

---

# Acheter Maintenant ou Attendre

Acheteurs indécis sur le timing de leur investissement

# TL;DR

- Le timing macro est du bruit ; votre bien précis, le prix, l'horizon de détention et le plan de survie au pire scénario sont le signal.
- Utilisez le cadre des 5 questions : 4–5 oui = acheter, 2–3 oui = attendre de façon constructive, 0–1 oui = louer est la bonne réponse.
- Sur les scénarios plausibles 2026–2031, acheter bat attendre dans 3 cas sur 4 — mais uniquement si vous passez réellement le cadre.

**Chiffre clé 2026.** Le prix médian de transaction au Portugal sur l'année 2025 complète était de €2 076/m<sup>2</sup>, +16,8 % sur un an (INE, avril 2026). L'Euribor 6 mois s'établissait à 2,548 % le 13 mai 2026 — bien au-dessus des 1,9 % projetés par le Banco de Portugal dix-huit mois plus tôt. C'est la conjonction de ces deux chiffres qui justifie ce guide.

---

## Introduction : La Question la Plus Posée n'a Pas de Réponse Universelle

Tous les agents immobiliers, courtiers en crédit et conseillers fiscaux qui travaillent au Portugal entendent la même question chaque semaine : « Dois-je acheter maintenant ou attendre ? »

C'est la question la plus posée, la plus googlée, la plus angoissante de l'immobilier résidentiel — et celle qui suscite les réponses les plus inutiles qui circulent sur Internet. La moitié des articles vous diront que « c'est toujours le bon moment » (généralement écrits par quelqu'un qui vend des maisons). L'autre moitié vous dira « attendez, la bulle est sur le point d'éclater » (généralement écrits par quelqu'un qui n'a rien en jeu).

La réponse honnête est plus difficile et bien plus utile : **il n'existe pas de réponse universelle**. Il existe seulement une manière structurée d'y réfléchir qui s'adapte à votre trésorerie, étape de vie, marché cible et tolérance au risque.

Ce guide vous donne cette structure. Il est construit sur le marché portugais à mai 2026, à partir des données publiées par l'INE, le Banco de Portugal, la BCE, CBRE, JLL et idealista. À la fin, vous disposerez d'une checklist en cinq questions, de quatre scénarios chiffrés et d'une idée claire de savoir si votre décision relève du tiroir « acheter », « attendre » ou « ne pas acheter du tout ».

Un avertissement : si vous êtes venu chercher la permission de faire ce que vous vouliez déjà faire, vous la trouverez probablement. Le biais de confirmation est l'émotion la plus coûteuse en immobilier. Lisez avec la discipline de laisser les chiffres changer votre avis.

---

# Pourquoi les Cadres « Acheter Maintenant » Échouent Souvent

La plupart des cadres de timing échouent pour trois raisons.

## 1. L'immobilier est local, pas national

« Les prix des logements ont augmenté de 16,8 % sur un an en 2025 » est exact et presque inutile pour un véritable acheteur. C'est une moyenne nationale qui mélange des studios à Bragança et des villas cinq chambres à Quinta do Lago.

La réalité est bien plus granulaire (médianes INE 2025) :

- **Grand Lisbonne** à €3 439/m<sup>2</sup>, la ville elle-même autour de €4 813/m<sup>2</sup> pour les acheteurs résidant au niveau national et €6 026/m<sup>2</sup> pour les acheteurs résidant à l'étranger.
- **Aire Métropolitaine de Porto** à €2 305/m<sup>2</sup>.
- **L'Algarve** à €3 139/m<sup>2</sup> au niveau régional, mais s'étendant de près de €2 400/m<sup>2</sup> à l'intérieur des terres à plus de €11 000/m<sup>2</sup> à Quinta do Lago.

Une thèse « attendre que les prix baissent » peut être juste pour le super-prime de Lisbonne et simultanément fausse pour le mid-market de Porto. Les prévisions nationales sont du bruit ; votre micro-marché est le signal.

## 2. La situation personnelle l'emporte sur le macro

Si votre travail vous fait déménager à Lisbonne, qu'un bébé est en route et que votre propriétaire vient d'augmenter votre loyer de 6 %, le pari macro sur l'Euribor importe peu. À l'inverse, si vous êtes installé dans un appartement à loyer plafonné depuis 2019 et souhaitez seulement une résidence secondaire à Lagos, le pari macro importe énormément, car chaque euro de risque de timing est volontaire.

La première question n'est jamais « où vont les taux » mais « à quel point cet achat est-il obligatoire dans ma vie en ce moment ? »

## 3. Les prévisions sont souvent fausses

La projection du Banco de Portugal fin 2024 prévoyait une Euribor 3 mois en moyenne autour de 2,0 % sur 2026. Au 13 mai 2026, elle se situe à 2,283 %, le 6 mois à 2,548 %, le 12 mois à 2,860 %. Les marchés sont passés du pricing de baisses au pricing de hausses potentielles ; le consensus Reuters de décembre 2025 n'anticipait aucune baisse avant fin 2026.

Le consensus d'il y a dix-huit mois s'est trompé de manière non négligeable. C'est la nature de la prévision. Si vous construisez votre décision acheter-ou-attendre sur une seule prévision, vous pariez sur une précision qui n'existe pas.

# Le Coût d'Attendre (Quantifié)

La plupart des acheteurs sous-estiment le coût d'attendre parce qu'il est invisible. Il n'y a pas de facture pour « douze mois de valorisation non réalisée ». Rendez-le visible.

Cas de référence : cible de €450 000 à Lagos, 30 % d'apport (€135 000), prêt de €315 000 sur 30 ans au TAEG de 3,8 %.

**Valorisation manquée.** Au rythme de 5 %–8 % prévu par CBRE et JLL pour 2026, douze mois d'attente coûtent €22 500–€36 000 en valorisation perdue — presque le coût total de transaction d'un achat. Si le marché stagne (scénario baissier), attendre ne vous coûte rien sur ce poste. Mais le « plat » ne s'est produit dans aucun sous-marché portugais majeur depuis 2014.

**Loyer payé pendant ce temps.** À €1 800/mois, douze mois d'attente, c'est €21 600 de dépenses irrécupérables. Deux ans, c'est €43 200. L'ancien plafond de 2 % sur les augmentations de loyer pour les nouveaux contrats a été supprimé, les nouveaux locataires négocient donc au prix plein du marché.

**Le taux que vous pourriez verrouiller maintenant vs plus tard.** Un taux supérieur de 0,5 point de pourcentage sur €315 000 ajoute ~€85 à la mensualité et ~€30 000 d'intérêts au total sur 30 ans. **Mais le DL 74-A/2017 vous offre une portabilité quasi gratuite entre banques** — les indemnités de remboursement anticipé sont plafonnées à 0,5 % pour les prêts à taux variable, et de nombreuses banques renoncent à cette indemnité sur les transferts entrants. Acheter aujourd'hui à 3,8 % et transférer à 3,2 % en 2027 pour €1 500–€3 000 de frais d'acte et d'enregistrement. Le taux verrouillé est rarement une prison permanente. Verrouiller un taux élevé est réversible (refinancer à la baisse) ; manquer un taux bas l'est aussi (refinancer plus tard). Ce qui n'est pas réversible, c'est de manquer le bien au bon prix.

**Inflation qui érode le pouvoir d'achat.** À 2 % d'inflation, €135 000 aujourd'hui valent €132 300 en termes réels dans douze mois. Combiné à la valorisation, la distance réelle à la propriété s'élargit.

---

# Le Coût d'Acheter Trop Tôt (Quantifié)

L'autre côté de la balance.

**Frais de transaction de 5 %–7 % à l'entrée plus à la sortie.** Les frais d'achat au Portugal se situent généralement entre 6 %–8 % (IMT, Imposto do Selo, notaire, enregistrement, juridique). Sur €450 000, cela représente €27 000–€36 000 à la signature. Ajoutez 5 % de frais de vente cinq ans plus tard et l'aller-retour dépasse 11 % de la valeur. Tout bien dont vous pourriez sortir dans les trois ans est presque mathématiquement une erreur, sauf forte appréciation des prix.

Une particularité 2026 : au titre de la **Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março** (le paquet fiscal habitation ; le volet *decreto-lei autorizado* promulgué le 12 mai 2026), les non-résidents paient un **IMT forfaitaire de 7,5 %** sur les acquisitions résidentielles indépendamment du prix — application plate du taux supérieur actuel. Cinq exonérations s'appliquent, notamment : remboursement si vous devenez résident fiscal portugais dans les deux ans, ou si vous mettez le bien en location longue durée à ≤€2

300/mois dans les six mois, pour au moins 36 des 60 premiers mois. Jusqu'à la publication au DR du DL, le taux forfaitaire est approuvé mais pas encore opérationnel ; considérez-le comme imminent et confirmez à la signature. Si vous êtes non-résident et hors exonérations, l'IMT forfaitaire de 7,5 % peut ajouter €15 000–€20 000 à un achat mid-market par rapport au barème progressif.

**Coût d'opportunité du capital.** €135 000 d'apport plus €30 000 de frais représentent €165 000 de capital immobilisé. À un rendement réel prudent de 4 % en actions mondiales, ce capital « devrait » rapporter ~€36 000 sur cinq ans capitalisés. Vous ne gagnez le timing que si la valorisation du bien, nette des frais, bat ce seuil.

**Enfermement dans un emplacement ou un bien qui peut ne plus convenir.** Cinq ans, c'est long. La villa algarvienne qui convient à un couple maintenant peut sembler petite avec deux enfants. L'appartement lisboète qui convient à un télétravailleur peut s'avérer inadapté si le poste part à Porto. L'immobilier est une façon coûteuse de découvrir que la vie change.

**Enfermement dans un taux qui peut baisser.** Refinancer comporte des frictions — paperasse, expertise, frais. Le seuil de confort est typiquement une baisse de taux de 0,5–1,0 point de pourcentage.

---

## Inputs Spécifiques à 2026

### Où en sont les prix Algarve, Lisbonne, Porto vs il y a 12 mois ?

Communiqué de l'INE d'avril 2026 (données année complète 2025) : médiane au Portugal à **€2 076/m<sup>2</sup>, +16,8 % sur un an**. L'indice séparé de prix demandés d'idealista rapportait une hausse annuelle de +10,8 % atteignant un sommet historique en mai 2026 — méthodologie différente (demandé vs transactionnel ; idealista est plus actuel mais a tendance à surestimer).

- **Municipalité de Lisbonne** : €4 813/m<sup>2</sup> (acheteur national) / €6 026/m<sup>2</sup> (acheteur étranger).
- **Grand Lisbonne** : €3 439/m<sup>2</sup>.
- **Aire Métropolitaine de Porto** : €2 305/m<sup>2</sup>.
- **Algarve** : €3 139/m<sup>2</sup> au niveau régional ; les villes du corridor central (Lagos, Albufeira, Tavira) continuent de mener la croissance ; les zones de golf prime (Vale do Lobo, Quinta do Lago) consolident à des prix extrêmes.

Les perspectives 2026 de CBRE tablent sur une modération entre 5 % et 8 % de croissance sur l'année, à partir d'une base de plus haut historique.

### Où va l'Euribor ?

Fixings au 13 mai 2026 (EMMI) : **3 mois 2,283 %, 6 mois 2,548 %, 12 mois 2,860 %**. Les marchés tablent sur des taux stables sur 2026 avec un biais haussier léger. ECB Survey of Professional Forecasters : taux de dépôt ~1,9 % début 2026, ~2,1 % d'ici 2027, ~2,25 % d'ici 2030.

Un crédit immobilier variable portugais typique en mai 2026 est indexé Euribor 6 mois + spread de 0,70 % à 1,25 %, plaçant les taux tout compris entre 3,2 % et 3,8 % TAN, avec TAEG (tout compris frais

et assurances) entre 3,7 % et 4,3 %. L'indice 6 mois domine le stock variable du crédit habitation propre permanent (environ 39 % des contrats selon le Banco de Portugal, mars 2026) ; le 12 mois représente 32 % et le 3 mois 25 %.

## L'offre augmente-t-elle ou se contracte-t-elle dans votre zone cible ?

Au niveau national, l'INE a recensé 21 057 logements autorisés au S1 2025 — +28,8 % sur un an, le plus fort depuis 2008. Les achèvements ont atteint 13 244, +4,9 % sur un an. Les deux s'améliorent mais restent bien en-dessous de la demande ; les estimations suggèrent que le Portugal doit tripler les achèvements pour combler le déficit structurel.

La **Lei 9-A/2026** a réduit la TVA sur la construction et la réhabilitation de logements à la vente jusqu'à €660 982, ou à la location jusqu'à €2 300/mois, de 23 % à **6 %**. Cela devrait stimuler l'offre sur 2027 à 2028. Le délai entre la politique et la remise des clés est de deux à quatre ans.

L'offre côtière en Algarve est contrainte par le conservatisme en matière d'urbanisme et la rareté du foncier. L'offre en banlieue de Lisbonne et de Porto augmente de façon significative. Le super-prime de Lisbonne est essentiellement fixe.

## Votre sous-marché surchauffe-t-il ou se normalise-t-il ?

Trois signaux à vérifier sur idealista ou Confidencial Imobiliario :

1. **Mois d'inventaire.** <4 = marché de vendeur ; >8 = marché d'acheteur. La plupart des villes côtières de l'Algarve se situent entre 5 et 7.
2. **Ratio demandé/vendu.** >95 % = vendeurs qui tiennent le prix ; <90 % = marge de négociation.
3. **Jours sur le marché.** En baisse = ça chauffe ; en hausse = ça refroidit.

## Part des acheteurs étrangers

Le communiqué de l'INE de mars 2026 place les acheteurs étrangers à **27,6 %** des acquisitions du secteur familles en 2025 — en baisse par rapport au pic de 31 % en 2023, plus bas depuis 2021. Le « un sur trois est étranger » souvent répété est dépassé de trois ans ; la réalité actuelle est plus proche d'**environ un sur quatre, et en baisse**. Les acheteurs étrangers continuent de payer une prime de 58 %–65 % par logement (€335 640 acheteur UE contre €234 120 résident national). La demande venant de l'étranger ne s'effondre pas, mais elle ne fixe plus le prix marginal pour tout le pays comme elle le faisait au milieu de la décennie.

## Changements AL et règles fiscales

Le tableau 2026 est nettement plus clair qu'en 2024 :

- **DL 76/2024** (en vigueur le 1er novembre 2024) a abrogé les restrictions de *Mais Habitação*, supprimé la contribution extraordinaire CEAL et la ré-autorisation quinquennale, levé le gel national et rendu les licences AL transmissibles avec le bien. Le contrôle est désormais municipal.
- Plafonds AL : neuf chambres et 27 hôtes par unité, lits convertibles limités à 50 % des lits fixes.
- Le **Règlement UE 2024/1028** s'applique à partir du **20 mai 2026** — les plateformes doivent contrôler les numéros de licence ; les annonces non licenciées disparaissent d'Airbnb et Booking.

- **Cadre « loyer modéré » (Lei 9-A/2026)** : taux d'IRS de 10 % (contre 25 %) pour les propriétaires louant à  $\leq$ €2 300/mois sur des baux long terme de  $\geq$ 3 ans, valable jusqu'en 2029.
- Plafond annuel de 2 % sur les augmentations de loyer pour les nouveaux contrats supprimé ; les contrats existants restent indexés sur l'inflation.

Si votre thèse d'achat dépend du revenu AL, faites les calculs avec et sans.

---

## Le Cadre de Décision en 5 Questions

Répondez à chaque question par un oui ou un non strict. Pas de « plutôt ». Pas de « tendance à oui ».

- 1. Votre vie est-elle prête ?** Trésorerie : disposez-vous de l'apport complet plus frais plus un fonds d'urgence de six mois ? Revenu stable : êtes-vous dans votre poste actuel depuis au moins 18 mois, sans projet de changer de pays dans les 24 prochains ? Usage clair : savez-vous si c'est une résidence principale, secondaire ou un pur investissement ?
- 2. Avez-vous trouvé un bien spécifique ?** Pas « je réfléchis à Lagos ». Pas « je regarde la Costa de Prata ». Un appartement ou une maison spécifique, avec une visite réservée ou effectuée, dont vous pouvez nommer la rue, l'orientation, l'étage et le prix demandé.
- 3. Le prix se situe-t-il à 10 % près de la juste valeur de marché ?** Juste valeur de marché = moyenne de trois ventes comparables récentes dans le même immeuble ou la même rue, ajustées de l'âge. Si le demandé est à plus de 10 % au-dessus, vous payez aujourd'hui le prix de demain.
- 4. Comptez-vous le garder plus de 5 ans ?** Cinq ans est le point d'équilibre approximatif où la valorisation et l'amortissement surmontent généralement les frais de transaction aller-retour. En-deçà, vous misez sur un marché au-dessus de la tendance.
- 5. Pouvez-vous encaisser le pire scénario ?** Stress test : taux +2 points de pourcentage (votre variable passe de 3,8 % à 5,8 % — le stress indice +3pp du Banco de Portugal est la référence réglementaire), valeur -15 %, et vous devez vendre dans un marché mou en année trois. Pouvez-vous survivre à cela sans vente forcée ni dégât financier ?

### Notation

- **4 ou 5 oui** : ACHETER. La décision est saine en soi, indépendamment du timing macro.
- **2 ou 3 oui** : ATTENDRE. Des éléments précis ne sont pas en place. Utilisez l'attente de manière constructive.
- **0 ou 1 oui** : N'achetez pas du tout maintenant. Vous n'êtes pas bloqué sur le timing — vous êtes bloqué sur les fondamentaux. Louer est la bonne réponse jusqu'à ce qu'au moins trois des cinq passent à oui.

Ce cadre est volontairement strict. Il est construit pour passer outre l'attrait émotionnel d'une jolie visite par un jour ensoleillé à Cascais.

---

# Analyse de Scénarios : Quatre Versions du Futur

Le même acheteur, le même bien cible à Lagos, quatre décisions de timing différentes. Bien : €450 000 demandés, €420 000 négociés. Apport 30 % = €126 000. Prêt 70 % = €294 000 sur 30 ans. Frais d'acquisition ~7 % = €29 400. Sortie de trésorerie totale à la signature : €155 400.

Métrique de comparaison : position nette de patrimoine à la fin de l'année 5, définie comme (valeur estimée du bien – capital restant dû – total des frais de transaction payés) plus (loyers économisés ou payés par rapport à la baseline).

## Scénario A : Acheter maintenant à Lagos

- Achat : mai 2026 à €420 000.
- Crédit : TAEG variable 3,8 %, 30 ans, €294 000.
- Mensualité : ≈€1 370.
- Valeur estimée année 5 : €420 000 × (1,05)<sup>5</sup> ≈ **€536 000** (en supposant 5 % de valorisation annuelle, borne basse de la prévision CBRE/JLL 2026 prolongée).
- Capital restant dû année 5 : ≈€259 000.
- Total intérêts payés sur 5 ans : ≈€53 500.
- Total frais d'acquisition : €29 400.
- **Position nette de fonds propres année 5 : €536 000 – €259 000 = €277 000.**
- Trésorerie investie : €155 400. **Gain en capitaux propres : ~€121 600** (avant frais de vente éventuels si liquidation).

## Scénario B : Attendre 12 mois, prix plats, taux à 3,2 %

- Achat : mai 2027 à €420 000 (marché plat).
- Crédit : TAEG 3,2 %, €294 000.
- Mensualité : ≈€1 272.
- Année 5 (mai 2032 – même horizon que A) : donc 4 ans de détention, pas 5. Valeur à €420 000 × (1,05)<sup>4</sup> ≈ **€510 500**.
- Capital restant dû : ≈€266 000.
- Total intérêts payés sur 4 ans : ≈€36 800.
- Frais d'acquisition : €29 400.
- Loyer payé pendant l'année d'attente : 12 × €1 800 = €21 600.
- **Position nette de fonds propres : €510 500 – €266 000 = €244 500.**
- Ajusté pour une année supplémentaire de loyer (€21 600) et des intérêts plus bas (€16 700 économisés vs les 5 ans de A), écart net de patrimoine : A est en avance d'environ €27 000 à €33 000.

**Conclusion : même avec une baisse de taux de 0,6 point de pourcentage, attendre dans un marché plat perd contre acheter maintenant si le marché s'apprécie de 5 % par an — principalement parce qu'une année de loyer est de l'argent perdu de manière permanente.**

### Scénario C : Attendre 12 mois, prix +5 %, taux plats

- Achat : mai 2027 à €441 000.
- Apport 30 % = €132 300. Prêt = €308 700.
- Frais d'acquisition ≈ €30 870.
- Crédit : TAEG 3,8 %, 30 ans.
- Année 5 (mai 2032 de nouveau, 4 ans de détention) :  $€441\,000 \times (1,05)^4 \approx \mathbf{€536\,000}$ .
- Capital restant dû : ≈€279 000.
- Total intérêts sur 4 ans : ≈€44 800.
- Loyer pendant l'attente : €21 600.
- Trésorerie supplémentaire nécessaire à la signature vs scénario A : environ €8 800 de plus (apport + frais).
- **Position nette de fonds propres : €536 000 – €279 000 = €257 000** vs les €277 000 de A.

**Conclusion : attendre dans un marché haussier est le pire résultat. Vous payez plus pour moins de temps, plus de loyer, plus de frais, et finissez €20 000 en retard. Le scénario « attendre et payer plus » est le défaut historique au Portugal depuis dix ans.**

### Scénario D : Attendre 24 mois, prix –8 %, taux 4,5 %

- Achat : mai 2028 à €386 400.
- Crédit : TAEG 4,5 %, 30 ans, €270 500.
- Mensualité : ≈€1 371.
- Année 5 (mai 2032, 4 ans détenus pour la parité).
- Valeur à  $€386\,400 \times (1,04)^4 \approx €452\,000$  (en supposant une reprise plus molle à 4 % après correction).
- Capital restant dû : ≈€247 000.
- Total intérêts sur 4 ans : ≈€47 000.
- Loyer pendant l'attente de 24 mois : €43 200.
- **Position nette de fonds propres : €452 000 – €247 000 = €205 000** vs les €277 000 de A.

**Conclusion : même une correction de 8 % ne sauve pas l'attentiste, parce que deux années de loyer (€43 200) plus un taux plus élevé plus une reprise plus lente se cumulent. La baisse de prix de break-even pour rendre profitable l'attente de 24 mois dans cet environnement de taux est d'environ 15 % – un niveau que le Portugal n'a pas connu à l'échelle nationale depuis 2012–2013.**

### Ce que cela enseigne

Sur les scénarios plausibles pour le Portugal 2026 à 2031, **acheter maintenant bat attendre dans trois scénarios sur quatre, parfois de plusieurs dizaines de milliers d'euros.** Le seul scénario où attendre l'emporte clairement est une correction marquée (>12 %) combinée à des taux stables, et cette combinaison est historiquement rare et n'est pas actuellement prévue.

Il ne s'agit pas d'une recommandation d'acheter maintenant indépendamment des fondamentaux. C'est une recommandation d'acheter maintenant **si et seulement si vous passez le cadre des 5 questions**, parce que le coût caché d'attendre dans un marché inflationniste et contraint par l'offre est bien supérieur au coût visible d'acheter.

---

## La Stratégie « Acheter Puis Refinancer »

Le DL 74-A/2017 est probablement le texte de droit de la consommation portugais le moins reconnu pour les acheteurs immobiliers. Il établit que :

- **Les prêts à taux variable peuvent être remboursés par anticipation moyennant une pénalité maximale de 0,5 %** sur le capital remboursé.
- **Les prêts à taux fixe plafonnent la pénalité à 2 %.**
- **Le décès, le chômage ou une mutation professionnelle exonèrent entièrement l'emprunteur** de toute indemnité de remboursement anticipé.
- **Le transfert de banque à banque (portabilidade)** est un processus défini : la nouvelle banque gère les formalités, l'ancienne dispose de 10 jours ouvrés pour fournir les informations de mainlevée et de 14 jours pour émettre le certificat de mainlevée.

De nombreuses banques renoncent même à la pénalité de 0,5 % lorsqu'elles sont la banque réceptrice, en commercialisant des offres agressives « transférez votre crédit » (BCP, Santander, Bankinter, novobanco et Banco CTT ont tous ces promotions en 2026). Le coût total de transfert se situe généralement entre €1 500 et €3 000 en frais d'acte/enregistrement plus une nouvelle expertise du bien.

**Implication pratique.** Souscrivez aujourd'hui un crédit à taux variable avec le spread le plus bas disponible. Si l'Euribor baisse de 50 à 100 points de base dans deux à quatre ans, transférez vers la banque ayant le meilleur spread à ce moment-là. Faites le calcul : une baisse de taux de 0,7 point de pourcentage sur un crédit de €300 000 économise environ €17 000 d'intérêts sur la durée restante — justifie largement €2 500 de frais de transfert.

Évitez les crédits à taux fixe sauf si l'écart fixe-vs-variable est inhabituellement étroit. La pénalité de remboursement anticipé de 2 % sur les contrats fixes supprime l'essentiel de l'optionnalité.

---

## Le Risque « Attendre + Perdre le Bien Spécifique »

C'est le regret d'acheteur qu'aucun tableur ne capture.

Le marché côtier portugais — villas algarviennes avec vue mer, appartements historiques lisboètes aux azulejos d'origine, maisons mitoyennes de Porto près du Douro — est véritablement contraint en stock. Le bien précis que vous avez vu mardi et décidé de « réfléchir pendant le week-end » peut être hors marché vendredi. Nous avons vu des acheteurs passer neuf mois à chercher la prochaine

meilleure version d'un bien manqué, finir par payer 8 % de plus pour quelque chose qu'ils aiment 20 % de moins. Sur un horizon de 5 ans, c'est le pire échange de tout ce guide.

**Heuristique** : si vous avez visité un bien trois fois, votre conjoint(e) deux fois, et qu'il marque 4–5 oui au cadre ci-dessus, la probabilité de trouver l'équivalent à un prix comparable dans les douze prochains mois est inférieure à 30 %. Prenez cette asymétrie au sérieux.

---

## Timing de Change pour les Acheteurs Étrangers

Si votre épargne est en GBP, USD, BRL ou toute autre devise non-EUR, vous avez une deuxième question de timing par-dessus la question du bien. Sur un achat de €450 000, une variation de change de 5 % représente environ £19 000 pour un acheteur GBP et ~22 000 \$ pour un acheteur USD — significatif par rapport aux économies de négociation.

Trois outils pratiques : **contrats forward** (un courtier de change spécialisé verrouille le taux du jour pour règlement dans 1–12 mois, généralement sans coût initial — utile une fois engagé sur un bien précis) ; **ordres de taux cible** (le courtier exécute automatiquement si le taux visé est atteint, valables 3–6 mois avant la signature) ; et **tranching** (convertir un tiers maintenant, un tiers dans trois mois, un tiers à la signature, pour lisser le taux).

Ne laissez pas le timing de change se transformer en timing immobilier. Les deux décisions sont indépendantes — résolvez-les séparément.

---

## Prévisions Macro 2026 à 2028

Ce que les institutions attendent, avec la réserve que les prévisions se trompent régulièrement.

**Prix de l'immobilier.** CBRE attend une croissance nationale des prix de 5 %–8 % en 2026, en modération par rapport à la flambée de 2025. JLL Portugal modélise une consolidation plutôt qu'une expansion, la demande étrangère continuant à soutenir les segments prime. Le rapport de stabilité financière du Banco de Portugal pointe une surévaluation par rapport aux fondamentaux et alerte sur la détérioration du profil de risque du nouveau crédit (LTV >90 % est passé de 0,1 % en 2024 à 19 % en 2025, principalement tiré par la garantie publique pour les acheteurs de moins de 35 ans) ; il suggère que les prix « pourraient ralentir plus brutalement si les coûts hypothécaires montent ».

**Euribor et BCE.** Survey of Professional Forecasters : taux de dépôt ~1,9 % début 2026, ~2,1 % d'ici 2027, ~2,25 % d'ici 2030. Sondage Reuters de décembre 2025 : ~75 % n'anticipent aucune baisse de la BCE avant fin 2026. Fixings Euribor au 13 mai 2026 : 3M 2,283 %, 6M 2,548 %, 12M 2,860 %.

**Fiscalité et réglementation.** TVA à 6 % sur la construction et la réhabilitation résidentielles sous Lei 9-A/2026. IRS à 10 % sur les contrats de loyer modéré ( $\leq$ €2 300/mois,  $\geq$ 3 ans). IMT forfaitaire de 7,5 % pour non-résidents approuvé, en attente de publication du DL pour effet opérationnel. Cadre AL décentralisé aux municipalités ; application à l'échelle UE par les plateformes à partir du 20 mai 2026. La prochaine fenêtre de risque pour de nouvelles mesures est le cycle OE 2027 en octobre 2026.

---

## Pièges Comportementaux

Les erreurs les plus coûteuses en immobilier ne sont pas analytiques — elles sont émotionnelles. Quatre à surveiller.

**Ancrage sur d'anciens prix.** « Mais cet endroit valait €280 000 en 2019. » Oui, et il vaut €420 000 maintenant. Le prix de 2019 a zéro pouvoir prédictif sur celui de 2026. Si vous continuez à attendre que les prix « reviennent à leur niveau », vous attendrez longtemps, voire toujours.

**Aversion à la perte (« j'ai raté le bas »).** Les acheteurs lisboètes de 2014–2016 à €1 800/m<sup>2</sup> sont assis sur des plus-values de 200 %. Ce fait ne se défait pas par votre refus d'y participer. La question n'est jamais « ai-je raté le bas ? » C'est « le prix d'aujourd'hui est-il acceptable pour l'usage d'aujourd'hui ? »

**Biais de confirmation.** Si vous ne lisez que des articles dont la conclusion vous plaît déjà, vous ne faites pas de recherche — vous accumulez des munitions. Lisez deux articles baissiers bien argumentés et deux articles haussiers bien argumentés ce mois-ci. Si votre avis ne s'ajuste pas légèrement, votre avis n'est pas piloté par les données.

**Biais d'action.** « Je cherche depuis neuf mois, je me dois d'acheter quelque chose. » Non, vous ne vous devez rien. Acheter juste pour vous sentir décidé est la forme d'impatience la plus chère connue des marchés immobiliers. La décision d'attendre est une décision ; ce n'est pas un échec.

---

## Un Cadre pour les « Attentistes Intelligents »

Si le cadre indique d'attendre, ne restez pas simplement assis sur votre cash en priant. Utilisez l'attente activement.

1. **Épargnez en EUR**, pas dans votre devise d'origine. Si votre achat est engagé en euros, gardez l'épargne en euros via un compte épargne portugais, espagnol ou pan-UE. Cela élimine le risque de timing de change.
2. **Tissez des relations avec deux ou trois agents** dans votre sous-marché cible. Soyez courtois, soyez précis, ne perdez pas leur temps. Un agent de confiance vous appellera sur une nouvelle annonce 24 heures avant qu'elle n'arrive sur idealista.
3. **Suivez 10 à 20 biens spécifiques.** Observez les baisses de prix, les jours sur le marché, quand les annonces disparaissent (vendues) vs réapparaissent (relistées). Vous apprendrez le rythme de votre marché.
4. **Fixez des seuils de prix.** « Si une villa T3 à Lagos avec vue mer passe sous €475 000, je visite immédiatement. » Les seuils convertissent l'attente vague en disponibilité disciplinée.
5. **Obtenez une pré-approbation dès maintenant.** Les pré-approbations sont gratuites, valables 30–90 jours et renouvelables. Arriver à une visite avec le financement déjà calé fait de vous l'acheteur que le vendeur choisit en cas d'offres concurrentes.

Un attentiste intelligent n'est pas un attentiste passif. C'est un acheteur en pré-position.

---

## Un Cadre pour les « Acheteurs Intelligents Maintenant »

Si le cadre indique d'acheter, structurez l'opération pour couvrir le risque de timing.

1. **Achetez dans un type de bien ou un emplacement sous-évalué.** Le marché surenchérit le plus sur les T2 rénovés au centre de Lisbonne et les villas en bord de golf à Quinta do Lago. La valeur relative se situe dans les maisons mitoyennes T3 dans les quartiers populaires de Porto, les villages de l'intérieur de l'Algarve à 20 minutes de la côte, et les immeubles d'avant 1974 à moderniser. Acheter là où la prochaine vague de demande se dirige absorbe moins de risque de timing qu'acheter là où la vague actuelle est garée.
  2. **Souscrivez un crédit variable avec le spread le plus bas disponible,** pas le taux d'appel le plus bas. Les spreads varient typiquement de 0,55 % à 1,30 %. Un spread inférieur de 0,30 point de pourcentage vaut environ €15 000 sur la durée du prêt pour un crédit de €300 000. N'ajoutez les produits optionnels de la banque que si les calculs tiennent après le coût du bundle.
  3. **Prévoyez une détention de 7 ans ou plus.** Cinq est le point d'équilibre ; sept est confortable. N'achetez pas un bien que vous devrez liquider dans les trois ans pour une raison de vie prévisible.
  4. **Négociez fermement.** Les ratios demandé/vendu se stabilisent autour de 92 %–95 % début 2026. Un demandé à €450 000 est réalistement un deal à €420 000–€430 000. Trois mois de négociation patiente peuvent vous économiser 5 %.
  5. **Faites un stress test avant de signer.** Appliquez taux +2 points de pourcentage (la référence réglementaire de stress du BdP), valeur -15 %, et le pire choc de revenu plausible. Si vous survivez encore, signez. Sinon, partez.
- 

## FAQ

**Les prix portugais vont-ils s'effondrer en 2026 ou 2027 ?** Aucune institution majeure ne prévoit un crash. CBRE, JLL et le Banco de Portugal attendent tous une modération à une croissance à un chiffre. Une baisse de 10 %+ exigerait une grave récession ou un saut de taux — possible, pas le cas de base.

**Crédit à taux fixe ou variable ?** Variable avec un spread bas bat la plupart des offres à taux fixe sur un horizon 5–10 ans en mai 2026. La pénalité de remboursement anticipé de 2 % sur les contrats fixes supprime l'optionnalité de refinancement bon marché. Le fixe n'a de sens que si vous ne supportez pas la volatilité de la mensualité.

**Est-il moins cher d'acheter du neuf ou de rénover ?** Avec une TVA de 6 % sur les deux sous Lei 9-A/2026 (sous réserve des plafonds prix/loyer), l'écart s'est réduit. La construction neuve dans les zones prisées s'échange encore avec une prime de 15 %–25 % par rapport au stock rénové. Avec une capacité de gestion de chantier, la rénovation l'emporte généralement sur le prix au m<sup>2</sup> fini.

**Et si mon accord de crédit est inférieur à ce dont j'ai besoin ?** Les banques appliquent généralement 60 %–75 % de LTV pour les non-résidents sur l'immobilier résidentiel (pratique de marché, pas une réglementation dure). Options : apport plus important, budget immobilier réduit, co-emprunteur, ou un prêt séparé garanti par des actifs dans votre pays d'origine.

**Faut-il attendre que la hausse de l'offre fasse baisser les prix ?** Le décalage de l'offre est de deux à quatre ans et l'essentiel du pipeline est dans les banlieues de Lisbonne et Porto, pas dans l'Algarve côtier contraint ni les quartiers historiques centraux. L'argument de l'offre est faible dans ces sous-marchés.

**Et si j'achète purement comme investissement ?** Le cadre s'applique toujours ; la question 4 devient une détention de 7+ ans et la question 5 devient contraignante. Rendements bruts : centre Lisbonne/Porto 3 %–4,5 %, Algarve côtier 4 %–6 % avec upside saisonnier AL, Algarve intérieur et villes secondaires 6 %–8 %.

**Le AL est-il encore viable pour les nouveaux acheteurs en 2026 ?** Oui, avec des réserves au niveau municipal. Le centre de Lisbonne, le centre de Porto et Cascais sont plus stricts ; la plupart des villes côtières de l'Algarve sont permissives. Une décision « plus de nouvelles licences » peut faire chuter la valeur d'investissement de 15 %–25 % du jour au lendemain.

**La plus grosse erreur des acheteurs en 2026 ?** Traiter la question macro (les taux) comme plus importante que la question micro (ce bien précis est-il un bon choix à ce prix précis ?). Le macro est du bruit ; le micro est le signal.

---

## Réflexion Finale

La question acheter-maintenant-ou-attendre est insoluble dans l'abstrait et soluble dans le concret. Le cadre des cinq questions est conçu pour vous faire sortir de l'abstrait et entrer dans le concret.

Si vous ne pouvez pas nommer le bien, le prix, les ventes comparables, votre horizon de détention et votre plan de survie au pire scénario, vous n'avez pas assez d'informations pour décider dans un sens ou dans l'autre. Passez les trois prochains mois à réunir ces faits. Puis revenez à ce guide.

Si vous pouvez tous les nommer, vous n'avez plus besoin de ce guide. Vous avez déjà décidé — vous cherchez simplement une confirmation.

Quoi qu'il en soit, la réponse est rarement « acheter n'importe quel bien dans n'importe quelle ville ce trimestre » ou « attendre que les prix s'effondrent ». La réponse est presque toujours : **le bon bien, à un prix juste, avec un crédit solide, pour une détention suffisamment longue, que vous pouvez encaisser même si tout tourne mal.** Quand les cinq s'alignent, le timing du marché est sans importance. Quand ils ne s'alignent pas, aucune quantité de prévision macro ne sauvera l'opération.

---

# Lectures liées

- **Quand Acheter au Portugal n'a Pas de Sens** — le pendant contre-commercial : douze profils d'acheteurs pour qui louer bat acheter sans appel.
  - **Quel Est le Bon Moment pour Acheter au Portugal** — cadrage de préparation personnelle pour les acheteurs qui échouent systématiquement à la question 1.
  - **Acheter pour Habiter vs Acheter pour Louer** — la décision en amont : quel modèle mental convient avant même que le timing n'importe.
  - **Impôts et Coûts d'Achat Immobilier au Portugal** — l'empilement complet des coûts d'entrée, y compris la mécanique de l'IMT non-résidents sous Lei 9-A/2026.
  - **Guide de l'Acheteur Averse au Risque** — pour les acheteurs ayant marqué 4–5 oui mais qui restent mal à l'aise : mesures de mitigation chiffrées pour chacune des sept grandes catégories de risque.
- 

## Comment 2nd Haus peut vous aider

Nous proposons un **conseil de timing côté acheteur** pour les clients qui ont fait leurs propres lectures et veulent un deuxième avis structuré avant de s'engager. Une mission type :

- Un appel de cadrage de 90 minutes pour noter votre situation au regard du cadre des 5 questions avec les chiffres réels de votre dossier (revenus, exposition de change, sous-marché cible).
- Extraction de ventes comparables depuis idealista, Confidencial Imobiliario et notre propre registre de transactions pour valider la question 3 sur tout bien spécifique que vous suivez.
- Stress test de votre pire scénario (taux, valeur, choc de revenu) avec vous dans la pièce.
- Une recommandation écrite : acheter / attendre / ne pas acheter, avec le raisonnement conservé pour pouvoir y revenir dans douze mois.

Facturé en audit à honoraires fixes, pas en commission. Nous sommes un cabinet côté acheteur ; nous ne mettons pas de biens en vente et ne percevons pas de commissions vendeur. Si nous vous disons d'attendre, nous n'avons aucune raison commerciale de le faire.

[Réserver un audit de timing →](#)

---

## Sources

### Primaires

- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — Diário da República (paquet fiscal habitation ; *decreto-lei autorizado* promulgué le 12 mai 2026).
- Decreto-Lei n.º 74-A/2017, régime portugais du crédit hypothécaire (texte consolidé, PGDL).

- Decreto-Lei n.º 76/2024, de 23 de outubro (cadre AL).
- Règlement UE 2024/1028 sur la collecte de données de location de courte durée et l'application par les plateformes (applicable à partir du 20 mai 2026).
- INE — *Estatísticas de Preços da Habitação ao Nível Local*, communiqué année complète 2025 (24 avril 2026) ; communiqué acheteurs étrangers (24 mars 2026).
- Banco de Portugal — séries BPstat Euribor (fixings du 13 mai 2026) ; Rapport de Stabilité Financière ; cadre macroprudentiel (LTV / DSTI / maturité).
- BCE — Survey of Professional Forecasters, T1 2026.
- Portal das Finanças — IMT Jovem ; FAQ IFICI.
- Confidencial Imobiliário — indice des prix résidentiels, communiqué T4 2025.

### Lectures complémentaires

- CBRE Portugal, *Real Estate Market Outlook 2026 Portugal*.
- JLL Research, *Portugal Residential Market Dynamics, Q3 2025*.
- Eurostat House Price Index, mise à jour janvier 2026.
- idealista, *Le prix médian d'une maison au Portugal est désormais de €2 076 par m<sup>2</sup>* (30 avril 2026) et indice des prix demandés, mai 2026.
- ECO, *Seguro promulga choque fiscal habitação* (12 mai 2026) ; *Uma em cada quatro casas foi vendida a estrangeiros em 2025* (24 mars 2026).
- PwC Portugal — IMT tabelas práticas 2026.

---

*Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié au regard de CANONICAL\_FACTS.md 2026-05-15. Nous mettons ce guide à jour trimestriellement et après toute modification matérielle du régime IMT, des règles macroprudentielles du Banco de Portugal ou du cadre AL.*

## Vous souhaitez un conseiller acheteur sur votre cas précis ?

2nd Haus est un conseil immobilier côté acheteur, spécialisé en Algarve. Nous vous dirons de ne pas acheter si c'est la réponse honnête.

[Parler à 2nd Haus](#)

© 2nd Haus Real Estate · Licence AMI 15284 · Ce guide est une information générale, pas un conseil juridique ou fiscal. Vérifiez avec vos propres professionnels avant toute signature.