jemanden Kompetenten dafür, dass er es richtig macht, und der Großteil der Marge verschwindet.

## 1. Der Mythos „kaufen und vergessen“

Jedes Off-Plan-AL-Verkaufsdeck, jede Branded-Residence-Broschüre, jede instagramtaugliche Algarve-Villen-Anzeige wiederholt dasselbe Versprechen: Kaufen Sie den Vermögenswert, geben Sie uns die Schlüssel, kassieren Sie den Scheck. *Kaufen und vergessen. Mailbox money. Wirklich passiv.* Es ist eine der konsequentesten Falschdarstellungen im portugiesischen Immobilienmarkt.

Dieser Leitfaden ist käuferseitig. Er definiert, was „passiv“ tatsächlich in Kalenderstunden und Euro bedeutet, durchläuft die sechs Vehikel, die echt hands-off Exposure liefern können, und vergleicht die realistischen Nettorenditen 2026 nach Verwalter, Steuer und Ausstiegskosten. Die ehrliche Antwort ist, dass eine Exposure zu portugiesischem Immobilienbesitz unter fünf Stunden pro Monat existiert — sie liefert nur selten mehr als 5 % netto, und die Struktur, die das schafft, ist fast nie die mit der attraktivsten Bruttozahl auf der Broschüre.

Dieser Leitfaden richtet sich an:

- Ausländische Investoren mit **200.000 € – 2 Mio. € Allokationskapital** (kein Lifestyle-Kapital).
- Eigentümer, die **im Ausland leben, Portugal 1–2 Mal pro Jahr besuchen** und mit 3 %–4 % netto kalkulieren.
- Käufer, die ihren Hauptwohnsitz bereits schuldenfrei besitzen und portugiesische Immobilien als **Bilanzallokation, nicht als Einkommen** behandeln.

Wenn Sie häufig in Portugal sein wollen, die Immobilie selbst betreiben möchten oder die Miete zum Leben brauchen, sind Sie kein passiver Investor — Sie sind Eigentümer-Betreiber, und stattdessen gelten die Leitfäden *traditional-long-term-rental* oder *invest-in-the-algarve*.

## 2. Das Passivitätsspektrum

Nicht alle „passiven“ Investments sind gleich passiv. So ranken die Hauptoptionen tatsächlich nach realer Eigentümerbeteiligung:

Stufe	Vehikel	Eigentümerstunden/Monat	Typische Nettorendite (2026)	Liquidität
<b>100 % passiv</b>	SIIG-Aktien, offener FII	0–1 (Abrechnungen prüfen)	3 %–5 %	Hoch bis mittel
<b>95 % passiv</b>	Branded Residence mit Rental Pool	1–2	2,5 %–4 % (oft garantiert in den Anfangsjahren)	Niedrig
<b>90 % passiv</b>	Immobilien-Crowdfunding (diversifiziert)	<1	5 %–7 % geliefert (8 %–10 % beworben)	Bis Exit gebunden
<b>80 % passiv</b>	Langfristige Wohnungsvermietung mit Verwalter	2–4	2,5 %–3,5 % netto nach Steuer	Niedrig
<b>60 % passiv</b>	AL mit Full-Service-Verwalter	4–8	3 %–5 % netto nach Steuer	Niedrig
<b>30 % passiv</b>	AL ferngesteuert mit Reinigungsteam	15–30	5 %–7 % netto nach Steuer	Niedrig
<b>0 % passiv</b>	AL vollständig durch Eigentümer betrieben	40+	7 %–10 % (brutto Ihrer eigenen Arbeit)	Niedrig

Unterhalb der Linie **60 % passiv** wird das Investment zum Job, unabhängig vom Marketing des Betreibers. Der Rest dieses Leitfadens konzentriert sich auf die oberen Stufen, mit einem offenen Blick auf AL-mit-Full-Service-Verwalter, weil das meiste Kunden in unserem Bereich von 350.000 € – 800.000 € tatsächlich kaufen.

### 3. Vehikel I — Direkteigentum mit Hausverwalter

Dies ist die häufigste „passive“ Route, die ausländische Investoren in Portugal wählen. Sie kaufen eine Wohnung oder Villa, übergeben einem Verwalter die Schlüssel und kassieren (den Großteil) der Miete. Es gibt zwei Untermodelle, und sie zu verwechseln ist der größte Fehler, den wir sehen.

#### 3A. Langfristige Wohnungsvermietung mit Hausverwalter

Sie schließen einen Wohnmietvertrag (typischerweise 1, 3 oder 5 Jahre) unter dem NRAU-Regime ab. Eine Hausverwaltung kümmert sich um Mieterauswahl, Vertragsverwaltung, Mietenzug, monatliche Abrechnungen, kleine Instandhaltungen und die jährliche Steuererklärung.

**Typische Ökonomie 2026:** Verwaltergebühr 5 %–10 % der Monatsmiete; Mietervermittlung (einmalig) 50 %–100 % einer Monatsmiete; Instandhaltungsrücklage 0,5 %–1 % des Objektwerts/Jahr; IMI 0,3 %–0,45 % des VPT; Versicherung 200–500 €/Jahr; Leerstand ~1 Monat alle 3 Jahre. Bruttorenditen liegen bei **3,8 %–4,7 %** in Lissabon Prime, **4 %–6 %** an der Algarve-Küste, **5 %–7 %** in Porto.

#### Beispielrechnung — Zweizimmerwohnung in Lissabon, Langzeitvermietung, nichtansässiger Eigentümer

- Kaufpreis: 450.000 €
- Monatsmiete: 1.800 € (Bruttorendite 4,8 %)
- Jahresmiete: 21.600 €
- Verwaltergebühr (8 %): –1.728 €
- Mietervermittlung amortisiert (5-Jahres-Vertrag, 1 Monat Gebühr): –360 €
- Instandhaltungsrücklage (0,7 %): –3.150 €
- IMI: –650 €
- Versicherung: –280 €
- Hausgeld (Eigentümeranteil): –720 €
- **Netto vor Einkommensteuer:** 14.712 € (3,27 % vom Preis)
- Portugiesische IRS Categoria F (28 % Pauschale auf Nettomiete für Nichtansässige): –4.119 €
- **Netto nach Steuer:** 10.593 € → **2,35 % Netto-nach-Steuer-Rendite**

Das ist die realistische, vollständig delegierte, nichtansässige, nach-portugiesischer-Steuer-Zahl bei einer Prime-Langzeitvermietung in Lissabon. Sie ist nicht schlecht — sie entspricht nur nicht dem Anzeigentext. **Hinweis:** Wenn der Vertrag auf *renda moderada*-Niveau ( $\leq 2.300$  €/Monat,  $\geq 3$  Jahre) unter Lei 9-A/2026 abgeschlossen wird, sinkt der IRS-Satz des Vermieters von 28 % auf **10 %** bis 2029, was dasselbe Beispiel auf ~3,0 % netto bringt.

#### 3B. AL (Alojamento Local) Kurzzeitvermietung mit Full-Service-Verwalter

Sie kaufen eine Immobilie in einer Touristenregion, registrieren sie im RNAL als AL und übergeben den gesamten Betrieb an ein spezialisiertes Unternehmen. Es vermarktet das Inserat, kümmert sich um Buchungen, macht Check-ins, Reinigung, Wäsche, Instandhaltung, Gästesupport,

Buchhaltung und SEF-Gästeregistrierung. Sie erhalten eine monatliche Abrechnung und eine Überweisung.

#### Verwaltergebühren 2026, Portugal:

Region / Service	Gebührensprende
Full-Service-AL Algarve	18 %–28 % des Netto-Buchungserlöses
Premium-Villa Algarve (Pool, Garten, Concierge)	25 %–35 %
Städtischer AL Lissabon / Porto	18 %–25 %
Comporta / Alentejo-Küste	25 %–30 %
Inserats-Einrichtungsgebühr	300–800 € einmalig

Betriebskosten für AL — Verwaltung, Reinigung (oft an den Gast weitergegeben), Nebenkosten, Pflichtversicherung, RNAL-Compliance, Plattformgebühren — verbrauchen typischerweise **30 %–40 % des Bruttoumsatzes** vor portugiesischer Steuer.

#### Beispielrechnung — Zweizimmer-AL an der Algarve, Full-Service verwaltet, nichtansässiger Eigentümer

- Kaufpreis: 350.000 €
- Brutto-Buchungserlös: 38.000 €/Jahr (eine realistische, nicht aggressive Full-Service-Zahl)
- Verwaltungsgebühr (22 % vom Nettoerlös): –7.500 €
- Nebenkosten, Internet, Verbrauchsmaterial: –2.400 €
- AL-Versicherung + Hausgeld: –1.400 €
- IMI + RNAL-Compliance: –900 €
- Instandhaltungs- und Ersatzrücklage (1,5 %): –5.250 €
- **Netto vor Einkommensteuer:** 20.550 € (5,87 % vom Preis)
- Portugiesische Steuer (AL Categoria B, vereinfachtes Regime, 35 % Koeffizient auf Brutto, besteuert nach IRS-Skala für Nichtansässige; effektiv ca. 25 % angenommen): ≈ –3.300 €
- **Netto nach Steuer:** ~17.250 € → **4,93 % Netto-nach-Steuer-Rendite**

Das ist tatsächlich attraktiv — aber nur, wenn vier Bedingungen erfüllt sind:

1. Der Verwalter ist kompetent (ein großes „wenn“ — siehe §8 Prüfung).
2. Die Lage trägt 60 %+ Auslastung übers Jahr.
3. Die Einheit liegt in einer Gemeinde, die **nicht** in einer kommunalen Eindämmungszone liegt, die für neue AL geschlossen ist.
4. Nichts geht kaputt: keine Gästebeschwerde, kein Versicherungsstreit, keine Compliance-Änderung.

Senken Sie die Auslastung von 65 % auf 50 % — ein schlechter Sommer — und die Nettorendite nähert sich 2,5 %.

#### Was sich 2024–2026 geändert hat (und was ältere Leitfäden falsch gemacht haben)

- **AL-Lizenzen sind seit dem 1. November 2024 mit der Immobilie übertragbar** unter DL 76/2024. Der Käufer erbt die bestehende RNAL-Registrierung. Er muss **nicht** nach dem Kauf neu lizenzieren. Das widerspricht praktisch allen Vor-2025-Investorenhalten zum portugiesischen AL — einschließlich älterer Versionen dieses Leitfadens.
- **Die CEAL (außerordentliche AL-Abgabe) wurde aufgehoben** durch dasselbe Dekret. Die fünfjährige Wiedergenehmigungspflicht ist ebenfalls weg — Registrierungen sind dauerhaft, vorbehaltlich kommunaler Eindämmung.
- **Die EU-Verordnung 2024/1028 gilt ab dem 20. Mai 2026**, was Plattformen zwingt, nicht lizenzierte Angebote zu entfernen, und die Daten standardisiert, die Mitgliedstaaten verlangen können. Die portugiesische Umsetzung wird noch finalisiert; rechnen Sie ab H2 2026 mit strengerer Plattform-Compliance.
- **Was für den Wiederverkauf am wichtigsten bleibt:** der Eindämmungsstatus der spezifischen Gemeinde. In einer *zona de contenção* werden keine neuen AL-Registrierungen ausgestellt, was die lizenzierte Einheit *wertvoller* macht — aber auch die Möglichkeit eines künftigen Käufers einschränkt, den Vermögenswert umzunutzen. Prüfen Sie den aktuellen Status bei der *câmara municipal*, bevor Sie den CPCV unterzeichnen.

## 4. Vehikel 2 — Branded Residences mit Rental Pool

Branded Residences — Wohnungen innerhalb eines hotelmanagerten Resorts, einzeln verkauft — werden als das Vergleichbar zu „wirklich“ passivem Eigentum an einer physischen portugiesischen Immobilie vermarktet. Sie kaufen eine Einheit, der Hotelbetreiber verwaltet sie, Ihre Einheit wird als Teil eines Pools vermietet, und Sie erhalten einen Anteil am Erlös. Viele Programme bieten in den Anfangsjahren garantierte Mindestrenditen.

Wir verkaufen diese regelmäßig. Unsere Sicht: Sie funktionieren für ein bestimmtes Käuferprofil und schlecht für alle anderen.

### Wie das Rental-Pool-Modell tatsächlich funktioniert

Sie besitzen das Volleigentum einer bestimmten Wohnung. Sie schließen einen langfristigen Betriebsvertrag (typischerweise 5–15 Jahre, oft beim Erwerb verpflichtend), unter dem der Betreiber Ihre Einheit in das buchbare Inventar aufnimmt. Erlöse aus dem Pool werden an die Eigentümer verteilt — meist gewichtet nach Einheitsgröße, Saison und individueller Buchungshistorie — abzüglich einer Betriebsgebühr von typischerweise 35 %–50 % des Brutto.

Sie erhalten in der Regel auch **Eigennutzungswochen** (zwischen 21 und 183 Tagen/Jahr je nach Programm), was die Lifestyle-Rechnung dramatisch entspannen kann, wenn die Einheit dort liegt, wo Sie Zeit verbringen möchten.

### Branded Residences in Portugal — 2026

Die aktivsten Programme im Jahr dieses Leitfadens:

- **Pine Cliffs Residence** (Sheraton / Luxury Collection by Marriott), Albufeira — Ocean Suites, ~154 Volleigentumseinheiten. Vermarktet mit 5 % Mindestrendite in den Anfangsjahren.
- **The Residences at Victoria by Anantara**, Vilamoura — Betreiberwechsel zu Fairmont/Accor läuft; aktuelle Betreiberpflichtungen vor Unterzeichnung prüfen.
- **Six Senses Comporta** (Eröffnung 2028) — Hotel mit 70 Schlüsseln + 58 Branded Residences. Off-Plan vermarktet; Renditen noch nicht etabliert.
- **The Residences at Hyatt Regency Lisbon, Aroeira Collections by Missoni, W Algarve Residences, Westin / Marriott Residences Salgados, Karl Lagerfeld Branded Units** — 2026 in verschiedenen Phasen aktiv.

### Lesen Sie den Vertrag vor der Broschüre

Vorteile	Nachteile
Tatsächlich unter 2 Eigentümerstunden/Monat	Markenaufschlag von 20 %–25 % gegenüber vergleichbarer markenfreier Immobilie
Hotelbaustandard, professioneller Betrieb	Lange Pflicht-Lock-ups im Rental Pool
Eigennutzungswochen vertraglich integriert	Wiederverkaufsmarkt ist dünn; rechnen Sie mit 12–24 Monaten Ausstieg
Qualifiziert oft für spezifische Aufenthaltsprogramme	Betreiberabhängigkeit: Risiko von Markenwechsel, Insolvenz oder Misswirtschaft
Planbares, oft garantiertes Einkommen in den ersten Jahren	Garantien laufen fast immer nach 3–5 Jahren aus, danach hängt der Erlös am Pool

Das Kleingedruckte der „garantierten Rendite“. In jedem Vertrag, den wir gelesen haben, ist die Garantie:

1. Berechnet auf den **Netto-Kaufpreis**, nicht auf die Gesamtkosten (die nach IMT, Stempelsteuer, Recht und Einrichtung typischerweise 8 %–12 % höher liegen).
2. **Mit jeder persönlichen Nutzung verrechnet** — jede Woche, die Sie dort verbringen, ist Erlös, den Sie nicht verdienen.
3. **Läuft nach 3–5 Jahren aus**, danach fahren Sie mit dem tatsächlichen Rental Pool, der nach Abzug des Betreiberanteils oft 2 %–3 % netto liefert.
4. **Abhängig von der Solvenz des Betreibers** und davon, dass das Resort eine angemessene Auslastung erreicht. Lesen Sie, was mit der Garantie in einem Force-Majeure-Szenario passiert.

Ein Deal mit 5 % Garantie, der in Jahr 6 zu 2,5 % Pool-Rendite wird, ergibt im Schnitt etwa **3 % gemischt über einen 10-Jahres-Horizont** — vor Ausstiegskosten. Das liegt unter der FII-Alternative, mit deutlich schlechterer Liquidität. Wenn Sie eine Branded Residence kaufen, kaufen Sie sie, weil Sie den Lifestyle-Zugang an einem Ort wollen, an dem Sie ohnehin Zeit verbringen wollten. Sie als reines Rendite-Spiel zu kaufen, rechnet sich fast nie.

## 5. Vehikel 3 — Portugiesische Immobilienfonds (FII)

**Fundos de Investimento Imobiliário** sind kollektive Vehikel, reguliert durch die portugiesische **CMVM**. Offene Fonds (FIIA) ermöglichen Zeichnung und Rückgabe zum NAV mit 30–90 Tagen Frist; geschlossene Fonds binden das Kapital für 5–10 Jahre gegen ein spezifisches Projekt oder eine Value-Add-Strategie.

Bemerkenswerte offene FII 2026: **CA Património Crescente** (Square AM, ~1,4 Mrd. € AUM, diversifizierter Core — größter in Portugal); **Fundimo** (Caixa Gestão de Activos, gewerblich — Büros/Logistik/Retail); **Property Core** (Novobanco, retailfreundlich); **Valor Prime**.

Brutto-Ausschüttungsrenditen lagen 2025–2026 in der Spanne **3 %–6 %** — die tatsächliche Ausschüttung netto der Verwaltungsgebühr, nicht die Schlagzeile. Die NAV-Stabilität hat den direkten Wohnimmobilienmarkt risikoadjustiert historisch übertroffen, aber Sie verzichten auf Upside: Als die Lissaboner Transaktionspreise 2025 um 17 % YoY stiegen, lieferten die großen FII 3 %–4 % NAV-Wachstum, nicht 17 %.

**Die käuferseitigen Vorbehalte.** Eine AUM-Gebühr von 1,5 % summiert sich über 20 Jahre zu einer erheblichen Belastung. Der NAV ist kein gehandelter Preis — Rückgabefristen können 30–90 Tage betragen, und Gates wurden in der europäischen Fondsgeschichte in stressigen Märkten genutzt. Die steuerliche Behandlung von Nichtansässigen hängt vom DBA ab; Ausschüttungen unterliegen in der Regel 28 % portugiesischer Quellensteuer, anrechenbar nur, wo das Abkommen Ihres Heimatlandes es zulässt.

Für die meisten ausländischen Investoren funktioniert eine FI-Allokation als **Liquiditätsleeve neben einer Direktimmobilie**, nicht als Hauptspiel. Die Retail-Mindestzeichnung liegt typischerweise bei 5–100 €; Sie benötigen einen portugiesischen NIF (Ihr Steuervertreter kann das remote erledigen).

## 6. Vehikel 4 — SIGI (portugiesischer REIT)

**SIGI** (Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária) ist das portugiesische REIT-Regime, in Kraft seit 2019. An der Euronext Lisbon notiert, mit IRC-Befreiung auf qualifizierende Immobilienerträge, Veräußerungsgewinne und Dividenden, und mit starken Ausschüttungsanforderungen.

Der Markt bleibt **klein** — messbar kleiner als der spanische SOCIMI-Markt. Bemerkenswerte portugiesische Namen: **Ores Portugal** (erster SIGI an der Euronext Lisbon, Juni 2020; Bankinter/Sonae Sierra; Retail-Commercial) und **CIAGEST SIGI** (Familienunternehmen, umgewandelt und im Dez. 2025 notiert; in Porto ansässig, gewerblich). Europäische REIT-Dividendenrenditen liegen 2026 im Band **4 %–7 %**; portugiesische SIGI sind kleiner, illiquider und enger gehalten als der europäische Durchschnitt. Handelsvolumina können winzig sein — eine einzige Retail-Order kann den Kurs um mehrere Prozent bewegen. **Prüfen Sie das 30-Tage-Durchschnittsvolumen vor der Zeichnung, nicht die Schlagzeilen-Dividendenrendite.**

Was eine SIGI Ihnen kauft: Börsenliquidität, Diversifikation über ein Mehr-Immobilien-Portfolio, niedrigen Einstieg (1.000 € setzen Kapital in Arbeit) und natürliche Euro-Absicherung. Die Nachteile: Aktienähnliche Volatilität (SIGI-Kurse bewegen sich mehr mit der Börse als mit der zugrunde liegenden Immobilie), dünne Orderbücher und ein winziges inländisches Universum. Investoren, die breitere REIT-Exposure wollen, kombinieren in der Regel eine kleine portugiesische SIGI-Position mit einem **europäischen REIT-ETF** (iShares European Property Yield, SPDR Dow Jones Global Real Estate), um spanische SOCIMI, französische SIIC und deutsche Vonovia/LEG abzudecken.

## 7. Vehikel 5 und 6 — Crowdfunding und Direktkredit

### Immobilien-Crowdfunding

Plattformen bündeln kleine Ticketgrößen (50–5.000 €) von vielen Investoren in einzelne Immobilienprojekte — Entwicklungsflips, Renovieren- und-Verkaufen-Deals, Einzelobjekt-Mietinvestments.

Plattform	Regionsfokus	Typisches Projekt	Berichtete Durchschnittsrenditen
Housers	Iberien, Italien	Kredit und Equity, 6–24 Monate	Ziel-IRR 8 %–9 %; Lieferung gemischt
EstateGuru	Paneuropäisch	Hypothekenbesicherte Kredite	Ziel 8 %–10 %
Brickstarter und ähnliche	Iberien	Mietrendite-Plays	4 %–7 %

**Ehrliche Einschätzung.** Die Crowdfunding-Kategorie sieht auf den Marketingseiten attraktiv aus. Die Sektor-Track-Records seit 2019 waren **uneinheitlich**: erhebliche Ausfallraten, langsame Workouts und operative Probleme auf mehreren Plattformen (Housers in einigen Märkten, andere ebenfalls). Unabhängige Reviewer 2026 haben Kredite ohne angemessene Due Diligence und Projekte in Verzug oder Ausfall gemeldet.

Das ist nicht „Crowdfunding ist Betrug“. Es ist: Die beworbene Rendite von 8 %–10 % ist ein **Ziel, keine gelieferte Rendite**; Sie tragen sowohl Projekt- als auch Plattformrisiko; Diversifikation ist nicht verhandelbar (1 %–2 % pro Projekt, 10 %–15 % pro Plattform); und die guten Deals haben echte Sicherheiten, konservatives LTV und einen klaren Exit. Für passive portugiesische Immobilien-Exposure mit institutioneller Disziplin sind **FI und SIGI in der Regel die bessere Antwort als Crowdfunding** beim gleichen Risikobudget.

### Direktkredite an Entwickler

Erfahrene Investoren leihen manchmal direkt an portugiesische Entwickler — über einen Privatkreditfonds, ein Family-Office-Syndikat oder als erstrangige Hypothek auf ein Projekt.

#### Typische Struktur:

- Kreditgröße: 250.000 € – 5 Mio. € pro Investor.
- Laufzeit: 12–36 Monate.
- Kupon: 7 %–12 % pro Jahr.
- Sicherheit: erstrangige Hypothek auf Land oder teilweise gebauten Vermögenswert, manchmal plus persönliche Bürgschaften.
- Ziel-LTV: 50 %–65 % des Ist-Werts, 40 %–50 % des fertiggestellten Werts.

Das ist im operativen Sinne wirklich passiv — Zinszahlungen und ein Balloon bei Fälligkeit — aber **nicht risikoarm**. Immobilienentwicklung trägt Kostenüberschreitungs-, Genehmigungs- und Nachfragerisiken. Eine erstrangige Sicherheit schützt Sie nur, wenn der zugrunde liegende Vermögenswert den Kredit in einem Workout deckt. Die meisten Direktkreditmöglichkeiten in Portugal erfordern den Status eines akkreditierten/professionellen Investors, eine vertrauensvolle Einführung und geduldiges Kapital (Workouts bei Problemdeals laufen 18–36 Monate).

## 8. Den richtigen Hausverwalter wählen

Wenn Sie sich für Vehikel 1 (Direkteigentum mit Verwalter) entscheiden, ist die Wahl des richtigen Verwalters die wichtigste Entscheidung, die Sie treffen werden. Der Betreiber ist für 60 %–80 % Ihres Investmentergebnisses verantwortlich.

### Gebühren-Benchmarks nach Service-Typ (2026)

Service	Typische Gebühr	Was enthalten sein sollte
Langfristige Wohnungsverwaltung	5 %–10 % der Monatsmiete	Mietersuche, Vertrag, Mietenzug, monatliche Abrechnung, Grundinstandhaltung
Langfristige Mietvermittlung (einmalig)	50 %–100 % einer Monatsmiete	Marketing, Besichtigungen, Prüfung, Vertragsentwurf
AL Full-Service (Algarve)	18 %–28 % des Netto-Mieterlöses	Inserat, dynamische Preisgestaltung, alle Plattformen, Check-in, Reinigung, 24/7 Gästesupport, monatliche Buchhaltung
Premium-Villa AL	25 %–35 % vom Netto	Alles oben plus Garten, Pool, Concierge, Eigentümerportal
Städtischer AL (Lissabon/Porto)	18 %–25 %	Identisch mit Algarve Full-Service

### Was „Full Service“ tatsächlich bedeuten sollte

Ein seriöser Full-Service-AL-Verwalter kümmert sich um: RNAL-Transfer/-Pfleger, Multi-Plattform-Inserate-Optimierung (Airbnb, Booking, VRBO, Direkt), dynamische Preisgestaltung, gesamte Gästekommunikation in mehreren Sprachen, Check-in/-out mit Bereitschaftsbackup, Reinigung, Wäsche, Verbrauchsmaterial, Instandhaltungssicherung mit geprüften Handwerkern, monatliche Abrechnungen mit Auslastung / ADR / RevPAR / Gebühren / Nettoauszahlung, jährlicher Steuerpaketübergabe, Versicherung und Schadensfälle, Touristensteuerabführung und SEF-Gästeregistrierung.

### Erkennbare Betreiber 2026

Keine Empfehlung — immer direkt prüfen — aber glaubwürdige Namen: **Quinta Properties** (Quinta do Lago), **Pine Cliffs interne Verwaltung**, **Vilamoura World**, **Allure Villas**, **Albufeira Lettings**, **Carvoeiro Holiday Properties**, **Algarve Selection**, **Lagos Homes**, **Tagus Property** (Tavira) für die Algarve; **Host Wise**, **Maison Privée**, **GuestReady**, **Feels Like Home** für städtische Lissabon/Porto. Große Verkaufsmakler (Engel & Völkers, Savills, Sotheby's) betreiben Vermietungsabteilungen für langfristiges Wohnen, obwohl unabhängige lokale Makler oft stärker sind.

### Prüf-Checkliste vor Unterzeichnung

- Jahre im Geschäft** — mindestens 5; idealerweise mit Portfolios, die den COVID-Stresstest 2020 überstanden haben.
- Portfoliogröße** — groß genug für Systeme (30+ Einheiten), klein genug, dass Ihre Einheit Aufmerksamkeit bekommt (unter ~150).
- Referenzen von 3+ aktuellen Eigentümern** mit 2+ Jahren Bestand. Fragen Sie nach Reaktionszeit, Transparenz, überraschenden Gebühren, Schadensreklamationen.
- Online-Bewertungen** — Airbnb/Booking-Inserate des Verwalters sollten durchschnittlich **4,7+** haben. Unter 4,5 ist ein Warnsignal.
- Reporting-Transparenz** — Beispiel einer Monatsabrechnung sollte jede Buchung, Gebühr und Ausgabe mit Banküberweisungen abgleichen.
- Versicherung und Lizenzierung** — Haftpflicht, AMI-Lizenz wo zutreffend, AL-Betreiber-Nachweise.
- Vertragsbedingungen** — 90 Tage Eigentümer-Kündigungsfrist, keine Exklusivität-ohne-Performance, klare Eigentumsrechte an Gästedaten, keine automatischen Verlängerungsfällen.
- Dynamische Preisgestaltung** — PriceLabs/Wheelhouse/AirDNA, keine festen saisonalen Tarife.
- Eigentümerportal** — Echtzeit-Dashboard für Buchungen, Kalender, Erlöse, Ausgaben.
- Besuchen Sie die Immobilie unangekündigt** zwischen Gästen, um Reinigung und Zustand zu beurteilen.

## 9. Steuerliche Behandlung — passive Investoren, 2026

### Direkteigentum — nichtansässige Privatperson

Steuer	Satz / Bemessungsgrundlage (2026)
IMT (Übertragungssteuer)	Progressive Skala bis 7,5 % über 1.150.853 € (HPP- und Nicht-HPP-Tabellen). Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março führte einen <b>einheitlichen Satz von 7,5 % für Nichtansässige</b> ein, mit fünf Ausnahmen (u. a. Ansässigkeit innerhalb von 2 Jahren, <i>renda moderada</i> ≤ 2.300 €/Monat für 36 Monate in den ersten 5 Jahren, portugiesischer Auswanderer). <b>Status:</b> verabschiedet, <i>decreto-lei autorizado</i> am 12. Mai 2026 promulgiert, <b>noch nicht operativ</b> , bis der Durchführungs-DL im DR veröffentlicht wird. Bei Unterzeichnung bestätigen.
Stempelsteuer (IS)	0,8 % des Kaufpreises
IMI (jährliche kommunale Steuer)	0,3 %–0,45 % des VPT für städtische Immobilien. Gleiche Sätze unabhängig vom Wohnsitz.
AIMI (Vermögenszuschlag)	Ausgelöst ab 600.000 € VPT (Einzelperson) / 1,2 Mio. € (Paar). Sätze 0,7 % / 1,0 % / 1,5 % auf den Überschuss. Langfristige Vermietungen unter <i>renda moderada</i> befreit. Gesellschaftsbeteiligungen 0,4 % / 1,0 %; offshore blacklisted-Einheiten 7,5 %.
Mieterträge — Categoria F langfristig	28 % pauschal auf netto (oder 10 % unter Lei 9-A/2026 für <i>renda moderada</i> bei Verträgen ≥3 Jahre, bis 2029)
Mieterträge — AL Categoria B (vereinfacht)	Koeffizient auf Brutto angewendet (typisch 0,35–0,50), dann nach IRS-Progressionsskala besteuert. Regeln haben sich mehrfach geändert — aktuelle Behandlung bestätigen.
Mais-Valias beim Verkauf	<b>50 % des Nettogewinns gehen in die IRS zu Progressionssätzen</b> (bis 48 % plus Solidaritätszuschlag). Das Welteinkommen wird für die Satzbestimmung herangezogen. <b>Das alte „28 % pauschal auf 100 % des Gewinns für Nichtansässige“ wurde 2023 abgeschafft</b> infolge der EuGH-Rechtsprechung im Fall Hollmann — Leitfäden, die es noch zitieren, sind falsch.

### Indirektes Eigentum — Fonds, SIGI, Crowdfunding

Vehikel	Steuer auf Ausschüttung	Steuer auf Veräußerungsgewinn
Offener FII (Privatperson)	28 % pauschal (einbehalten)	28 % pauschal auf Rücknahmegewinn (Option zur Progression für Ansässige)
SIGI-Dividende	28 % pauschal (einbehalten; DBA-Sätze können gelten)	28 % auf Aktienverkaufsgewinn; Option zur Progression
Crowdfunding-Zinsen	28 % pauschal	N/A — Kapital zurückgegeben
Direktkreditzinsen	28 % pauschal (an der Quelle einbehalten)	N/A

DBAs können die Quellensteuer reduzieren. Immer mit einem portugiesischen Steuerberater vor dem Investment bestätigen — CFC-, Exit-Tax- und Reporting-Regeln zählen in größerem Maßstab.

## 10. Beispielvergleiche — 350.000 € auf sechs verschiedene Arten eingesetzt

Die gleichen 350.000 € Kapital, sechs verschiedene passive Vehikel. Die Zahlen sind illustrative Mittelwerte 2026, vollständig delegiert, nach Betriebskosten, vor persönlicher Einkommensteuer.

Vehikel	Nettorendite	Wertsteigerungsschätzung 10 Jahre	Liquidität	Eigentümergehen/Monat	Hauptrisiken
Algarve-AL- Wohnung, Full- Service-Verwalter	4,5 %–5,5 %	25 %–40 %	6–18 Monate Verkauf	4–8	Konzentration, Betreiber, Regulierung
Lissabon Langzeitvermietung, Verwalter	3,0 %–3,5 %	20 %–35 %	6–12 Monate Verkauf	2–4	Konzentration, Mieterausfall
Branded Residence Rental Pool (nach Garantie)	3,0 %–4,0 %	20 %–40 % (Markenaufschlag)	12–24 Monate Verkauf	1	Betreiberabhängigkeit, lange Bindung
Portugiesischer FII (offen)	3,5 %–5,5 % Ausschüttung	NAV-orientiert, moderat	Monatliche/quartalsweise Rücknahme	<1	Markt, Verwaltungsgebühren
SIGI-Aktien	4 %–6 % Dividende	Kursgetrieben	Sofort während Börsenzeiten	<1	Aktien-Volatilität, dünnere Free Float
Immobilien- Crowdfunding (diversifiziert)	6 %–9 % Ziel, 5 %–7 % geliefert	Keine direkt (nur Zinsen)	Bis Exit gebunden	<1	Projekt, Plattform

Die meisten passiven Investoren mit 350.000 € – 2 Mio. € landen bei einer **Hybridlösung**: eine Direktimmobilie in einer Lage, die sie tatsächlich besuchen, plus ein Sleeve aus FII/SIGI für Liquidität und Diversifikation. Rein papierne Portfolios verpassen die inflationsindexierte Wertsteigerung; rein physische Portfolios verpassen den Liquiditätspuffer, der zählt, wenn das Leben passiert.

## II. Liquiditätsvergleich

Wie schnell können Sie aus jedem Vehikel in einem normalen Markt aussteigen?

Vehikel	Zeit bis Cash	Reibungskosten
Direktimmobilie – Lissabon Prime	6–12 Monate	5 %–7 % (Makler + Recht + IMT-Verlust)
Direktimmobilie – Algarve-Küste	6–18 Monate	5 %–8 %
Direktimmobilie – Sekundärstadt	12–24 Monate	7 %–12 %
Branded Residence	12–24 Monate	6 %–10 % (dünnere Sekundärmarkt, Markentransfergebühren)
Offener FII	1–6 Monate Frist (je nach Fondsregeln)	0 %–2 % (Zeichnungs-/Rücknahmegebühren)
SIGI-Aktien	Sofort während Börsenzeiten	0,2 %–0,5 % (Spread + Brokerage)
Crowdfunding-Kredit	Bis Projektexit gebunden	N/A – Sie warten
Direktkredit an Entwickler	Bis Fälligkeit gebunden	N/A – Sie warten

In einem gestressten Markt dauern alle illiquiden Vehikel deutlich länger. Bauen Sie das Portfolio so auf, dass Sie nie Ihr schlechtestes Asset im schlechtesten Moment verkaufen müssen.

## 12. Risikovergleich

Risiko	Direktimmobilie	Branded Residence	FII / SIGI	Crowdfunding	Direktkredit
Konzentration (Einzelobjekt)	Hoch	Hoch	Niedrig	Mittel (pro Deal hoch)	Hoch (pro Deal)
Betreiberabhängigkeit	Mittel (Ihr Verwalter)	Hoch (die Marke)	Niedrig	Mittel	Hoch (der Entwickler)
Regulierungsrisiko	Mittel–Hoch (AL-Regeln)	Mittel (Resort-Regeln)	Niedrig	Mittel	Mittel
Liquiditätsrisiko	Hoch	Sehr Hoch	Niedrig–Mittel	Sehr Hoch	Sehr Hoch
Währungsrisiko (Nicht-EUR-Investoren)	Hoch	Hoch	Hoch	Hoch	Hoch
Wertsteigerungs-Upside	Hoch	Mittel–Hoch	Niedrig–Mittel	Niedrig (Fremdkapital)	Keiner (Fremdkapital)
Transparenz der Erträge	Mittel	Mittel	Hoch	Niedrig	Mittel

Es gibt keine risikofreie Option. Wählen Sie die Risiken, die Sie verstehen und tolerieren; diversifizieren Sie über den Rest.

## 13. Häufige Fehler passiver Investoren

**1. An die garantierte Rendite glauben, ohne das Kleingedruckte zu lesen.** Garantien werden auf den Nettopreis berechnet (nicht auf die Gesamtkosten), mit persönlicher Nutzung verrechnet, zeitlich auf 3–5 Jahre begrenzt, abhängig von der Betreibersolvenz. Ein Deal mit 5 % Garantie, der in Jahr 6 zu 2,5 % wird, ergibt im Schnitt 3 % gemischt.

**2. Immobilien allein nach Renditeprojektion auswählen.** 7 % projizierte Rendite in einer Sekundärstadt im Hinterland ist weniger wert als 4 % projizierte Rendite in einer Tier-1-Lage. Wertsteigerung, Liquidität und Downside-Schutz wohnen in der Lage, nicht in der Tabelle.

**3. Das Risiko langer Leerstände unterschätzen.** Das Modell geht von 85 %+ Auslastung aus. Das echte Leben liefert in einem schwachen Jahr 65 %–70 %. Kalkulieren Sie mit 65 % Auslastung und 10 % Erlöspuffer. Wenn der Deal dann noch funktioniert, ist es ein echter Deal.

**4. Den falschen Verwalter wählen.** 3 % Verwaltungsgebühr sparen mit einem Low-Cost-Anbieter, der 65 % statt 85 % Auslastung liefert, kostet deutlich mehr als die Ersparnis. Hart prüfen. Schnell wechseln.

**5. Round-Trip-Ausstiegskosten ignorieren.** Erwerbskosten (IMT, Stempel, Recht) plus Ausstiegskosten (Makler, Veräußerungsgewinne, Recht) summieren sich auf **8 %–14 % des Kaufpreises**. Eine Nettorendite von 4 %, drei Jahre gehalten, kann nach Ausstiegskosten gerade die Null erreichen. Bauen Sie Assets zum Halten (mindestens 7–10 Jahre) — oder nutzen Sie liquide Vehikel (SIGI/FII), wenn Liquidität wirklich zählt.

**6. „AL-Lizenz wird übertragen“ mit „AL ist immer erlaubt“ verwechseln.** Seit DL 76/2024 wird die Lizenz mit der Immobilie übertragen — aber in einer Gemeinde, die zwischenzeitlich zur *zona de contenção* wurde, ist die geerbte Lizenz die *einzig*e, die Sie haben können. Prüfen Sie den Eindämmungsstatus der spezifischen Gemeinde bei der *câmara municipal*, nicht beim Makler des Verkäufers.

## 14. Aufbau eines passiven portugiesischen Portfolios — 500.000 € bis 5 Mio. €

Phase	Gesamt	Allokation	Gemischte Nettorendite	Eigentümerstunden/Monat
1	500.000 €	350.000 € ein AL oder Langzeitvermietung mit geprüftem Verwalter + 100.000 € offener FII + 50.000 € Cash/SIGI-Starter	3,5 %–4,5 %	4–6
2	1,5 Mio. €	700.000 € zwei Direktimmobilien (eine Langzeit, eine AL oder Marke) + 400.000 € REIT/SIGI-ETF-Mix + 300.000 € offener FII + 100.000 € Cash/Crowdfunding	4 %–5 %	6–10
3	5 Mio. €	2 Mio. € in 3–4 Direktimmobilien (Marke + Prime AL + Prime Langzeit) + 1,5 Mio. € notierte REIT/SIGI in Europa + 800.000 € offene FII + ein geschlossener Fonds + 400.000 € Direktkredit an Entwickler + 300.000 € Cash/Crowdfunding	4,5 %–5,5 %	10–15

In Phase 3 nutzen viele Kunden eine portugiesische Holdingstruktur zur Steuereffizienz — kombinieren Sie mit grenzüberschreitender Steuerberatung und lesen Sie *buying-as-individual-vs-through-a-company*, bevor Sie sich festlegen.

## 15. Fazit

Passive portugiesische Immobilien sind eines der besten risikoadjustierten Euro-denominierten Einkommens-Plays, das einem ausländischen Investor 2026 zur Verfügung steht. Aber „passiv“ funktioniert nur, wenn die Struktur wirklich passiv ist – und die Struktur, die echte Passivität liefert, ist selten die mit der höchsten Bruttorendite auf der Broschüre.

Die Entscheidung, die diesen Monat vor Ihnen liegt, ist nicht „physisch oder Papier“. Sie lautet: **Was ist die aufwandsärmste Struktur, die ehrliche 3,5 %–4,5 % netto in Euro liefert, in einem Markt, den ich verstehe, mit der Liquidität, die ich tatsächlich brauchen werde?** Für die meisten ausländischen Investoren mit 350.000 € – 800.000 € Allokationskapital lautet die Antwort *eine gut gelegene Direktimmobilie mit einem geprüften Verwalter*, kombiniert mit einem kleinen FII-Sleeve für Liquidität. Für größere Allokationen ergänzen Sie SIGI und einen einzelnen geschlossenen Fonds.

Prüfen Sie Betreiber härter, als Sie es für nötig halten. Kalkulieren Sie mit 3,5 % netto, nicht mit 6 %. Halten Sie zehn Jahre, nicht drei. Und lesen Sie den Rental-Pool-Vertrag vollständig, bevor Sie etwas unterzeichnen, das das Wort „garantiert“ auf dem Deckblatt hat.

Richtig gemacht ist das Mailbox Money. Falsch gemacht ist es ein Nebenjob, für den Sie sich nicht beworben haben. Der Unterschied ist strukturell, nicht glücksabhängig.

---

## Weiterführende Literatur

- **Hands-Off-Immobilienbesitz und -verwaltung** – das operative Handbuch zum tatsächlichen Delegieren einer eigenen Immobilie; Verwaltervertragsklauseln, Steuerstellvertreter-Stack, Eigentümerstundenbudgets.
- **Traditionelle Langzeitvermietung** – das NRAU-Regime, *renda moderada* unter Lei 9-A/2026, Mieterrechte und das realistische Renditemodell für Langzeitvermietung.
- **In der Algarve investieren** – subregionale Mikromärkte, AL-Rendite nach Gebiet, regulatorische Exposure.
- **Zweitwohnsitz in Portugal** – für Käufer, die zwischen Lifestyle-Nutzung und passiver Rendite hin- und hergerissen sind; der ehrliche Test „Use Case A/B/C“.
- **Fehler, die man bei Investitionen in der Algarve vermeiden sollte** – die vier ausgearbeiteten Katastrophenfälle und die AL-spezifischen Red Flags.

---

## Wie 2nd Haus helfen kann

Wir sind eine käuferseitige Beratung: Wir arbeiten für Käufer, niemals für Verkäufer, Entwickler oder Branded-Residence-Betreiber. Bei der Allokation passiver Immobilien bedeutet das:

- **Portfolio-Review für passive Investoren (850 € pauschal)**: Wir modellieren Ihre spezifische Allokation über Direktimmobilie, FII, SIGI und Crowdfunding, mit realistischen 2026-Nettorenditen nach portugiesischer Steuer und Ausstiegskosten. Sie gehen mit einer einseitigen Allokationskarte heraus, die auf Ihre Liquiditätsanforderungen zugeschnitten ist.
- **Immobilien- + Verwalter-Sourcing (in unserem käuferseitigen Mandat enthalten)**: Wenn Sie den Direktimmobilien-Weg gehen, erstellen wir eine Shortlist von Assets in eindämmungssicheren Gemeinden, prüfen 3–5 Verwalter, holen Referenzen ein und lesen den Verwaltungsvertrag, bevor Sie unterschreiben.
- **Branded-Residence-Vertragsprüfung (650 € pauschal)**: Bevor Sie einen Rental-Pool-Vertrag unterzeichnen, lesen wir die Betreibervereinbarung gegen das Finanzmodell, markieren das Auslaufen der garantierten Rendite, die Verrechnung der Eigennutzung und die Betreiberwechsel-Klauseln.

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

---

## Quellen

### Primärquellen

- **Decreto-Lei n.º 76/2024 – DR (PDF)** – AL-Regulierungsrahmen in Kraft seit dem 1. November 2024 (Lizenzen übertragbar, CEAL aufgehoben, fünfjährige Wiedergenehmigung entfernt).
- **Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março – DR** – Wohnungs-Steuerpaket: IMT-Pauschale 7,5 % für Nichtansässige, 10 % IRS auf *renda moderada*, 6 % MwSt. auf qualifizierende Bautätigkeit.
- **EU-Verordnung 2024/1028 – EUR-Lex** – Datenaustausch für Kurzzeitvermietung und Plattform-Durchsetzung, gilt ab dem 20. Mai 2026.
- **Portal das Finanças – IFICI-FAQ**.
- **PwC Portugal – Property Taxes 2026 State Budget – IMT- und IMI-Tabellen 2026**.
- **Banco de Portugal – LTV-, DSTI- und Laufzeitgrenzen** – makroprudentieller Rahmen für Wohnungsbaukredite.

- OCC — IRS, tributação das mais-valias imobiliárias auferidas por não residentes — Post-2023-Regime der 50 %-Einbeziehung von Mais-Valias für Nichtansässige.
- CMVM — Fundos de Investimento Imobiliário — FII-Regulierungsrahmen.
- Euronext Lisbon — notierte SIGI.

#### **Betreiberreferenzen (aktuelle Geschäftsbedingungen direkt prüfen)**

- Pine Cliffs Resort — Residence — Sheraton / Luxury Collection by Marriott, Albufeira.
- The Residences at Victoria by Anantara, Vilamoura.
- Six Senses Comporta — Pressemitteilung.

#### **Weiterführende Literatur**

- Idealista — IMT 7,5 % Nichtansässige (Dez. 2025).
- ECO — Promulgation der Lei 9-A/2026.
- Doutor Finanças — IMT 2026.

---

*Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Geprüft gegen CANONICAL\_FACTS.md 2026-05-15. Wir aktualisieren diesen Leitfaden, sobald sich AL-Gesetzgebung, IMT/IMI-Schwellen, FII- oder SIGI-Listings oder Bedingungen von Branded-Residence-Betreibern wesentlich ändern.*

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

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

[2nd Haus kontaktieren](#)

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