
Was die meisten Immobilienmakler Ihnen nicht sagen

Käufer, die hinter die Maklerpraktiken blicken möchten

TL;DR

- Portugiesische Makler arbeiten fast immer für den Verkäufer — auch wenn sie Sie am Flughafen abholen und sich wie Ihr bester ortskundiger Freund verhalten.
- Die Provision beträgt 5% + 23% IVA (effektiv ~6,15%) und ist im Angebotspreis enthalten, sodass die Aussage „für Käufer kostenlos“ praktisch falsch ist.
- Die Offenlegungspflichten in Portugal sind lockerer als in Großbritannien, Deutschland oder den USA, Doppelvertretung ist legal, und es gibt keine öffentliche Datenbank tatsächlicher Verkaufspreise — die Sorgfaltspflicht liegt vollständig beim Käufer.

Kennzahl 2026: bei einer Wohnung für 600.000 € beträgt die eingerechnete Maklerprovision rund **36.900 €** — Geld, das der Verkäufer technisch zahlt, das aber der Käufer über einen höheren Angebotspreis finanziert. Verstehen Sie diese eine Zahl, und der Rest dieses Leitfadens ergibt sich daraus.

Ein offener Blick von innen darauf, wie portugiesische Makler wirklich arbeiten — Interessenkonflikte, Halbwahrheiten, höfliche Auslassungen, und das praktische Wissen, das Sie brauchen, um sich beim Immobilienkauf in Portugal 2026 zu schützen.

Dieser Leitfaden ist kein Angriff auf Makler. Es gibt hervorragende Profis in Portugal, die echten Mehrwert bringen, und wir sagen Ihnen, wie Sie sie erkennen. Aber die strukturelle Realität des portugiesischen Marktes bedeutet, dass die meisten, die mit Ihnen durch Wohnungen gehen, wirtschaftliche Anreize haben, die nicht mit Ihren übereinstimmen, und die Offenlegungsregeln sind hier lockerer als in Großbritannien, Deutschland oder den USA. Wenn Sie diese Asymmetrie nicht verstehen, zahlen Sie zu viel oder landen, schlimmer noch, in einem Geschäft, das sich nicht leicht rückgängig machen lässt.

Unten sind etwa dreißig Punkte, die Makler nach unserer Erfahrung bequem auslassen — zusammen damit, wie Sie die Antworten selbst verifizieren.

Wie portugiesische Makler bezahlt werden

Verstehen Sie zuerst das Geld. Fast jedes Verhalten, das Sie bei einem portugiesischen Makler erleben, ist eine Folge davon, wie seine Provision strukturiert ist.

1. Der Makler arbeitet für den Verkäufer, nicht für Sie

Auch wenn ein Makler Ihnen zehn Häuser zeigt, Sie am Flughafen abholt, Restaurants empfiehlt und sich wie Ihr engster ortskundiger Freund verhält — seine Treuepflicht (soweit sie in Portugal existiert) gilt dem Verkäufer. In Portugal ist die übliche Konstellation, dass der Verkäufer mit der Agentur einen Maklervertrag (contrato de mediação imobiliária) abschließt, und die Agentur eine Provision nur dann verdient, wenn der Verkauf zustande kommt. Kein Verkauf, kein Honorar. Für die arbeiten sie.

Das ist keine portugiesische Eigenheit, es ist der weltweite Standard. Eigenartig ist nur, dass portugiesische Makler diesen Sachverhalt selten von sich aus offenlegen. Viele internationale Käufer glauben aufrichtig, die freundliche Person, die ihnen Wohnungen in Cascais zeigt, sei „ihr“ Makler. Ist sie nicht.

2. Die Provision steckt im Angebotspreis

Die Standard-Maklerprovision in Portugal beträgt 5% des Verkaufspreises plus 23% IVA, also effektiv 6,15% brutto. Bei einer Wohnung für 600.000 € sind das rund 36.900 €. Verkäufer wissen das beim Setzen des Preises und schlagen den Angebotspreis entsprechend auf. Auch wenn der Verkäufer den Scheck bei Beurkundung an die Agentur ausstellt, finanziert das Geld des Käufers die Provision.

Die Provisionsbänder 2026 liegen typisch zwischen 3% und 5% zuzüglich IVA, wobei 5% im Wiederverkaufsmarkt Standard sind und im Luxus- und Neubauen-Segment etwas seltener vorkommen. Je begehrt das Objekt, desto eher kann der Verkäufer die Rate drücken; je stärker „Alleinmandat“ oder internationale Franchise-Positionierung, desto stabiler bleibt sie bei 5%.

3. „Für Käufer kostenlos“ ist der irreführendste Satz der Branche

Sie werden ihn ständig hören. „Keine Sorge, Sie zahlen uns nicht, das macht der Verkäufer.“ Technisch wahr und wirtschaftlich falsch. Der Käufer zahlt über einen aufgeblähten Preis. Wenn dasselbe Objekt keine eingerechnete Provision hätte, würde der Verkäufer im Schnitt eine niedrigere Zahl akzeptieren. Behandeln Sie „kostenlos für den Käufer“ wie „kostenloser Versand“ bei Amazon — es steckt im Preis.

4. Doppelvertretung gibt es in Portugal, oft ohne klare Offenlegung

In Portugal kann derselbe Makler (oder dieselbe Agentur) legal sowohl Verkäufer als auch Käufer in derselben Transaktion vertreten. Es gibt kein angelsächsisches Treueregime, das das verbietet, und keine Pflicht, dem Käufer einen separaten Vermittler zur Seite zu stellen. Sobald Sie in eine Agentur gehen und eines ihrer Objekte sehen wollen, sind Sie praktisch in einer Doppelvertretung. Der Makler kassiert beim Verkäufer und lenkt Sie informell zur Unterschrift.

Der Konflikt ist offensichtlich, sobald man ihn ausspricht: Dieselbe Person kann nicht zugleich den niedrigsten Preis für Sie und den höchsten Preis für den Verkäufer aushandeln. Sie wird die Seite wählen, die sie bezahlt, jedes Mal. Bezahlt wird sie vom Verkäufer.

5. Gemeinschaftsmaklerei und geteilte Provisionen

Viele portugiesische Objekte (besonders außerhalb der Prime-Lagen Lissabons) sind nicht exklusiv. Dieselbe Immobilie kann in drei, fünf oder sogar zehn Agenturen gelistet sein. Wenn der Makler, der Sie herumführt, nicht der Listing-Makler ist, läuft im Hintergrund eine Co-Maklerei-Teilung — typisch 50/50 — zwischen der Agentur mit dem Mandat und der Agentur, die den Käufer bringt.

Das hat zwei Folgen. Erstens kann der Makler, der Ihnen das Objekt zeigt, weniger darüber wissen als der Listing-Makler. Zweitens ist die Provisionsteilung in Portugal nicht gesetzlich vorgeschrieben. Manche Agenturen weigern sich zu teilen, was Makler stark anreizt, Sie zu hausinternen Objekten zu lenken, an denen sie die volle Provision behalten — auch wenn diese Objekte objektiv schlechter für Sie sind als Konkurrenzangebote.

Preispraktiken

6. Angebotspreise sind Wunschpreise, keine Marktpreise

In Portugal gibt es kein MLS, keine öffentlich nach Adresse durchsuchbare Datenbank mit Verkaufspreisen und keine Pflicht für Makler, historische Verkaufsdaten zu veröffentlichen.

Angebotspreise werden deshalb mit einer großzügigen Schicht Optimismus gesetzt. Faustregel 2026: Tatsächlich verkaufte Objekte schließen meist 5% bis 15% unter dem Angebotspreis, mit größeren Abschlägen bei abgestandenen Inseraten und kleineren bei urbanem Prime-Bestand, der schnell läuft.

Zur Einordnung: Die INE-Jahreszahlen 2025 (veröffentlicht April 2026) weisen einen nationalen Median von **2.076 €/m²** aus (+16,8% gegenüber Vorjahr); im Algarve liegt der Median bei 3.139 €/m², in Groß-Lissabon bei 3.439 €/m². Der Idealista-Angebotspreis-Index liegt jederzeit rund 10% über den INE-Transaktionsmedianen – diese Lücke ist exakt die Optimismusschicht.

Wenn ein Makler sagt „der Verkäufer ist fest beim Preis“, übersetzen Sie das mit „der Verkäufer hat noch nicht genug geboten bekommen, um weniger zu akzeptieren“. Der Reservationspreis (das echte Walk-Away-Niveau) liegt fast immer deutlich unter dem Angebotspreis.

7. „Kürzlich reduziert“ heißt meist „liegt schon lange“

Eine „-5%“-Überschrift ist oft ein Zeichen, dass ein Objekt seit sechs, neun oder zwölf Monaten ohne ernsthafte Angebote auf dem Markt ist. Makler nehmen Inserate manchmal heraus und stellen sie unter neuer Referenznummer wieder ein, um den „Tage am Markt“-Zähler auf Portalen zurückzusetzen. Wenn ein Objekt mit jüngster Preissenkung noch verfügbar ist, ist das eine Information – der Verkäufer wird endlich realistisch, und andere Käufer sind zum höheren Preis bereits abgesprungen.

8. Manipulation der Vergleichswerte

Bitten Sie jeden Makler, einen Preis zu rechtfertigen, und er liefert Vergleichswerte. Fragen Sie genau, woher die kommen. Portugiesische Makler zitieren typischerweise Angebotspreise auf idealista oder supercasa, nicht tatsächliche Verkaufspreise. Anbieten ist nicht Verkaufen. Sie picken auch die Vergleichswerte aus demselben Gebäude oder derselben Straße heraus, die die Zahl des Verkäufers stützen, und ignorieren die günstigeren.

Guter Test: Bitten Sie den Makler, die drei jüngsten vergleichbaren Transaktionen mit Abschlussdaten und finalen Verkaufspreisen zu zeigen, nicht Angebotspreisen. Kann er sie nicht liefern, ist der genannte Preis im Grunde ein als Tabellenkalkulation verkleideter Wunsch.

9. Vergleiche pro Quadratmeter führen in die Irre

Die portugiesische Immobiliendokumentation unterscheidet zwischen Bruttofläche (área bruta), private Bruttofläche (área bruta privativa) und Nutzfläche (área útil). Terrassen, Balkone, Keller, Stellplätze und Abstellräume werden je nach Wunsch des Maklers voll oder halb gewichtet. Ein Inserat zu „3.500 €/m²“ kann nach Abzug einer 40 m² großen, voll gewichteten Dachterrasse 4.200 €/m² Nutzfläche werden.

Fragen Sie immer, auf welche Flächendefinition sich der Preis bezieht, und gleichen Sie das mit der caderneta predial (Steuerregisterdokument) und der certidão de teor (Grundbuchauszug) ab. Stimmt die Zahl des Maklers nicht mit den offiziellen Unterlagen überein, ist das ein Warnsignal, dem Sie nachgehen sollten.

10. Doppelverträge (illegal, aber noch versucht)

Obwohl streng illegal, taucht die Praxis, in der escritura einen niedrigeren Preis zu beurkunden als tatsächlich gezahlt, immer noch auf – vor allem bei älteren Transaktionen und ländlichen Verkäufen unter Portugiesen. Motiv ist die Reduktion der IMT (Grunderwerbsteuer) und Stempelsteuer für den Käufer sowie der Kapitalgewinnsteuer für den Verkäufer. Wenn jemand – Makler, Verkäufer, sogar ein Notarsgehilfe – dies vorschlägt, gehen Sie raus. Die Kapitalgewinnbelastung beim späteren Weiterverkauf ist enorm, die strafrechtliche Exposition real, und die AML-Prüfung nach den EU-Regeln post-2024 hat sich deutlich verschärft.

Auslassungen zur Objektqualität

11. „Kosmetische Mängel“ verbergen strukturelle Probleme

Im portugiesischen Küsten- und Altbestand entscheidet der Unterschied zwischen 15.000 € kosmetischer Auffrischung und 150.000 € struktureller Sanierung über unsichtbare Details: aufsteigende Feuchte durch die Bodenplatte, Salzschäden am Bewehrungsseisen, gesetzte Fundamente, verfaulte Dachbalken, Elektrik, die älter ist als die geltenden Normen. Makler sind rechtlich keine Bausachverständigen, und die meisten sind technisch nicht in der Lage, das zu beurteilen. Sie beschreiben ein „charmanten Objekt, das etwas Liebe braucht“. Sie zeigen Ihnen weder die Verfärbungen am Mauerfuß, noch die Risse in der Deckenecke, noch dass die letzte Renovierung ohne Genehmigung erfolgte.

12. Renovierungskosten werden systematisch heruntergespielt

„Modernisierungsbedürftig“ kann fast alles bedeuten – von neuen Geräten bis zur vollständigen Entkernung. Eine Komplettsanierung einer Wohnung in Lissabon oder Porto kostet 2026 zwischen 1.200 und 2.500 €/m² für mittlere Ausstattung, deutlich mehr im Luxus oder bei strukturell bzw. genehmigungstechnisch komplizierten Gebäuden. Eine 100-m²-Wohnung, die „Arbeit braucht“, verschlingt leicht 150.000 €, bevor Sie überhaupt möbliert haben. Holen Sie sich vor jeder Unterschrift eine unabhängige Handwerkerkostenschätzung – nie den „Freund des Maklers“.

13. Nachbarschaftsprobleme

Makler schwärmen von der Lage und schweigen über: die geplante Baustelle nebenan, die Bar, die im Sommer um 23 Uhr öffnet, den verschobenen Schulsprengel, die AL-Wohnung (Alojamento Local) ein Stockwerk höher, die de facto als Hostel läuft, und den Eigentümerstreit, der das Gebäude gerade spaltet. Besuchen Sie zu verschiedenen Zeiten – Werktagmorgen, Freitagabend, Sonntagmittag – und sprechen Sie mit Nachbarn. Das Gespräch im Treppenhaus, auf Portugiesisch, mit einem Nachbarn, der seit zwanzig Jahren dort wohnt, ist mehr wert als jede Maklerbeschreibung.

14. Titelprobleme werden weggeschoben

Wenn das Grundbuch eine Hypothek, eine noch nicht geteilte Erbschaft, ein altes Nießbrauchrecht, eine fehlende Genehmigung für einen Anbau oder einen nicht unterzeichnenden Miteigentümer ausweist, sagen Makler oft „der Anwalt klärt das vor der escritura“. Manchmal stimmt das. Manchmal lässt es sich nicht klären – und Sie merken es, nachdem Sie 30.000 € Anzahlung geleistet haben. Bestehen Sie darauf, die certidão permanente do registo predial und die caderneta predial vor jeder Unterschrift zu sehen, und lassen Sie sie von Ihrem eigenen Anwalt (nicht dem des Maklers) prüfen.

15. Unsicherheit bei der AL-Lizenz (Alojamento Local)

Wenn Sie als Investor für Kurzzeitvermietung kaufen, wird der Makler fast immer sagen „ja, Sie können das auf Airbnb betreiben“. Stand 2026 ist diese Antwort viel komplizierter als früher.

Der aktuelle Rechtsrahmen ist das **DL n.º 76/2024, vom 23. Oktober** (in Kraft seit dem 1. November 2024), das die meisten Restriktionen der *Mais Habitação* von 2023 zurückgenommen hat:

- AL-Lizenzen sind **landesweit übertragbar** mit der Immobilie (die alte Nicht-Übertragbarkeit ist weg).
- Die fünfjährige Neugenehmigungspflicht ist entfallen – die Registrierungen sind dauerhaft, vorbehaltlich der kommunalen Begrenzung.
- Die CEAL (Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local) wurde abgeschafft.
- Die Begrenzungs- und Wachstumszonenregulierung wurde an die Kommunen zurückgegeben – Lissabon, Porto, Cascais und mehrere Algarve-Gemeinden behalten Beschränkungen in ihren am stärksten beanspruchten Gemeinden bei.

Darüber hinaus gilt die **EU-Verordnung 2024/1028** ab dem **20. Mai 2026**. Sie zwingt Buchungsplattformen (Airbnb, Booking, Vrbo), die nationale Registriernummer jedes Gastgebers zu prüfen und nichtkonforme Angebote automatisch zu entfernen. Graumarkt-Betrieb ist nicht mehr machbar.

In der Praxis: Eine bestehende Lizenz, die mit der Immobilie übergeht, ist ein echter Vermögenswert. Ein „künftiges AL-Potenzial“, das davon abhängt, dass der Käufer in einer Begrenzungszone eine neue Lizenz erhält, ist in vielen Fällen wertlos. Klären Sie den AL-Status (oder die realistische Aussicht auf eine Lizenz) immer mit der lokalen câmara, schriftlich, bevor Sie Mieteinnahmen einplanen.

16. Historie der Hausgeldzahlungen

Verlangen Sie die letzten drei Jahre der Eigentümerversammlungs-Protokolle (actas), den aktuellen Kontostand, den Stand der Rücklage, alle ausstehenden Sonderumlagen sowie alle laufenden oder drohenden Streitigkeiten zwischen Eigentümern bzw. gegen das Gebäude. Ein Hausgeld von 95 €/Monat ist bedeutungslos, wenn nächstes Jahr ein Aufzugswechsel zu 12.000 € pro Einheit ansteht. Makler haben diese Unterlagen selten zur Hand. Sollten sie aber. Bestehen Sie darauf.

Verfahrenstricks

17. Druck zur schnellen CPCV-Unterzeichnung

Der Contrato Promessa de Compra e Venda (CPCV) ist der verbindliche Vorvertrag, der Ihre Anzahlung — typisch 10% bis 30% des Preises — bindet. Einmal unterzeichnet, sind Sie verpflichtet: Gehen Sie weg, verlieren Sie die Anzahlung; geht der Verkäufer weg, schuldet er Ihnen das Doppelte. Der CPCV verdient deshalb die gleiche Prüfung wie die Schlussurkunde.

Makler drängen oft zur Unterschrift innerhalb weniger Tage, mit Verweis auf „einen anderen Käufer“ oder eine Verkäuferfrist. Diese Dringlichkeit ist fast immer fabriziert. Ein ernsthafter Kauf verdient mindestens ein bis zwei Wochen juristischer Prüfung des CPCV, einschließlich vorgezogener Titel-, Bauplanungs- und Energieausweisprüfung. Wehrt sich der Makler dagegen, ist das selbst Information.

18. Den eigenen Anwalt entmutigen

Sie hören manchmal „wir haben einen Notar, der alles macht“ oder „der Anwalt der Agentur kann den Vertrag aufsetzen, viel günstiger“. Lehnen Sie höflich ab. Aufgabe des Notars ist es, Identitäten und die Form der Urkunde zu prüfen, nicht Ihre Interessen zu vertreten. Der bevorzugte Anwalt der Agentur ist definitionsgemäß deren Stammkunde. Beauftragen Sie Ihren eigenen, von Agentur und Verkäufer unabhängigen Anwalt. Kalkulieren Sie 0,75% bis 1,5% des Preises für ordentliche juristische Arbeit und betrachten Sie das als günstige Versicherung.

19. Gutachten entmutigen

In Portugal sind Baugutachten (vistorias técnicas) bei Wiederverkäufen nicht Standard. Makler behandeln Ihr Verlangen danach manchmal als Affront gegenüber dem Verkäufer. Ignorieren Sie das. Für alles, was älter als 30 Jahre ist, alles Renovierte, alles an der Küste und alles über 500.000 €, holen Sie sich vor Unterzeichnung des CPCV ein unabhängiges Ingenieursgutachten. Es kostet 500 bis 1.500 €. Lohnt sich.

20. Lenkung zu einem bevorzugten Hypothekemakler

Agenturen haben oft einen hauseigenen oder Partner-Hypothekemakler. Manchmal ist dieser tatsächlich gut, manchmal beruht die Beziehung auf Vermittlungskickbacks. So oder so: Verlassen Sie sich nie auf eine einzige Quelle für Ihre Finanzierung. 2026 betragen die Spreads zwischen portugiesischen Banken beim gleichen Profil leicht 0,4 bis 0,7 Prozentpunkte, was auf 400.000 € über 30 Jahre Zehntausende Euro wert ist. Vergleichen Sie mindestens drei Banken direkt, plus einen unabhängigen, nicht agenturgebundenen Makler.

21. „Andere Angebote“ manchmal erfunden

Der Satz „wir haben einen anderen Käufer auf vergleichbarem Niveau“ ist weltweit ein Klassiker, meist stimmt er, manchmal ist er Bluff. Es gibt keine einfache Verifikation, aber Sie können testen: Fragen Sie höflich, ob das andere Angebot schriftlich vorliegt und ob der Verkäufer bereit ist, Ihnen im Gegenzug für ein ernsthaftes Gebot ein Exklusivitätsfenster von 24 oder 48 Stunden zu geben. Echte konkurrierende Angebote akzeptieren meist einen strukturierten Prozess. Imaginäre verschwinden oft.

22. „Best-and-Final“-Druck ohne echtes Konkurrenzgebot

In einem dünnen Teilmarkt kann „best-and-final“ ein Verhandlungs-Framing sein, keine echte Auktion. Wenn Sie vermuten, dass kein zweiter Bieter existiert, können Sie den Bluff entlarven, indem Sie ein festes Gebot zu Ihrem Preis mit kurzer Frist abgeben und gehen. Etwa ein Drittel der Zeit ruft der Makler am nächsten Tag zurück.

Was Makler nicht möchten, dass Sie wissen

23. Sie zeigen Ihnen, was sie haben, nicht was zu Ihnen passt

Makler sind bestandsgetrieben. Gezeigt werden Ihnen Objekte, an denen die Agentur das Mandat hält, plus eine kuratierte Auswahl von Co-Maklerlistings mit günstiger Teilung. Das objektiv beste Objekt für Ihren Bedarf kann bei einer Konkurrenzagentur liegen — und Sie werden es nie sehen. Der Ausweg: Briefen Sie zwei oder drei Agenturen parallel oder mandatieren Sie einen unabhängigen Käufermakler (siehe unten), der nicht an einen einzelnen Bestand gebunden ist.

24. Off-Market- und Pocket-Listings existieren, aber nur für „Drinnenstehende“

Ein nennenswerter Anteil des begehrtesten portugiesischen Bestandes — vor allem Luxusvillen im Goldenen Dreieck, Prime-Wohnungen in Lapa oder Príncipe Real, und Sanierungsprojekte im Douro — erreicht die öffentlichen Portale nie. Sie zirkulieren leise zwischen vertrauten Käufermaklern und einem kleinen Kreis vorausgewählter Klienten. Wer über 1,5 Mio. € kauft, sollte davon ausgehen, dass 20% bis 40% des Marktes ohne Empfehlungen unsichtbar bleiben.

25. Tatsächliche Marktzeit

Days-on-Market ist eines Ihrer stärksten Verhandlungssignale, und es ist das, was Makler am aggressivsten verschleiern. Sie listen Objekte neu, ändern Referenznummern, wechseln Portale oder rotieren zwischen Agenturen, um den sichtbaren Zähler zurückzusetzen. Nutzen Sie die Wayback Machine, Screenshot-Verläufe und direkte Fragen an Nachbarn, um die tatsächliche Verfügbarkeitsdauer zu triangulieren. Ein Objekt, das seit 14 Monaten leise versucht wird zu verkaufen, befindet sich in einer ganz anderen Verhandlungsposition als eines, das erst letzte Woche neu gelistet wurde.

26. Der tatsächliche Reservationspreis des Verkäufers

Fast jeder Verkäufer hat eine private Untergrenze, die deutlich unter der Angebotszahl liegt. Unter normalen Marktbedingungen liegt diese Lücke oft bei 10% bis 20%. Makler wissen es (oder können es nahe abschätzen) und werden es nicht freiwillig preisgeben. Am nächsten kommen Sie heran mit der Frage, aufrichtig und leise: „Wenn ich X anböte, würden Sie das dem Verkäufer vortragen und es zumindest versuchen?“ Körpersprache und Reaktionsgeschwindigkeit verraten viel.

27. Ihre eigene Meinung zum Objekt

Die meisten Makler haben eine private Sicht darauf, ob ein Listing übersteuert, baulich fragwürdig oder in einem absteigenden Teilmarkt ist. Sie werden Ihnen diese Sicht fast nie mitteilen, weil das den Verkauf untergräbt. Die Ausnahmen sind die Makler, mit denen es sich zu arbeiten lohnt – sie sagen leise „das hier ist nichts für Sie“ oder „ich glaube, in Ihrer Spanne gibt es Besseres“.

28. Multi-Agentur-Listings zu unterschiedlichen Preisen

Da die meisten portugiesischen Mandate nicht exklusiv sind, ist dasselbe Objekt häufig auf mehreren Portalen zu unterschiedlichen Preisen, von unterschiedlichen Agenturen, mit unterschiedlichen Fotos und Beschreibungen gelistet. Sie finden manchmal ein Objekt zu 590.000 € auf einer Agenturseite und zu 575.000 € auf einer anderen. Führen Sie immer eine Reverse-Image-Suche und eine Suche nach Adresse und Lage durch, um alle aktiven Inserate hervorzuholen. Verhandeln Sie gegen den niedrigsten Preis.

29. Verifikation der AMI-Lizenz

Jeder legitime portugiesische Immobilienvermittler muss eine vom IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção) ausgestellte AMI-Lizenz besitzen. Die Lizenznummer muss auf allen Marketingmaterialien, Verträgen und am Bürofront sichtbar sein.

Verifizieren Sie selbst auf www.impic.pt – Klicken Sie „Verificar número AMI“, geben Sie die Nummer ein und prüfen Sie, dass die Agentur existiert, der Firmenname mit dem im Vertrag übereinstimmt und die obligatorische Berufshaftpflicht (Mindestdeckung 150.000 €, Jahresprämie 2026 ca. 265 €) aktiv ist. Wer ohne gültige AMI-Lizenz operiert, handelt illegal, und Sie haben keinen Anspruch auf die Versicherung der Agentur, falls etwas schief läuft.

Bemerkenswert ist auch, dass die Lizenzhürde in Portugal – entgegen verbreiteter Wahrnehmung – niedrig ist. Für den einzelnen Makler gibt es in den meisten Wegen keine Pflichtprüfung, keine formale Immobilienqualifikation und nur eine jährliche Pflichtfortbildung zu AML und Steuerumgehung. Viele „consultores imobiliários“ haben ihre Ausbildung vor wenigen Wochen beendet. Behandeln Sie Erfahrung und Track Record als primären Filter, nicht Berufsbezeichnungen.

30. Ihr Konflikt bei Vertretung beider Seiten

Wenn der Makler, der Ihnen das Objekt zeigt, der Listing-Makler ist, fragen Sie ausdrücklich: „Vertreten Sie mich oder den Verkäufer?“ Die ehrliche Antwort lautet „den Verkäufer“. Einige Makler versuchen das mit „ich vertrete die Transaktion“ oder „ich bin neutral“ zu umschiffen. So etwas gibt es nicht. Wenn Sie Vertretung wollen, mandatieren Sie einen unabhängigen Käufermakler oder verlassen Sie sich für die Verhandlungsstrategie ausschließlich auf Ihren Anwalt.

Makler wirksam nutzen

Die Schlussfolgerung lautet nicht, dass Makler nutzlos wären – weit gefehlt. Makler sind ein essenzieller Zugang zum portugiesischen Markt. Sie sind nur keine Berater, und Sie sollten sie nicht als

solche behandeln.

- Behandeln Sie Makler als gefilterte Informationsquellen. Gleichen Sie alles, was sie sagen, mit öffentlichen Registern, Nachbarn und mindestens einem weiteren unabhängigen Profi ab.
- Verifizieren Sie alles: AMI-Lizenz, Fläche, Wohnungseigentümerstatus, AL-Status, Belastungen, Genehmigungen für An- und Pool-Bauten.
- Entziehen Sie sich dem Druck. Wirkt die Situation gehetzt, verlangsamen Sie. Echte Gelegenheiten halten Sorgfalt aus.
- Nutzen Sie mehrere Makler parallel. Briefen Sie zwei oder drei Agenturen zu Ihrem Ziel, ohne Exklusivität, und beobachten Sie, was jede zeigt. Die Unterschiede sind aufschlussreich.
- Bleiben Sie höflich und professionell. Das Maklernetz ist klein, und der Ruf, respektvoll und entschieden zu sein, öffnet mit der Zeit Türen.

Wann Sie einen unabhängigen Käufermakler einsetzen

Ein Käufermakler (manchmal buyer's broker oder „agente de compra" genannt) wird von Ihnen bezahlt, nicht vom Verkäufer, und ist vertraglich Ihren Interessen verpflichtet. Die Rolle ist in Großbritannien und den USA etabliert und wächst in Portugal schnell – vor allem bei internationalen Käufern, UHNW-Klienten und remote agierenden Investoren.

Typische Honorarstrukturen 2026: 1%–2,5% des Kaufpreises bei Standardwohnimmobilien oder Festhonorare von 5.000–20.000 €; Retainer von 2.500–10.000 € im Voraus, üblicherweise auf das Erfolgshonorar angerechnet; gleitende Skala im Ultra-Luxus (5 Mio. €+).

Wann sich die Kosten lohnen: Sie kaufen remote, oberhalb von 750.000 €, in einer Nische, in der Off-Market zählt (Douro, Comporta, Prime-Algarve), ohne flüssiges Portugiesisch, oder Sie wollen einen einzigen Berater, der Makler, Anwälte, Gutachter und Banker für Sie steuert.

Wie Sie einen guten finden: AMI-Lizenz prüfen, referenzierbare jüngere Transaktionen verlangen, auf einer Honorarstruktur bestehen, die an Ersparnissen ausgerichtet ist (nicht am Bruttopreis), und – vor allem – eine schriftliche Bestätigung einholen, dass keine Provisionen, Kickbacks oder Vermittlungsentgelte von Listing-Agenturen, Anwälten, Hypothekemaklern oder sonst jemandem in der Transaktion angenommen werden. Hüten Sie sich vor „Käufermaklern", die in Wahrheit umbenannte, vom Verkäufer bezahlte Listing-Makler sind. Zahlt der Verkäufer, ist es nicht Ihr Käufermakler.

Verifizierungswerkzeuge

Ein kompaktes Toolkit zur Eigenrecherche:

- **AMI-Lizenzcheck:** www.impic.pt – „Verificar número AMI". Bestätigt Existenz, Lizenzierung und aktive Haftpflicht der Agentur.

- **Grundbuch:** certidão permanente do registo predial, online anforderbar unter predialonline.pt mit der Objektkennung. Zeigt Eigentum, Hypotheken und rechtliche Belastungen.
- **Steuerregister:** caderneta predial urbana, abrufbar im Portal das Finanças. Zeigt offizielle Steuerbeschreibung, Flächen und VPT (steuerlicher Patrimonialwert).
- **Bauplanung:** licença de utilização und Planungsaufgaben, erhältlich bei der örtlichen câmara. Entscheidend, um zu prüfen, ob das Gebaute dem Genehmigten entspricht.
- **AL-Register:** RNAL (Registo Nacional de Alojamento Local), online per Lizenznummer durchsuchbar.
- **Eigentümersammlungs-Protokolle:** actas das assembleias der letzten drei Jahre, plus Kontostände und Rücklage — über den Makler beim Verkäufer anfordern.
- **Unabhängige Bewertung:** ein vereidigter Sachverständiger oder eine avaliação bancária kostet 250 bis 700 € und ist die stärkste objektive Preiskontrolle.
- **Mehrere Makler einsetzen:** zwei oder drei Agenturen plus einen unabhängigen Käufermakler parallel briefen — die Unterschiede in dem, was sie zeigen und sagen, sind selbst eine Datenquelle.

Kulturelle Unterschiede für ausländische Käufer

Die portugiesische Verhandlungskultur unterscheidet sich vom deutschen, niederländischen oder amerikanischen Stil, an den die meisten internationalen Käufer gewöhnt sind.

- **Tempo:** anfangs entspannt, dann fest. Erstbesichtigungen sind warm; Abschlussgespräche werden manchmal überraschend hart. Verwechseln Sie frühe Freundlichkeit nicht mit Flexibilität.
- **Indirekte Kommunikation:** „mal sehen“ oder „ich rede mit dem Verkäufer“ bedeutet oft nein. Lesen Sie zwischen den Zeilen.
- **„Schöner Preis“ vs. „fairer Preis“:** Das „preço simpático“ eines portugiesischen Verkäufers ist nicht der Marktwert, sondern die Zahl, die ihn sich respektiert fühlen lässt. Verhandeln ohne Anerkennung dieser emotionalen Schicht kann ein Geschäft scheitern lassen, das die Zahlen sonst tragen würden.
- **Familienagenturen vs. internationale Franchises:** Familienbetriebe haben oft tiefere lokale Kenntnis und stille Netzwerke; internationale Franchises (Remax, Century 21, Engel & Völkers, Sotheby's, Knight Frank, BHHS) bringen standardisierte Prozesse, englischsprachiges Personal und breiteres Marketing. Beide Modelle funktionieren; beide scheitern auf ihre Weise.
- **Vertrauensaufbau braucht Zeit:** Beziehungen erschließen Off-Market-Bestand und Preisflexibilität. Die Käufer, die in Portugal am besten abschneiden, behandeln Makler und Verkäufer als langfristige Gegenparteien, nicht als Einzeltransaktions-Gegner.

Praktische Taktiken: Besser verhandeln

Ein kleines Set Taktiken, die im portugiesischen Markt verlässlich funktionieren:

- **Mehrere Besichtigungen zu verschiedenen Zeiten.** Morgens, abends, am Wochenende. Sie sehen das Objekt, die Nachbarn, den Lärm, das Licht und den Rhythmus des Gebäudes.
- **Fragen Sie den Makler direkt:** „Was ist der echte Reservationspreis?“ oder „Wenn ich X böte, würde der Verkäufer ernsthaft überlegen?“ Die ehrlichen Makler antworten; die unehrlichen entlarven sich selbst.
- **Gehen Sie weg — und meinen Sie es ernst.** Geben Sie ein festes Angebot mit 48- bis 72-Stunden-Frist ab und gehen Sie. In einem nennenswerten Anteil der Fälle ruft der Makler binnen Tagen zurück. Das funktioniert nur, wenn Sie tatsächlich gehen würden; Bluffs sind durchschaubar.
- **Kontern Sie immer, akzeptieren Sie nie das erste Gegenangebot.** Das erste Gegenangebot des Verkäufers ist selten seine letzte Position. Auch eine kleine zusätzliche Bewegung (1% bis 2%) bringt meist etwas heraus.
- **Nutzen Sie Stille.** Nach einem Angebot: aufhören zu reden. Portugiesische Verhandlungen haben Platz für Pausen, und der Makler füllt sie oft mit nutzbaren Informationen.
- **Entkoppeln Sie Preis und Konditionen.** Wenn der Verkäufer beim Preis nicht weicht, drücken Sie bei Beurkundungsdatum, Inventar, Anzahlungshöhe, AL-Lizenzübergang oder einem längeren Fenster zwischen CPCV und escritura. Viele Verkäufer tauschen Konditionen, die sie nicht schätzen, gegen einen Preis, den sie schätzen.
- **Verankern Sie mit Vergleichswerten und Zustand.** Eine Verhandlung, die auf drei konkreten Datenpunkten — jüngsten Verkäufen, dringenden Reparaturen und Marktzeit — fußt, ist für den Makler viel schwerer abzutun als ein gefühlsbasiertes Angebot.

Was gute Makler Ihnen tatsächlich sagen

Manche Makler sind exzellent. Der Markt ist voller Profis, die ihren Beruf als langfristiges Reputationsgeschäft betrachten und entsprechend handeln. Sie sind es wert, gekannt zu werden. Anzeichen, dass Sie es mit einem zu tun haben:

- Sie nennen Nachteile, ohne gefragt zu werden. „Die Küche ist für den Preis klein, und im Gebäude steht nächstes Jahr Aufzugswartung an.“
- Sie sagen Ihnen, wenn ein Objekt für Sie nicht passt. „Ehrlich, mit dem, was Sie beschreiben, ist das nicht das Richtige. Ich zeige Ihnen etwas anderes.“
- Sie lehnen ab, überbewertete Objekte zu zeigen oder zu listen. Ein seriöser Makler, der ein Mandat ablehnt, weil der Verkäufer unrealistisch ist, ist ein seltenes, verlässliches Signal.
- Sie haben einen prüfbaren Track Record — abgeschlossene Transaktionen, namentlich nennbare Referenzen, Jahre im gleichen Markt.
- Sie sind präzise bei Dokumentation. Sie kennen die exakte registo-Nummer, die exakte Fläche, die Genehmigungshistorie, und reichen ungefragt Kopien.
- Sie sind nicht die Lautesten im Raum. Die besten portugiesischen Makler sind eher unaufgeregt und leise. Show und Druck signalisieren oft das Gegenteil.

Branchenausblick 2026

Einige strukturelle Trends, die das Maklerhandeln der nächsten Jahre prägen:

- **Konsolidierung.** Die großen Franchises nehmen weiter Anteile von unabhängigen Boutiquen im Massenmarkt-Wiederverkauf. Boutiquen positionieren sich Richtung High-End, wo Service und Diskretion noch Premium-Honorare tragen.
- **Tech-gestützte Maklerei.** Reine iBuyer-Ökonomik hat hier Mühe, aber digitale Onboarding, KI-Bewertungen sowie integrierte Hypotheken- und Notar-Workflows sind da und wachsen.
- **Festpreis-Listings.** Ein kleiner, wachsender Kreis von Agenturen bietet feste Listinggebühren (2.000–6.000 €) statt prozentualer Provisionen. Käufer profitieren nicht direkt, aber der Druck auf den 5%-Standard wird endlich spürbar.
- **Strengere AL- und AML-Durchsetzung.** Die EU-Verordnung zu Kurzzeitvermietung vom 20. Mai 2026 und die EU-AML-Regeln post-2024 schrauben Graumarkt-Praktiken sowohl bei AL-Einnahmen als auch bei nicht erklärten Transaktionen zurück. Erwarten Sie vorsichtiger Makler in Bezug auf das, was sie schriftlich festhalten.
- **Käuferseitige Vertretung im Wachstum.** Vor zehn Jahren in Portugal kaum sichtbar, heute im internationalen und Luxussegment gut etabliert und langsam in den Mid-Market-Wiederverkauf vordringend.

FAQs

Ist es normal, dass der Makler Ausweis und Steuernummer (NIF) vor einer Besichtigung verlangt?

Ja. Anti-Geldwäsche-Regeln (AML) verlangen, dass Agenturen Klienten vor ernsthaften Besichtigungen und Angeboten identifizieren. Das ist legitim, rechnen Sie damit. Nicht legitim ist, dass die Agentur diese Daten über die Transaktion hinaus aufbewahrt oder teilt.

Kann ich als Käufer die Maklerprovision verhandeln? Indirekt, ja. Da die Provision im Preis steckt, verhandeln Sie sie über den Preis. Manche Käufer bitten den Makler, einen Teil der Provision per Preisnachlass „zurückzugeben“; das funktioniert gelegentlich bei abgestandenen Inseraten, in denen der Makler mehr durch Nichtabschluss verliert als durch Honorarverzicht.

Was passiert, wenn der Makler unlizenziert ist? Sie haben sehr begrenzte rechtliche Rückgriffsmöglichkeiten, und die obligatorische Berufshaftpflicht der Agentur schützt Sie nicht. Verifizieren Sie immer die AMI-Nummer auf www.impic.pt vor jeder Unterschrift.

Sollte ich eine Exklusiv-Käufervereinbarung unterschreiben? Nur mit einem echten unabhängigen Käufermakler, der von Ihnen bezahlt wird, mit klar definiertem Umfang, Honorar, Suchgebiet und Laufzeit (typisch drei bis sechs Monate). Niemals exklusive Käuferpapiere mit einer Listing-Agentur unterschreiben.

Ist der Makler verpflichtet, Mängel offenzulegen? Das portugiesische Recht verlangt vom Makler korrekte Angaben zu Eigenschaften, Preis und Zahlungsbedingungen, und der Verkäufer haftet kraft Gesetzes für versteckte Mängel (vícios ocultos) bis zu fünf Jahre nach der Beurkundung. In der Praxis

ist die Durchsetzung schwierig und langsam. Verlassen Sie sich nicht auf die gesetzliche Garantie als Ersatz für Due Diligence.

Worin liegt der Unterschied zwischen einem Makler und einem „consultor imobiliário“? Im Portugiesischen bezeichnet „consultor imobiliário“ oder „agente imobiliário“ üblicherweise die einzelne Person, während die „mediadora imobiliária“ oder „agência“ die juristische Person mit der AMI-Lizenz ist. Die Lizenz gehört der Agentur, nicht der Person. Deshalb verifiziert man die Agentur beim IMPIC.

Wenn ich ein Objekt selbst finde, kann ich die Provision umgehen? Nein. Steht das Objekt bei einer Agentur unter gültigem Maklervertrag, schuldet der Verkäufer der Agentur die Provision, unabhängig davon, ob der Käufer durch sie eingeführt wurde, und der Preis spiegelt das wider. Die einzige Möglichkeit, die Maklerebene vollständig zu umgehen, ist ein streng off-market Direktverkauf zwischen Privaten — möglich, aber selten, und er befreit Sie von keiner der anderen Sorgfaltspflichten oben.

Wie steht das alles im Vergleich zum Kauf in Großbritannien, Deutschland oder den USA? Portugal hat eine leichtere Maklerregulierung als Großbritannien oder Deutschland, kein MLS wie die USA, lockerere Offenlegungspflichten und mehr Akzeptanz von Doppelvertretung. Der Vorteil ist ein beziehungsorientierter Markt. Der Nachteil ist, dass die Sorgfaltspflicht klar beim Käufer liegt.

Fazit

Portugiesische Makler sind nicht Ihr Feind, und die meisten sind keine schlechten Akteure. Sie spielen schlicht eine strukturell verkäuferseitige Rolle in einem Markt mit leichter Regulierung, ohne MLS, in einer Kultur höflicher Indirektheit. Wenn Sie den portugiesischen Markt betreten und erwarten, dass Ihr Makler Ihr Berater ist, werden Sie zu viel zahlen und Dinge übersehen. Wenn Sie verstehen, für wen sie arbeiten, wie sie bezahlt werden, was sie sagen und nicht sagen, und welche Werkzeuge Sie haben, um die Lücken zu schließen — können Sie sie wirksam einsetzen, und eine kleine Zahl, die guten, werden zu wirklich wertvollen langfristigen Partnern.

Die einzelne wichtigste Entscheidung, die Sie als Käufer treffen können, ist, unabhängige professionelle Unterstützung einzuholen — Ihren eigenen Anwalt mindestens, und einen unabhängigen Käufermakler für höhervolumige oder Fern-Käufe. Alles andere folgt daraus.

Weiterführende Lektüre

- **Fehler, die beim Immobilienkauf in Portugal zu vermeiden sind** — die breitere 30-Fehler-Ergänzung zu diesem Leitfaden.
- **Leitfaden für risikoscheue Käufer** — die sieben Risikokategorien eines portugiesischen Kaufs und was ihre Eindämmung jeweils kostet.
- **Immobilienkauf in Portugal, ohne im Land zu sein** — Maklersteuerung, wenn Sie nicht für jede Besichtigung einfliegen können.

- **Wann ein Immobilienkauf in Portugal keinen Sinn ergibt** — zwölf Szenarien, in denen die richtige Antwort ist, sich ganz vom Makler abzuwenden.
 - **Fehler, die beim Immobilienverkauf in Portugal zu vermeiden sind** — dieselben Dynamiken von der anderen Seite, nützlich beim späteren Exit.
-

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir sollten zu unserer eigenen kommerziellen Position ehrlich sein. **2nd Haus ist formal ebenfalls eine Art Makler** — ein AMI-lizenzierter Vermittler, vom IMPIC reguliert, der im selben Rechtsrahmen agiert wie alle oben beschriebenen Firmen. Der Unterschied ist strukturell: Wir arbeiten auf der Käuferseite, gegen ein transparentes Honorar, das Sie zahlen (1%–2% des Preises oder ein fester Retainer), und wir nehmen vertraglich keine Provisionen, Vermittlungsentgelte oder Kickbacks von Verkäufern, Listing-Agenturen, Banken, Anwälten oder anderen Akteuren in der Transaktion an. Diese Ausrichtung ist das gesamte Angebot.

In der Praxis heißt das:

- **Unabhängige Beratung:** Wir scannen den gesamten Markt zu Ihrem Briefing, inklusive Objekte konkurrierender Agenturen und Off-Market-Bestand.
- **Dokumentierte Due Diligence:** Titel, Bauplanung, AL-Status, Wohnungseigentumshistorie, technisches Gutachten — schriftlich, mit Quellen, vor jeder CPCV-Unterzeichnung geprüft.
- **Verhandlung auf Ihrer Seite:** Wir verhandeln gegen den Listing-Makler über den Reservationspreis des Verkäufers, nicht in Richtung seines Angebotspreises.
- **Ein Berater, von Anfang bis Ende:** Makler, Anwälte, Gutachter, Banker und Notar über einen einzigen Ansprechpartner koordiniert.

Wenn Sie eine konkrete Suche, einen unter Druck stehenden CPCV oder ein bereits ausgewähltes Objekt besprechen möchten, bieten wir eine kostenpflichtige Erstberatung (250 €, auf jedes Folgemandat anrechenbar) und anschließend vollständige Käufermandate.

Quellen

Primär

- IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção) — AMI-Lizenzprüfung: <https://www.impic.pt>
- DL n.º 76/2024, vom 23. Oktober — Alojamento Local-Rahmen: [Diário da República](#)
- EU-Verordnung 2024/1028 — Datenerhebung zu Kurzzeitvermietungen, gilt ab 20. Mai 2026: [EUR-Lex](#)
- INE — Estatísticas de Preços da Habitação (nationale und regionale Mediane 2025): www.ine.pt

Weiterführende Lektüre

- Idealista Portugal News — Käuferkostenanalysen 2026: idealista.pt/news
 - Antas da Cunha Ecija — Kommentar zu DL 76/2024 zur AL-Übertragbarkeit und CEAL-Abschaffung
-

Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Dieser Leitfaden ist informativ und stellt keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung dar. Konsultieren Sie stets einen unabhängigen portugiesischen Anwalt und Ihren eigenen Steuerberater, bevor Sie einen CPCV oder eine escritura unterzeichnen.

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.