
Wann ein Immobilienkauf in Portugal Keinen Sinn Ergibt

Potenzielle Käufer, die hinterfragen, ob sie kaufen sollten

TL;DR

- Transaktionskosten für Ein- und Ausstieg von 13 % bis 17 % bedeuten, dass ein Kauf für weniger als 5 bis 7 Jahre fast immer gegen Mieten und Anlegen der Differenz verliert.
- Zwölf spezifische Käuferprofile — vom unsicheren Lifestyle-Tester bis zum romantischen Landhaus-Sanierer — sollten 2026 mieten, warten oder anderswo investieren.
- Für alle anderen ist der Entscheidungsrahmen am Ende dieses Leitfadens der ehrliche Test: 5 oder mehr „Nein“-Antworten und der richtige Schritt ist, nicht zu kaufen.

Kennzahl 2026

Die Stadt Lissabon verzeichnete 2025 einen mittleren Transaktionspreis von **4.813 €/m²** (im Inland ansässige Käufer; **6.026 €/m²** für im Ausland ansässige Käufer), gegenüber einem Median im Großraum Lissabon von **3.439 €/m²** und einem Median in der Algarve von **3.139 €/m²** (INE, Gesamtjahr 2025, veröffentlicht April 2026). Der Aufpreis, den ausländische Käufer gegenüber Einheimischen zahlen — 25 % in Lissabon, ähnlich anderswo — ist der einzelne teuerste Posten, der in den meisten Miet-vs.-Kauf-Tabellen fehlt.

Einleitung: Das Anti-Verkaufsgespräch

Fast jeder Ratgeber zu portugiesischen Immobilien ist im Kern ein Verkaufsdokument. Buyers' Agents, Bauträger, Anwälte und Relocation-Berater erzielen ihr Einkommen aus abgeschlossenen Transaktionen. Die Gravitationskraft des gesamten Ökosystems zieht in Richtung „ja, jetzt kaufen“. Dieser Leitfaden kehrt diese Kraft um.

2026 ist portugiesische Immobilie nicht mehr das offensichtliche Schnäppchen wie vor einem Jahrzehnt. Die Mediane der Stadt Lissabon liegen bei 4.813 €/m² für Einheimische und 6.026 €/m² für ausländische Käufer, der Großraum Lissabon bei 3.439 €/m² und die Algarve bei 3.139 €/m² (INE 2025). Bruttomietrenditen in der Hauptstadt sind auf 3,5 % bis 4 % gesunken. Premium-Lagen der Algarve werden mit 4.500 € bis 7.000 € pro Quadratmeter gehandelt. Transaktionskosten liegen bei 8 % bis 10 % beim Kauf und 6 % bis 8 % beim Verkauf — Round Trip 13 % bis 17 %, bevor auch nur ein Euro Gewinn erscheint. Die Frage lautet nicht mehr „Kann ich es zum Funktionieren bringen?“, sondern „Sollte ich das überhaupt tun?“

Für manche Käufer ist die Antwort klar ja. Für viele andere machen die Mathematik, der Lebensstil, das Timing, die steuerliche Position oder die persönlichen Umstände den Kauf zu einem teuren Fehler, der sich über Jahre verstärkt. Dieser Leitfaden richtet sich an diese zweite Gruppe: zwölf Käuferprofile, für die sich portugiesische Immobilie nicht rechnet, die tatsächlichen Zahlen zu Miete versus Kauf und ein Entscheidungsrahmen, der viele Leser zu Mieten, Warten oder einer anderen Anlageform führt.

Die 12 Profile, bei denen Kaufen keinen Sinn ergibt

1. Der unsichere Lifestyle-Tester

Dieser Käufer hat Portugal zwei- oder dreimal besucht, sich in Sonne, Pastéis de Nata und niedrigere Preise als in London oder Kalifornien verliebt und ist nun bereit, „es real zu machen“, indem er kauft. Er hat nicht über einen längeren Zeitraum im Land gelebt. Er weiß noch nicht, ob er die urbane Rauheit Lissabons oder die gepflegte Ruhe Cascais' bevorzugt, ob die Algarve im Februar charmant oder leer wirkt, ob die Bürokratie ihn bezaubert oder zermüht, ob er die niedrigeren Löhne und das langsamere Tempo erträgt, falls er lokale Arbeit braucht.

Einen Ort aus der Ferne zu romantisieren ist eine der zuverlässigsten Methoden, mit der Menschen Immobilien kaufen, die sie später bereuen. Zwölf Monate tatsächlichen Wohnens — kein Urlaub, kein „zwei Wochen Remote-Arbeiten aus einem Hotel“ — sind der minimale Realitätstest. Sie müssen einen vollen Winter durchleben, eine portugiesische Steuererklärung, einen bürokratischen Frust mit ALMA, eine Erfahrung damit, im August einen Klempner zu finden. Bis dahin ist alles, was Sie auf Papier eingehen, Fantasie mit Preisschild.

2. Der Maximal-3-Jahre-Bleibende

Der Käufer plant, „ein paar Jahre“ in Portugal zu sein. Vielleicht eine befristete Entsendung, vielleicht ein Sabbatical, vielleicht ein erkundendes Kapitel vor dem nächsten Land. Er sieht Wohnungen in Lissabon für 450.000 € und denkt: „Wenn sie 5 % pro Jahr aufwerten, komme ich gut weg.“ Diese Rechnung ist falsch, und der Fehler ist nicht subtil.

Round-Trip-Transaktionskosten in Portugal:

- Kauf: IMT (unter Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março, gilt der pauschale 7,5 %-Satz für Nichtansässige für alle Wohnimmobilienkäufe, sobald das ergänzende Decreto-Lei veröffentlicht ist — bis dahin gilt der reguläre progressive Tarif mit Höchstsatz 7,5 % oberhalb von 1.150.853 €), Stempelsteuer 0,8 %, Notar und Register 1.000 € bis 2.500 €, Anwalt 1 % bis 1,5 %, Buyer's Agent 0 % bis 2 %, Stempelsteuer auf Hypothek 0,5 % bis 0,6 % bei Finanzierung. Gesamt: 8 % bis 10 %.
- Verkauf: Maklerprovision 5 % zuzüglich Mehrwertsteuer (also 6,15 %), Kapitalertragsteuer auf 50 % des Gewinns zu progressiven IRS-Sätzen (gleiches Regime für Ansässige und Nichtansässige seit 2023, mit Welteinkommen für die Satzfindung berücksichtigt), Energieausweis, Anwaltskosten. Gesamter Cash-Abfluss: 6 % bis 8 % allein an Kosten.

Ein Kauf in Lissabon für 450.000 € kostet 36.000 € bis 45.000 € beim Einstieg und weitere 27.000 € bis 36.000 € beim Ausstieg. Um die Transaktionskosten in drei Jahren auszugleichen, muss die Immobilie etwa 4,5 % bis 5,5 % pro Jahr aufwerten, nur um auf null zu kommen. Um nach Haltekosten (IMI, Wohnungseigentümergeinschaft, Versicherung, Instandhaltung — typischerweise 1,5 % bis 2 % pro Jahr) eine sinnvolle Rendite zu erzielen, brauchen Sie mehr als 7 % jährliche Wertsteigerung über drei Jahre, was eine Prognose ist, keine Tatsache. Fünf Jahre sind die minimale ehrliche Haltedauer für Wohnimmobilien in Portugal. Darunter zeigt die Rechnung auf Mieten.

3. Der knapp kalkulierende Streckmacher

Das ist der Käufer, der die Hypothek technisch erfüllt, aber nur, indem er jeden Euro für Anzahlung, Transaktionskosten und Einrichtung mobilisiert. Die makroprudenzielle DSTI-Obergrenze des Banco de Portugal liegt bei 50 % (mit begrenzten Ausnahmen bis 60 % für einen kleinen Anteil neuer Kredite), aber die meisten Banken bevorzugen 30 % bis 35 %, vor allem für ausländische Antragsteller. Wer bis zum gesetzlichen Maximum geht, sieht bei jedem negativen Ereignis – Jobverlust, Krankheit, Scheidung, eine Sanierungsüberraschung – wie sich das Heim in einen Notverkauf verwandelt.

Der portugiesische Wiederverkaufsmarkt belohnt erzwungene Verkäufer nicht. Korrekt bepreiste Objekte in Lissabon, Porto und an der Algarve verkaufen sich typischerweise in einem bis drei Monaten, aber „korrekt bepreist“ setzt einen gesunden Verkäufer mit realistischen Erwartungen voraus. Ein Notverkäufer, der in 60 Tagen Bargeld braucht, akzeptiert 10 % bis 20 % Abschlag zusätzlich zu den 6 % bis 8 % Verkaufskosten. Die „Investition“ des Streckmachers kann in den ersten achtzehn Monaten 25 % Verlust kristallisieren. Sechs Monate Liquiditätsreserve plus 10 % Transaktionskosten zusätzlich zur Anzahlung sind die Untergrenze – kein Nice-to-have.

4. Der Renditejäger ohne Kompetenzen

Kurzzeitvermietungen an der Algarve werben mit Bruttorenditen von 5 % bis 7 % auf Qualitätsappartements an der Küste, in Premium-Lagen in Lagos und Quinta do Lago manchmal höher. Der Käufer liest das und projiziert zehn Jahre kapitalisierter Cashflows, ohne zu verstehen, was diese Zahlen tatsächlich verlangen.

Kurzzeitvermietung in der Algarve 2026 ist operativ intensiv. Die **EU-Verordnung 2024/1028** zum Datenaustausch bei Kurzzeitvermietungen gilt ab dem **20. Mai 2026** – Plattformen müssen Inserate ohne gültige Registrierungsnummer entfernen, monatliche Gastgeberdaten fließen an eine zentrale nationale Eingangsstelle, AL-Lizenznummern müssen in jedem Inserat sichtbar sein. Kommunale Moratorien begrenzen neue Lizenzen in vielen Gebieten. OTA-Provisionen von 15 % bis 18 % kombinieren sich mit Verwaltungsgebühren von 22 % bis 35 % und saisonaler Auslastung von 60 % bis 75 %, sodass die tatsächlichen Nettorenditen deutlich unter den Marketing-Zahlen liegen. Ein Algarve-Apartment für 450.000 €, das 40.000 € brutto erwirtschaftet, kann nach Verwaltung, Steuern, IMI, AL-Buchhaltung, Wohnungseigentümergeinschaft, Nebenkosten, Bettwäsche, Grundreinigungen und der unvermeidlichen kaputten Waschmaschine im August netto 18.000 € bis 22.000 € abwerfen.

Wenn Sie keine lokale Immobilienverwaltungserfahrung, kein geprüftes Reinigungsteam, keine Vertrautheit mit portugiesischer Steuer-Compliance und keine Toleranz für Gästebeschwerden um Mitternacht haben, kaufen Sie tatsächlich keinen Vermögenswert mit 6 % Rendite. Sie kaufen einen 3 %-Vermögenswert im Kostüm.

5. Der steuerliche Stolperer

Ein Immobilienkauf begründet allein noch keine portugiesische Steuerresidenz, fällt aber meist mit dem Umzug zusammen, der sie auslöst. Klassische Fehler 2026:

- Abschluss in der ersten Jahreshälfte und Aufenthalt von 183+ Tagen, wodurch man versehentlich für das gesamte Jahr portugiesischer Steueransässiger wird und Welteinkommen portugiesischen

Sätzen aussetzt.

- Verpassen des IFICI-Fensters („NHR 2.0“): erfordert, in den vorangegangenen 5 Jahren nicht portugiesischer Steueransässiger gewesen zu sein, Registrierung bis 15. Januar nach der Ankunft und qualifizierende Beschäftigung in einer strategischen Tätigkeit. Entscheidend: **ausländische Renten sind unter IFICI nicht befreit** — sie werden zu portugiesischen progressiven IRS-Sätzen bis zu 48 % zuzüglich Solidaritätszuschlag besteuert. Der alte 10 %-Rentensatz von NHR 1.0 ist weg. Rentner, die allein auf Renteneinkommen angewiesen sind, haben keinen Nutzen von IFICI.
- Verkauf eines ausländischen Hauptwohnsitzes im selben Kalenderjahr wie der Erwerb der portugiesischen Ansässigkeit, was portugiesische Kapitalertragsteuer auf einen ansonsten steuerfreien Verkauf auslöst.
- Ignorieren, dass Portugal Welteinkommen mit progressiven Sätzen bis 48 % zuzüglich Solidaritätszuschlag (2,5 % über 80 k€, 5 % über 250 k€) besteuert.

Eine Immobilientransaktion von 30.000 € kann eine sechsstellige Steuerrechnung auslösen, die mit korrekter Sequenzierung vermeidbar gewesen wäre. Steuerplanung geht dem Immobilienkauf voraus, nicht umgekehrt.

6. Der Vor-Ruhestand-Tagträumer

Ein 54-Jähriger plant, mit 60 in die Algarve in den Ruhestand zu gehen, und beschließt, „das Haus jetzt zu sichern“. Sechs Jahre Haltekosten an einer Immobilie, in der er noch nicht wohnt, sind der Preis.

Eine Villa für 550.000 €, sechs Jahre vor Einzug gehalten: IMI \approx 2.475 €/Jahr, Versicherung, Instandhaltung, eventuell AIMI, plus die Opportunitätskosten des Kapitals. 550.000 € bei 7 % realer Eigenkapitalrendite verzinsen sich auf \approx 825.000 €. Dasselbe in Immobilien bei 4 % netto erreicht \approx 696.000 €. Opportunitätskosten des zu frühen Kaufs: 130.000 € bis 180.000 €, plus 25.000 € bis 40.000 € Haltekosten. Mieten bei Renteneintritt, selbst zu Mieten 5 % bis 7 % über den heutigen, gewinnt fast immer die Rechnung.

7. Die Alleinverdienerfamilie ohne Reserve

Ein Verdiener, zwei oder drei Kinder, keine nennenswerten Ersparnisse über die Anzahlung hinaus, Kredit mit 50 % DSTI bewilligt. Das ist die Konstellation, die am wahrscheinlichsten in Not endet. Portugiesisches Arbeitslosengeld hat moderate Obergrenzen und Anspruchsvoraussetzungen, die Ausländer oft nicht erfüllen. Gesundheitskosten sind handhabbar, aber nicht null. Schulgebühren an internationalen Schulen liegen bei 8.000 € bis 25.000 € pro Kind und Jahr. Ein einziges schlechtes Quartal beim Arbeitgeber des Ernährers oder eine nicht-triviale Erkrankung löst die Kaskade aus.

Ein zweites Einkommen oder eine substanzielle Reserve oder eine deutlich niedrigere DSTI-Quote (unter 35 %) — mindestens eines der drei — ist unverzichtbar, bevor man eine portugiesische Hypothek als einziges Dach der Familie einget. Ohne eines davon ist Mieten kein Kompromiss; es ist die verantwortliche Wahl.

8. Der Besitzer illiquider Vermögenswerte

Manche Käufer haben 500.000 € Eigenkapital und brauchen dieses, um daraus Geld zum Leben zu generieren. Ein Hauptwohnsitz in Lissabon erzeugt negativen Cashflow. Ein Buy-to-Let in der Algarve mit 4 % Nettoendite wirft nur 20.000 € pro Jahr auf 500.000 € ab – vergleichbar mit der sicheren Entnahmerate eines diversifizierten Portfolios, aber mit einem Sechsmonte-Verkaufsfenster statt täglicher Liquidität. Wenn Sie das Geld zum Leben brauchen, ist illiquide portugiesische Immobilie nicht das richtige Vehikel.

9. Der Miteigentums-Optimist

„Meine Schwester und ich kaufen gemeinsam – wir verstehen uns hervorragend.“ Fünf Jahre später braucht die eine Geld, die andere will halten. Ohne schriftliche Gesellschaftervereinbarung, Ausstiegsklauseln, Bewertungsmethodik und klares Verwaltungsprotokoll ist Miteigentum eine zukünftige Klage, keine Investition. Gemeinsam mieten oder eine Partei kauft und vermietet an die andere – das vermeidet dies fast vollständig.

10. Der wechsellkursanfällige Auslandseinkommensbezieher

Dieser Käufer verdient in GBP oder USD und unterschreibt eine Euro-Hypothek. Die Bandbreite des Dollars gegen den Euro 2024 bis 2026 lag bei 1,05 bis 1,18 – ein Spread von 12 %. Eine ungünstige Wechselkursbewegung verwandelt eine Rate von umgerechnet 1.500 £ in 1.680 £ bis 1.750 £, was über 25 Jahre echtes Geld ist. Wechselkursrisiko ist kein Nullsummenspiel: absichern mit mehrjährigen Forwards (teuer), matchen mit Euro-Einkommen (selten) oder akzeptieren, dass Ihre „feste“ Hypothek in Ihrer Heimatwährung variabel ist. Mieten in Euro bewahrt die Optionalität, die der Kredit zerstört.

11. Der widerwillige Verwalter

Dieser Käufer will die Lifestyle-Vorteile, hat aber keine Lust, die Immobilie zu verwalten. Er wird keine 22 % bis 35 % für Vollverwaltung zahlen. Er will nicht Portugiesisch lernen, um sich mit dem Wohnungseigentümergeverwalter auseinanderzusetzen. Er kann nicht einfliegen, um den Klempner zu treffen. Der Hybridweg – Teilverwaltung, Teil-DIY – erzeugt Frust statt Ersparnis. Entweder verpflichten Sie sich zur Vollverwaltung zu den Kosten, die sie verlangt, oder kaufen Sie nicht.

12. Der romantische Landhaus-Sanierer

Eine Ruine für 120.000 € im inneren Alentejo ist 2026 tatsächlich verfügbar. Der Grund, warum sie verfügbar ist: Die Sanierung kostet typischerweise 1.200 € bis 2.500 € pro Quadratmeter komplett, strukturelle Reparaturen fügen 15.000 € bis 60.000 € Überraschungen hinzu, Elektrik und Sanitär kosten in alten Steinhäusern mehr, als Käufer erwarten, und das Projekt dauert 18 bis 36 Monate, wo der Käufer 6 bis 9 gedacht hatte. Eine 200-Quadratmeter-Ruine, ehrlich für 120.000 € gekauft, wird zu einem 450.000 € bis 600.000 €-Projekt vor Möbeln, wobei der Käufer effektiv die nächsten zwei Jahre Wochenenden und einen erheblichen Teil seines Ehestress vorfinanziert. Ruinen ergeben Sinn für Käufer mit Bauerfahrung, Zeit, Vor-Ort-Aufsicht und Budgettoleranz – und für fast niemanden sonst.

Der Mietfall für jedes Profil

| Profil | Mietalternative | Rechnung |
|------------------------------------|---|---|
| Lifestyle-Tester | 12-Monats-Mietvertrag im Zielviertel | 18.000 € bis 24.000 €, um herauszufinden, ob Sie wirklich bleiben wollen, vs. 40.000 €+ an Transaktionskosten, um es auf die harte Tour zu lernen |
| 3-Jahre-Bleibender | Langzeitmietvertrag mit 120-Tage-Ausstieg | Vermeidet 14 % Round-Trip-Kosten; Miete 1.500 € × 36 = 54.000 € vs. 63.000 € allein an Transaktionskosten bei einem 450 k€-Kauf |
| Knapp kalkulierender Streckmacher | Mieten und Reserven wiederaufbauen | Miete 1.500 €/Monat lässt 1.500–3.000 €/Monat für Notfallfonds übrig; Hypothek mit 50 % DSTI lässt nichts übrig |
| Renditejäger ohne Kompetenzen | 450 k€ in diversifiziertes Portfolio investieren | 5 % bis 7 % erwartete Rendite bei täglicher Liquidität; kein AL-Papierkram; keine Anrufe um 3 Uhr morgens |
| Steuerlicher Stolperer | Mieten während der Steuerplanung | 18.000 € Miete vs. 100.000 €+ vermeidbare Steuerexposition durch verfrühte Ansässigkeit |
| Vor-Ruhestand-Tagträumer | Kapital anlegen, im Ruhestand mieten | 550 k€ bei 7 % real über 6 Jahre verzinsen sich auf 825 k€; 2032 aus größerem Topf mieten |
| Alleinverdienerfamilie | Mieten und Zweiteinkommen-Pipeline aufbauen | Stabile Monatskosten; kein Notverkaufsrisiko; volle Reserven intakt |
| Besitzer illiquider Vermögenswerte | Diversifiziertes Portfolio + kleine Mietimmobilie | Tägliche Liquidität, vergleichbares Einkommen, geografische Diversifikation |
| Miteigentums-Optimist | Gemeinsame Miete oder ein Eigentümer vermietet an den anderen | Kein geteilter Titel, kein Teilungsverfahren, einfacher Ausstieg |
| Wechselkursanfälliger Verdiener | Euro-Mietvertrag, periodische Devisenumrechnung | Geringere FX-Schock-Exposition; monatlich umgerechnete Beträge anpassbar |
| Widerwilliger Verwalter | Langzeitmiete des selbstgenutzten Objekts | Der Vermieter kümmert sich um den Boiler um Mitternacht |
| Landhaus-Sanierer | Erst das Traum-Dorfhaus mieten | Die Fantasie für 800 €/Monat leben, bevor 450 k€ gebunden werden |

Ehrliche Zahlen: Mieten vs. Kaufen in Portugal

Rechenbeispiel 1: 2-Zimmer in Lissabon

Kaufpreis: 450.000 € (78 m² in zentraler Lage — deutlich über dem Median von 3.439 €/m² für den Großraum Lissabon, was die Wahl eines bestimmten Käufers widerspiegelt, nicht den Durchschnitt)
Vergleichsmiete: 1.500 €/Monat (18.000 €/Jahr)

Kaufkosten:

- IMT (progressiver Tarif Nicht-HPP, Stufe 450 k€): etwa 13.300 € — zu beachten: das pauschale 7,5 %-Regime für Nichtansässige unter Lei 9-A/2026 würde dies auf 33.750 € treiben, sobald das ergänzende Decreto-Lei in Kraft tritt
- Stempelsteuer 0,8 %: 3.600 €
- Hypothekensempelsteuer (Darlehen 315 k€ bei 70 % LTV, 0,6 %): 1.890 €
- Notar, Register, Anwalt: 5.500 €
- Buyer's Agent (falls genutzt, optional): bis zu 9.000 €
- Gesamte Anfangstransaktion: 24.290 € bis 33.290 € (progressiv) oder 44.750 € bis 53.750 € (pauschales Nichtansässigen-Regime nach Inkrafttreten)

Jährliche Haltekosten:

- IMI 0,4 %: 1.800 €
- Wohnungseigentümergeinschaft 100 €/Monat: 1.200 €
- Versicherung: 350 €
- Instandhaltungsrückstellung 0,8 %: 3.600 €
- Hypothekenzinsen bei 3,0 % auf 315 k€ Jahr 1: 9.450 €
- Haltekosten gesamt: 16.400 €/Jahr (mit Hypothek)

Entgangene Miete (die implizite Rendite): 18.000 €/Jahr. Die Haltekosten gleichen die entgangene Miete fast aus — was bedeutet, dass der gesamte Bull Case auf Wertsteigerung beruht. Bei 3 % nominalem portugiesischem Hauspreiswachstum (näher am langfristigen Durchschnitt als der jüngste Anstieg) gewinnt die Immobilie im ersten Jahr 13.500 €. Nach Haltekosten ist der Käufer ungefähr ausgeglichen gegenüber einem Mieter, der die Anzahlung anlegt.

5-Jahres-Szenario: Immobilie mit 3 % nominalem Wachstum erreicht 521.750 €; nach Verkaufskosten und Kapitalertragsteuer beträgt das Eigenkapital des Verkäufers \approx 230.000 €. Ein Mieter, der die 135.000 € Anzahlung plus die 100.000 € Transaktionskosten und Puffer mit 7 % real angelegt hat, endet bei 235.000 €–255.000 €. Der 5-Jahres-Break-Even eines Kaufs in Lissabon vs. Mieten + Investieren erfordert 5 % bis 6 % nominales Wachstum pro Jahr über die gesamte Haltedauer — wahr zwischen 2014 und 2024, nicht garantiert zwischen 2026 und 2031.

10-Jahres-Break-Even: \sim 3,5 % bis 4,5 % pro Jahr nominal. Kaufen gewinnt häufiger an diesem Horizont. 20-Jahres-Break-Even: \sim 2,5 % bis 3,5 % pro Jahr, plus 10+ Jahre hypotheckenfreies Wohnen am Ende. Kaufen gewinnt deutlich, wenn Sie bleiben.

Rechenbeispiel 2: 3-Zimmer in Lagos

Kaufpreis: 550.000 € (110 m² × 5.000 €/m², in Gehweite der Altstadt) Vergleichsmiete: 1.800 €/Monat (21.600 €/Jahr, Langzeit unmöbliert)

Kaufnebenkosten: etwa 40.000 € bis 52.000 € bei progressivem Tarif; eher 60.000 € bis 72.000 €, wenn der pauschale 7,5 %-Satz für Nichtansässige greift.

Jährliche Haltekosten mit Hypothek zu 70 % LTV: etwa 19.000 € bis 22.000 €. Der Stresstest des Banco de Portugal verpflichtet die Bank, die Tragfähigkeit zum Index + 3 pp zu prüfen — bei Euribor 6M ~2,55 % (Mai 2026) ergibt das einen Stresszinssatz nahe 5,55 %, der der Satz ist, mit dem Sie planen sollten, nicht der heutige.

Kurzzeitvermietung brutto bei 60 % Auslastung und durchschnittlich 130 €/Nacht: 28.500 € — aber netto nach Verwaltung, Steuern, IMI, AL-Compliance, Wohnungseigentümergeinschaft, Nebenkosten, Grundreinigungen: 13.000 € bis 16.000 €. Die Rechnung verbessert sich geringfügig gegenüber Langzeitmiete, verändert aber den Fall nicht.

5-Jahres-Break-Even Lagos vs. Mieten: erfordert 4 % bis 5 % nominales Wachstum in der Algarve. Die Algarve hat zuletzt nahe diesem Niveau gelegen, aber mit hoher regionaler Varianz.

Der Lagos-Fall ist empfindlicher gegenüber der Kurzzeitvermietungs-Politik. EU-Verordnung 2024/1028 ab 20. Mai 2026 plus kommunale Moratorien auf neue AL-Lizenzen in großen Teilen der Algarve erhöhen das Betriebsrisiko. Mieten ermöglicht es, zwei weitere Zyklen politischer Klärung abzuwarten, bevor Kapital gebunden wird.

Wann Mieten gewinnt

- Haltedauer unter 5 Jahren: fast immer.
- Haltedauer 5 bis 7 Jahre und moderate Wertsteigerung (unter 3,5 % nominal): oft.
- Käufer toleriert keine Konzentration in einem einzigen illiquiden Vermögenswert: strukturell.
- Berufliche Mobilität des Käufers ist hoch: strukturell.
- Käufer hat alternative Anlagemöglichkeiten mit mehr als 5 % realer Rendite (eigenes Unternehmen, konzentrierte Aktienposition, Private Credit): mathematisch.

Wann Mieten auf Lebenszeit die richtige Antwort ist

Eine Teilmenge der Leser sollte planen, für den Rest ihres unabhängigen Lebens zu mieten. Kein Versagen — eine Optimierung.

Mobilitätsorientierte Berufstätige: Berater, Führungskräfte, Gründer, Akademiker — alle, deren Karriereverlauf national oder global ist. Ein Mieter, der in zehn Jahren zweimal zwischen Lissabon, Porto und Madrid wechselt, zahlt vielleicht 15.000–25.000 € an Umzugsreibung; ein Eigentümer, der dasselbe tut, zahlt 14 % des Immobilienwerts × 2 = potenziell 100.000 €+ an verlorenen Transaktionskosten.

Alleinstehende ohne Kinder: Der Fall für eine stabile Familienbasis entfällt. Eine gemietete 3-Zimmer-Wohnung im Príncipe Real oder Foz do Douro für 1.400–1.800 €/Monat mit Umzugsfreiheit dominiert

oft das vergleichbare Eigentum.

Personen mit starken Anlagealternativen: Unternehmer mit über 15 % internem ROIC in ihrer Firma, Tech-Mitarbeiter mit konzentrierten Equity-Paketen, alle mit Erfolgsbilanz beim Schlagen von Marktrenditen. 500.000 € in portugiesische Immobilien bei erwarteter 5 %-Gesamttrendite zu stecken, wenn Ihr Unternehmen 18 % bringt, ist eine zutiefst NPV-negative Entscheidung.

Personen am Ende des unabhängigen Lebens: in den Siebzigern und darüber überwiegt die Aussicht auf größere Instandhaltung, Wohnungseigentümer-Politik und schließlich Nachlassverfahren über einen im Ausland gehaltenen Vermögenswert oft jeden Stolz-auf-Eigentum-Nutzen. Mieten erhält Kapital für Gesundheit, Familie und Lebensqualität.

Die Opportunitätskosten von Immobilien

Der ehrliche Vergleich auf 500.000 €: in portugiesischen Wohnimmobilien ~3,5 % Nettomietrendite + 2,0–3,5 % erwartete nominale Wertsteigerung = 5,5–7,0 % erwartete Gesamttrendite, mit geringer täglicher Liquidität, Einzelanlage-Konzentration, Einzelwährungsexposition und Verwaltungsaufwand. In einem global diversifizierten Aktienindex historisch ~6,5–8,0 % erwartete Realrendite, tägliche Liquidität, volle Diversifikation, null Verwaltung. Im eigenen Unternehmen (wenn es über dem Markt liefert): variabel, oft höher, volle Kontrolle.

Der Standardeinwand — „aber Immobilien sind gehebelt“ — funktioniert in beide Richtungen. 30 % Anzahlung hebelt 3,3-fach; derselbe Hebel bei Aktien per Margin Loan (~4,5–5,5 % EUR derzeit) wird in der Regel nicht genutzt, weil Anleger das Risiko erkennen. Immobilien-Hebel ist dasselbe Risiko in sozial akzeptablerem Gewand. Für Käufer, deren Kapital anderswo überdurchschnittlich verzinst wird, ist Opportunitätskosten der einzelne größte Posten, der in ihrer Miet-vs.-Kauf-Tabelle fehlt.

Verhaltensfallen, die Menschen zum Kaufen drängen, wenn sie nicht sollten

Sunk Cost. Sie haben 4.000 € für Flüge, Besichtigungen, Anwälte und Ferienmieten im Zielgebiet ausgegeben. Der Instinkt, „es nicht zu verschwenden“, indem man weggeht, ist die Verzerrung, die Entscheidungsforscher vor Jahrzehnten identifiziert haben. Versunkene Kosten sind versunken. Kapitalallokation blickt nur nach vorn.

Sozialer Beweis. Freunde aus Ihrem Heimatland kaufen. Instagram-Konten von Algarve-Villen vermehren sich. Die Leute, die gekauft und es bereut haben, produzieren keinen Content. Survivorship Bias dominiert.

FOMO und Goldenes-Fenster-Denken. NHR endete 2023, IFICI ersetzte es, Immobilien-Goldene-Visa-Wege wurden Ende 2023 abgeschnitten, das IMT-Regime für Nichtansässige verschob sich erneut unter Lei 9-A/2026. „Jetzt kaufen, bevor die nächste Änderung kommt“ ist ein dauerhaftes Merkmal der portugiesischen Politikberichterstattung, weil Veränderung die Konstante ist. Auf jeden Zyklus „dies ist die letzte Chance“ folgte ein weiterer. FOMO-Käufe tragen 100 % Reuewahrscheinlichkeit, wenn die Fundamente nicht passen.

Identitäts-Vereinnahmung. „Ich bin portugiesischer Immobilienbesitzer“ ist eine Geschichte, die Käufer sich darüber erzählen, wer sie werden. Die Kur: Würde ich diesen Kauf tätigen, wenn niemand jemals davon wüsste?

Maklerdruck. „Das hält nicht lange durch“, „ein anderer Käufer bereitet ein Angebot vor.“ In einem Markt, in dem die durchschnittliche Marktdauer für gut bepreiste Objekte ein bis drei Monate beträgt, ist Dringlichkeit manchmal real und manchmal inszeniert. Standard: Das kann 30 Tage warten. Ein Deal, der 30 Tage Nachdenken nicht übersteht, war kein Deal, den Sie hätten machen sollen.

Entscheidungsrahmen: Sollten Sie NICHT kaufen?

Geben Sie sich einen Punkt für jedes ehrliche „nein“ oder „ich weiß nicht“. Fünf oder mehr Punkte bedeuten mieten oder warten.

1. Sind Sie sicher, dass Sie mindestens 5 Jahre (idealerweise 7+) in Portugal bleiben?
2. Haben Sie 6 Monate Haushaltsausgaben in liquider Reserve, zusätzlich zu Anzahlung und 10 % Transaktionskosten?
3. Haben Sie tatsächlich in Portugal gelebt — nicht nur besucht — für 6+ zusammenhängende Monate in den letzten 3 Jahren?
4. Haben Sie mindestens 3 Regionen persönlich in mindestens 2 verschiedenen Jahreszeiten erkundet?
5. Ist Ihr Haushaltseinkommen rezessionsresistent (mehrere Verdiener, vielfältige Quellen, öffentlicher Sektor oder essentielle Branche)?
6. Könnten Sie einen Buchverlust von 20 % auf die Immobilie absorbieren, ohne verkaufen zu müssen?
7. Haben Sie jede anwendbare Steuer gelesen und verstanden — IMT (einschließlich des pauschalen 7,5 %-Regimes für Nichtansässige unter Lei 9-A/2026), IMI, AIMI, Stempelsteuer, Kapitalertragsteuer beim Wiederverkauf, IRS-Exposition?
8. Haben Sie Ihre Hypothek mit dem aktuellen Zinssatz plus 3 Prozentpunkten gestresst, gemäß der makroprudenziellen Regel des Banco de Portugal?
9. Sind Ihre Beziehungs- und Familienverhältnisse für die nächsten 5 Jahre stabil (keine anstehenden Scheidungen, Sorgerechtsänderungen, Umzüge wegen elterlicher Pflege)?
10. Haben Sie den Kauf mit der Miete des äquivalenten Objekts und der Anlage der Differenz verglichen, mit ehrlichen Annahmen?

5 bis 6 Punkte: 12 bis 24 Monate mieten, dann erneut prüfen. 7 bis 8 Punkte: mieten und spezifische Lücken (Einkommensstabilität, Regionenwahl, Steuerposition) klären, bevor Sie den Kauf in Betracht ziehen. 9 oder 10 Punkte: Kaufen Sie auf absehbare Zeit keine Immobilie in Portugal.

Fallstudien: Personen, die hätten mieten sollen

Anonymisierte Kompositionen aus realen Situationen.

Fall A — Die Brexit-Käuferin, Cascais, 2020. Sarah, Marketing-Managerin in London, kaufte eine 2-Zimmer-Wohnung in Cascais für 580.000 € mit 60 % Finanzierung. Sie verdiente in GBP. 2024 bot ihre Firma ihr eine Stelle in Singapur, die sie wegen der Hypothek nicht annehmen konnte. Sie verkaufte 2025 und realisierte rund 495.000 GBP gegenüber 510.000 GBP investiert. Karriereschritt blockiert, moderater finanzieller Verlust.

Fall B — Der Algarve-Renditejäger, Lagos, 2022. Mark, halbpensionierter Amerikaner, kaufte eine 2-Zimmer-Wohnung für 420.000 € mit projizierten Bruttomieten von 35.000 €. Realität: 58 % Auslastung, 28 % Verwaltungsgebühr, AL-Compliance, zwei Geräteausfälle. Netto-Cashflow 2024: 11.800 €. Vier-Jahres-IRR \approx 2,1 %; die Aktienalternative hätte 8 % bis 10 % gebracht.

Fall C — Die Vor-Ruhestand-Tagträumer, Tavira, 2019. Britisches Paar, 58, kaufte 2019 eine Villa für 380.000 € mit Blick auf Renteneintritt 2024. Familiäre Erkrankung verzögerte den Umzug auf 2026. Sechs Jahre Haltekosten (52.000 €) plus Opportunitätskosten (\approx 110.000 € gegenüber einem 60/40-Portfolio). Gesamtkosten der „frühen Festlegung“: etwa 160.000 €.

Fall D — Die Miteigentumsfamilie, Lissabon, 2021. Drei Geschwister kauften gemeinsam eine Wohnung im Príncipe Real ohne Gesellschaftervereinbarung. 2024 hatten alle unterschiedliche Bedürfnisse. Das Teilungsverfahren dauerte 18 Monate, generierte 40.000 € Anwaltskosten und beschädigte Beziehungen.

Mietstrategie in Portugal

Langzeit-Wohnungsmietverträge unter dem NRAU sind tendenziell mieterfreundlich: ein Jahr Mindestlaufzeit mit automatischer Verlängerung, Ausstieg mit 120 Tagen Kündigung nach dem sechsten Monat bei Verträgen >1 Jahr, jährliche Erhöhungen begrenzt auf den offiziellen Aktualisierungsfaktor (\sim 2,16 % für 2025) und Vorkaufsrecht des Mieters nach zwei Jahren. Möbliert mit 15–30 % Aufschlag; unmöbliert ist sinnvoll, wenn Sie 2+ Jahre planen.

Indikative Mieten 2026: 2-Zimmer Lissabon zentral 1.400–1.800 € unmöbliert / 1.800–2.400 € möbliert; 2-Zimmer Porto zentral 1.000–1.400 € / 1.300–1.800 €; 2-Zimmer Lagos Langzeit 1.200–1.600 €; 2-Zimmer Cascais 1.500–2.200 € / 2.000–3.000 €.

Taktische Hinweise: schriftlicher Vertrag; Registrierung beim Finanças (Modelo 2); 1–2 Monate Kautions; Fotoinventar beim Einzug; IMI ist Sache des Vermieters.

Hybridstrategien

12 bis 24 Monate mieten, dann entscheiden — offenbart das Viertel und das Leben, das Sie wirklich wollen, eine Information, die keine Anzahl von Besichtigungen ersetzt. Wenn Kaufen nicht verhandelbar ist, klein und liquide kaufen (unter 350 k€) als Testposition, nicht die Traumvilla als Bekenntnis. In der Stadt mieten, klein auf dem Land kaufen: in Lissabon oder Cascais mieten; ein bescheidenes Landhaus im Alentejo oder im Inland der Algarve kaufen — geringere Transaktionskosten in absoluten Zahlen, weniger gebundenes Betriebskapital.

Wann auch etablierte Eigentümer verkaufen sollten

Verkaufen ist häufiger die richtige Antwort, als Eigentümer zugeben. Auslöser:

- Lifestyle passt nicht mehr: Empty Nester in einer 5-Zimmer-Villa, die einem früheren Leben diene. Verkaufen und kleiner mieten setzt 600.000 €+ Kapital zum Verzinsen frei.
- Instandhaltungs-Überforderung: ein Stadthaus von 1920, das der Eigentümer nicht selbst pflegen kann und für das er sich keine Vollverwaltung leisten kann. Ehrlicher Ausstieg: an jemanden verkaufen, der ordentlich sanieren wird.
- Finanzieller Druck: proaktiv verkaufen (2 Monate am Markt) statt notleidend (6+ Monate) bewahrt typischerweise 8 % bis 15 % des Immobilienwerts.
- Bessere Gelegenheiten anderswo: Kapitalumschichtung in höher-NPV-Verwendungen (ein Unternehmen, eine Familiennotwendigkeit) ist rational, keine Niederlage.
- Steuerliche Fensteränderungen: IFICI endet, ausländische Jurisdiktion führt eine Wegzugsteuer ein, Familienstruktur ändert sich. Steuergetriebene Verkäufe sind legitim; sie aus Trägheit zu ignorieren ist teuer.

FAQs

Verliere ich Geld, wenn ich innerhalb von 3 Jahren verkaufe? Mit ziemlicher Sicherheit, nach Kosten. Round-Trip-Transaktionskosten betragen 13 % bis 17 %. Verkauf innerhalb von 3 Jahren bedeutet meist eine kleine negative oder neutrale nominale Rendite und einen realen Verlust nach Inflation.

Befindet sich Portugal 2026 in einer Blase? „Blase“ ist rhetorisch. Die Daten: Preise über langfristigen Erschwinglichkeitsverhältnissen in Großstädten; Renditen komprimiert; ausländischer Käuferanteil bei 27,6 % der Akquisitionen des Haushaltssektors (INE 2025, gegenüber einem Spitzenwert von 31 % im Jahr 2023); langsame Angebotszuwächse. Das Muster kann anhalten oder korrigieren. Planen Sie beides ein.

Wenn ich miete, „werfe ich Geld zum Fenster hinaus“? Nein. Ein Eigentümer zahlt für Wohnungsdienstleistungen plus Haltekosten (IMI, Instandhaltung, Versicherung, Hypothekenzinsen) plus erzwungenen Eigenkapitalaufbau. Miete ist die Kosten der reinen Wohnungsdienstleistungen. Der „Geld-aus-dem-Fenster“-Rahmen ist rhetorisch, nicht finanziell.

Was ist mit Inflation? Portugiesische Wohnimmobilien-Realrenditen lagen bei etwa 2 % bis 3 % real, unter den langfristigen realen Renditen diversifizierter Aktien von 5 % bis 7 %. Immobilien sind ein Inflationsschutz; Aktien sind ein Inflationsschutz plus Wachstum.

Mein Partner will wirklich kaufen. Was soll ich tun? (a) zuerst 12 bis 24 Monate mieten mit ausdrücklicher Vereinbarung, dass der Kauf in Monat 24 wieder zur Diskussion steht, oder (b) das kleinstmögliche realistische Objekt als Testposition kaufen statt des Traums als Bekenntnis.

Wann ist Kaufen klar richtig? Stabiler Haushalt, 7+ Jahre Horizont, Hauptwohnsitz, Hypothek unter 35 % DSTI, gut gelegenes Objekt, 6 Monate Reserve plus 10 % Transaktionskosten, Steuerposition geklärt, keine anstehenden Karriere- oder Familienänderungen.

Der einzelne beste Test? Könnten Sie diesen Kauf tätigen, dann Ihren Ehepartner den Job verlieren lassen, Ihr Heimatland eine Vermögensteuer einführen, Ihr Kind eine schwere Krankheit entwickeln und der portugiesische Markt um 20 % fallen sehen, alles innerhalb von 24 Monaten — und immer noch finanziell in Ordnung sein? Wenn ja, kaufen Sie. Wenn nein, mieten Sie.

Schlussfolgerung

Dieser Leitfaden wird bei Buyers' Agents, Bauträgern oder Relocation-Beratern nicht beliebt sein. Er ist für den potenziellen Käufer geschrieben, der die richtige Entscheidung treffen will, statt sich bei einer schon halb getroffenen Entscheidung gut zu fühlen.

2026, mit Lissabon-Medianen bei 3.439 €/m² (und der Stadt bei 4.813–6.026 €/m²), Algarve bei 3.139 €/m², Euribor 6M nahe 2,55 %, IFICs Ausnahme für ausländische Renten verschwunden, dem IMT-Regime für Nichtansässige in Bewegung unter Lei 9-A/2026, EU-Kurzzeitvermietungsregeln, die am 20. Mai 2026 in Kraft treten, und attraktiven globalen Alternativen, ist die ehrliche Antwort für viele Leser: mieten, warten, anders investieren oder erst dann zugreifen, wenn die Bedingungen des Entscheidungsrahmens klar erfüllt sind.

In Portugal zu kaufen ist ein wunderbares Ergebnis für den richtigen Käufer. Für alle anderen ist es eine der teuersten Arten, sich in einem Land zu irren. Die Entscheidung ist eine, die Sie dieses Jahr treffen werden, nicht eines Tages. Treffen Sie sie auf Grundlage der Zahlen.

Weiterführende Lektüre

- [Der Leitfaden für risikoaverse Käufer in Portugal](#) — wenn Sie kaufen, ist dies der Rahmen, der jede Risikokategorie bepreist und die Minderung, die sie reduziert.
- [Wann ist der richtige Zeitpunkt zum Kaufen in Portugal](#) — die Timing-Ergänzung zu diesem Leitfaden, fokussiert auf persönliche Bereitschaft statt Markt-Timing.
- [Jetzt kaufen oder warten](#) — der quantitative 5-Fragen-Rahmen für Käufer, die zu „kaufen“ neigen, mit vier durchgerechneten Szenarien.
- [Was die meisten Immobilienmakler Ihnen nicht sagen werden](#) — die strukturellen Konflikte innerhalb der Branche, gegen die die „Anti-Verkaufs“-Haltung dieses Leitfadens existiert.
- [Erstes Zuhause in Portugal](#) — für den Käufer, der im Entscheidungsrahmen niedrig gepunktet hat und bereit ist weiterzugehen.

Wie 2nd Haus helfen kann

Wir sind käuferseitige Berater. Unser Einkommen kommt von Mandanten, die uns engagieren, um eine Immobiliensuche durchzuführen, einen Deal zu auditieren oder auf ihrer Seite am Verhandlungstisch zu sitzen. Wir werden nicht von Verkäufern, Bauträgern oder Banken bezahlt.

Diese Struktur bedeutet, dass wir Ihnen sagen werden, wegzugehen, wenn weggehen die Antwort ist. Wir haben Mandanten geraten, noch zwei Jahre zu mieten, das Geld stattdessen in ihr Unternehmen zu investieren, auf eine Region zu warten, die sie tatsächlich kennen, ein kleineres Objekt zu kaufen als

das, in das sie sich verliebt hatten. Wir werden Ihnen keine Rechnung dafür stellen, dass wir Sie von einem schlechten Kauf abhalten.

Wenn Sie diesen Leitfaden gelesen haben und unsicher sind, auf welcher Seite der Linie Sie stehen, buchen Sie eine 60-minütige Beratung. Wir arbeiten Ihre Zahlen, Ihren Zeitplan, Ihre Steuerposition und Ihre Alternativen durch. Wenn die Antwort „kaufen Sie noch nicht“ oder „kaufen Sie überhaupt nicht“ lautet, ist das die Antwort, die Sie erhalten.

Quellen

Primärquellen

- [Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março](#) — Diário da República — IMT-Regime für Nichtansässige, 6 % Mehrwertsteuer auf Wohnungsbau, IRS-Mietsteuersenkung.
- [Banco de Portugal — LTV-, DSTI- und Laufzeitgrenzen](#) — makroprudenzieller Rahmen: DSTI 50 %, Stresstest zum Index + 3 pp.
- [BPstat — Euribor nach Laufzeit](#) — Live-Euribor-Referenz (3M 2,28 %, 6M 2,55 %, 12M 2,86 % per 13. Mai 2026).
- [INE — Wohnungspreisstatistik auf lokaler Ebene](#) — Medianpreise: Großraum Lissabon 3.439 €/m², Algarve 3.139 €/m², Stadt Lissabon 4.813/6.026 € national/ausländisch.
- [Portal das Finanças — IFICI FAQ](#) — IFICI-Umfang; ausländische Renten NICHT befreit.
- [EU-Verordnung 2024/1028 — EUR-Lex](#) — Datenaustauschregeln für Kurzzeitvermietungen, in Kraft am 20. Mai 2026.
- [DL 76/2024 — Diário da República](#) — aktueller AL-Rahmen.
- [PwC Portugal — Immobiliensteuern Staatshaushalt 2026](#) — IMT-Stufen, Änderungen OE 2026.
- [OCC — IRS Veräußerungsgewinne Nichtansässige](#) — 50 %-Einbeziehung + progressives IRS für Nichtansässige seit 2023.

Weiterführend

- [The Decision Lab — Sunk Cost Fallacy](#)
- [BehavioralEconomics.com — Sunk cost fallacy](#)
- [Wealth Formula — Immobilien vs S&P 500 historische Renditen](#)
- [Cohen & Steers — Immobilienausblick 2026](#)
- [Global Property Guide — Vermieter- und Mieterrecht in Portugal](#)
- [Idealista — Preise +10,8 % Mai 2026](#)

Letzte Aktualisierung: 15. Mai 2026. Verifiziert gegen CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Dieser Leitfaden wird vierteljährlich aktualisiert oder früher, wenn eine wesentliche Änderung der Gesetzgebung, des Euribor oder der INE-Preisdaten dies rechtfertigt.

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.