

---

# Propriété et Gestion Immobilière Sans Souci

Propriétaires minimisant leur implication personnelle dans la gestion

- **TL;DR** : Une gestion véritablement sans souci (moins de deux heures de propriétaire par mois) signifie une location de longue durée ou une branded residence — pas de l'Alojamento Local, quoi que promette l'opérateur.
- **TL;DR** : L'AL en gestion complète vous coûte 18 % à 28 % du revenu net *plus* 5 à 15 décisions de propriétaire par mois en haute saison. La location de longue durée coûte 5 % à 10 % du loyer et une poignée de décisions par an.
- **TL;DR** : La représentation fiscale coûte **150 €–400 €/an** et **n'est obligatoire que pour les non-résidents hors UE/EEE** (Royaume-Uni, États-Unis, Canada, Suisse, etc.). Les résidents UE/EEE n'en ont pas besoin.

#### Chiffre-clé — coût de gestion typique en part du revenu (Portugal 2026)

- **AL en gestion complète** : 18 % à 28 % du revenu net (après frais de plateforme), opérateurs de resort premium jusqu'à 30 %–35 %.
- **Location résidentielle de longue durée (NRAU)** : 5 % à 10 % du loyer mensuel, souvent 8 %, plus une commission d'un mois pour les nouveaux baux.

L'écart entre ces deux chiffres est précisément ce que le marketing du « revenu passif » évite discrètement d'aborder.

## I. Introduction : le fantasme du « acheter et oublier »

Chaque brochure de villa côtière, chaque deck de vente de branded residence, chaque opérateur d'AL en gestion complète vend la même idée : achetez l'actif, donnez-nous les clés, encaissez le chèque. *Acheter et oublier*. C'est l'une des idées les plus systématiquement mal vendues dans l'immobilier portugais.

Ce guide est du côté acheteur. Il définit ce que « sans souci » veut réellement dire, puis classe les stratégies de propriété par leur proximité avec cette définition — et combien vous payez (en argent ou en temps) pour l'écart. La réponse honnête est que très peu de configurations vous gardent sous deux heures de propriétaire par mois. La plupart des modèles qui le promettent vendent autre chose.

Qui bénéficie réellement d'une approche sans souci :

- Les propriétaires qui vivent à l'étranger et valorisent la certitude sur le rendement.
- Les propriétaires avec plusieurs actifs ou un emploi qui ne supporte pas les alarmes de piscine à 23 h.
- Les retraités qui veulent que le bien soit une maison, pas un projet.

Qui le romance et ne devrait pas :

- Les chasseurs de rendement qui pensent que l'AL en gestion complète remplace l'implication. Ce n'est pas le cas.

- Les investisseurs débutants qui n'ont pas chiffré le coût caché en temps de propriétaire d'un modèle à rotation de clients.
- Les acheteurs qui choisissent une branded residence pour la brochure plutôt que pour l'économie de l'opérateur.

Pour ce guide, « sans souci » signifie un seuil mesurable :

**Moins de deux heures de temps de propriétaire par mois, en moyenne annuelle — y compris e-mails, appels, validations, banque, préparation fiscale et gestion des exceptions.**

Cela représente environ 24 heures par an. Les propriétaires qui gèrent de l'AL sans cette discipline rapportent régulièrement 10 à 30 heures par mois en haute saison, avec des pics au-dessus de 60 quand quelque chose tourne mal. Le coût pour rester sous cette ligne est le prix à payer pour racheter ces heures.

## 2. Les cinq couches de gestion

Une configuration sans souci n'est presque jamais un seul contrat. C'est un empilement. La plupart des propriétaires sous-achètent à l'une des couches et découvrent l'écart quand quelque chose lâche.

**Couche 1 — Conciergerie / gardien.** Détient les clés, parcourt le bien, ouvre le courrier, fait entrer les artisans, fait couler les robinets pour empêcher les joints de sécher, vérifie la piscine après une tempête. Coût : **80 €–250 €/mois**.

**Couche 2 — Maintenance.** Piscine, jardin, ménage, ménages approfondis, réparations, entretien de l'alarme et de la vidéosurveillance. À la carte ou en pack.

Service	Coût mensuel typique 2026
Entretien piscine (hebdomadaire)	80 €–200 €
Électricité piscine (pompe/filtration)	30 €–50 €
Jardinier (petit)	60 €–120 €
Jardinier (villa moyenne)	150 €–250 €
Ménage, à l'heure	15 €–20 €/heure
Dératisation (annuel mensualisé)	15 €–30 €
Télesurveillance alarme	25 €–50 €

Une villa algarvienne moyenne avec piscine et jardin consomme **200 €–300 €/mois rien que pour l'extérieur**.

**Couche 3 – Gestion locative.** Uniquement pertinente si vous louez.

Modèle locatif	Commission typique 2026
Longue durée résidentielle (NRAU)	5 %–10 % du loyer mensuel, souvent 8 % + un mois d'honoraires de recherche
Moyenne durée (3–11 mois)	10 %–15 % du loyer
AL gestion complète, appartement urbain	18 %–25 % du revenu net
AL gestion complète, villa / resort	20 %–28 % du revenu net
AL premium avec conciergerie complète	jusqu'à 30 %–35 % du revenu net

Les frais de plateforme se déduisent *en amont*. Les frais de service hôte d'Airbnb au Portugal tournent autour de 14 %–16 % du sous-total de réservation ; Booking.com prélève 15 %–18 % de commission. Demandez toujours si la commission du gestionnaire est sur le **brut** ou sur le **net de plateforme** — l'écart sur une année à 90 000 € de revenu dépasse 2 000 €.

**Couche 4 – Administrative.** La couche papier que les propriétaires absents sous-estiment : prélèvements automatiques, paiement IMI/AIMI, courriers des Finanças en portugais, renouvellements d'assurance, représentation fiscale, procurations pour assemblées de copropriété, gestion de la dormance des comptes bancaires. Coût : **30 €–80 €/mois** pour la version de base, **100 €–150 €/mois** pour la version active.

**Couche 5 – Stratégique.** Revue annuelle, planification capex, refinancement, revue de structure fiscale. Habituellement 500 €–2 500 € par an, ou inclus dans un mandat pluriannuel de buyer's agent.

### 3. Choisir une société de gestion immobilière

Le marché a mûri depuis 2019, mais la qualité est inégale et les taux de commission ne corrèlent pas proprement avec le service. Les questions qui prédisent réellement les résultats :

**Plateforme locale ou internationale ?** Les plateformes « hands-off Europe » (Airstay, Sweetinn, Le Collectionist) sous-traitent presque toujours à un opérateur portugais. Vous payez 25 %–30 % pour ce qu'un opérateur local livre à 18 %. Marque et tech contre marge — choisissez l'un.

**Spécialiste ou généraliste ?** Un spécialiste de resort connaît les dynamiques de la pool locative, les contraintes architecturales et les artisans accrédités à l'intérieur de Quinta do Lago, Vilamoura ou Vale do Lobo. Un généraliste hors des portes du resort est généralement très bien et moins cher.

**Équipes internes ou sous-traitées ?** Demandez directement : « Vos agents de ménage, techniciens piscine, jardiniers sont-ils sur votre paie ou externes ? » L'interne offre de la responsabilité à coût plus

élevé. Les réseaux sous-traités sont flexibles, mais l'incitation du gestionnaire est de garder le fournisseur bon marché, pas de corriger le lent.

**Plateforme technologique.** En 2026 un opérateur crédible vous donne un portail propriétaire, des relevés mensuels avec ventilation des frais de plateforme, une preuve photographique de chaque turnover, un journal numérique d'incidents, une intégration de pricing dynamique (PriceLabs, Wheelhouse, Beyond) et une intégration de serrure connectée. « On vous enverra un PDF chaque trimestre » est une opération de 2014.

**Références et assurances.** Demandez trois contacts de propriétaires actuels et appelez-les. Confirmez la couverture en responsabilité civile professionnelle (100 k €–500 k € minimum) et que les fonds clients sont détenus sur un compte *ségrégué*. Les opérateurs qui refusent l'un ou l'autre sont un signal d'alerte.

**Historique d'activité.** Un minimum de cinq ans filtre les opérateurs fragiles. Quiconque a survécu au creux du COVID et au gel *Mais Habitação* de 2023 est structurellement solide.

---

## 4. Principaux opérateurs par région (2026)

Noms indicatifs avec antécédents soutenus. Le marché bouge ; vérifiez la situation actuelle avant de signer.

**Algarve centre — Vilamoura, Vale do Lobo, Quinta do Lago.** *Clube da Quinta* (bras officiel de Quinta do Lago, intégration profonde au resort), *Five Star Vilamoura*, *Clever Details* (Vilamoura, ~160 biens, 15+ ans), *Revigorate* (Algarve central, 20+ ans).

**Algarve ouest — Carvoeiro, Lagoa, Lagos.** *Carvoeiro Villa Holidays*, *Diamond Properties Algarve* (relevés trimestriels détaillés), *Lagos Homes*, *Vilalaia*, *Azul Properties*.

**Algarve est — Tavira, Olhão.** Marché spécialiste mince ; *Tagus Property* est le nom établi à Tavira.

**Lisbonne urbain.** Les nouveaux enregistrements AL restent effectivement fermés dans la plupart des paroisses centrales depuis la mise à jour de contaiment de décembre 2025. Les gestionnaires professionnels ont pivoté vers le stock AL existant plus la moyenne durée (30 jours à 11 mois) et les mandats longue durée. Priorisez les opérateurs capables de basculer votre actif entre AL et moyenne durée à mesure que les règles municipales évoluent.

**Porto.** Opérateurs plus petits, souvent fondateurs ex-hôtellerie. Commissions 18 %–25 % en AL, 8 %–10 % en longue durée. Les appartements du centre historique exigent des opérateurs ayant leur propre équipe de maintenance — la disponibilité des artisans est faible.

**Madère et Comporta.** Les opérateurs AL de Madère se concentrent à Funchal et Calheta à 20 %–25 %. Comporta est un petit marché premium ; les biens sont souvent gérés par le promoteur ou par une boutique à 25 %+ en AL.

---

## 5. Exemples de coûts annuels

### Exemple A – Appartement T2 modeste à Carvoeiro, pas de location

Ligne	Coût annuel
Conciergerie (légère, visite mensuelle)	1 500 €
Ménage (~10 ménages/an pour usage personnel)	600 €
Charges de copropriété	1 200 €
IMI	450 €
Assurance multi-risques (avenant inoccupation)	450 €
Représentation fiscale + comptable	450 €
Abonnements utilities	600 €
Réserve réparations	600 €
<b>Total</b>	<b>5 850 €</b>

### Exemple B – Villa T4 à Lagos, AL en été + usage personnel en hiver

Ligne	Coût annuel
Commission gestion AL (22 % sur 90 k € de revenu)	19 800 €
Entretien piscine	1 800 €
Entretien jardin	2 400 €
Linge et consommables	3 000 €
Réserve maintenance	3 000 €
IMI	1 400 €
Assurance (tarifée AL)	900 €
Représentation fiscale + comptable	1 200 €
<b>Dépense totale de gestion</b>	<b>33 500 €</b>

## Exemple C — Villa à Quinta do Lago, propriétaire 2 mois / AL le reste

Ligne	Coût annuel
Commission gestion resort (24 % sur 180 k € de revenu)	43 200 €
Piscine, jardin, extérieur	6 000 €
Linge, consommables, casse	5 000 €
Conciergerie pendant les séjours du propriétaire	2 500 €
Réserve maintenance	4 000 €
IMI + AIMI	4 500 €
Assurance	1 800 €
Représentation fiscale + comptable + revue stratégique	3 000 €
<b>Total</b>	<b>70 000 €</b>

Ces chiffres paraissent élevés. Le comparateur est le temps du propriétaire. À une valorisation théorique de 100 €/heure, 25 heures par mois d'autogestion représentent 30 000 € de coût d'opportunité par an — avant l'érosion du style de vie.

## 6. Domotique pour propriétaires absents

La version honnête en un paragraphe : la catégorie au plus fort ROI est la **détection de fuites d'eau pour toute la maison avec coupure automatique** (Flo by Moen, StreamLabs, Flume 2) appuyée par des capteurs ponctuels à chaque point d'eau (Aqara, Shelly). Un flexible éclaté sous l'évier, non détecté pendant deux semaines, produit régulièrement des dégâts à cinq chiffres dans une villa aux sols en pierre — un empilement matériel à 300 €–800 € se rentabilise au premier sinistre. Ajoutez une serrure connectée qui génère automatiquement des codes pour les invités (Igloohome fonctionne sans WiFi, utile dans les villas algarviennes à couverture instable ; Nuki s'intègre à Airbnb et Booking.com) ; des caméras uniquement à l'extérieur (les caméras intérieures dans les espaces voyageurs violent les règles AL portugaises et le RGPD — amendes et déréférencement des plateformes suivent) ; un thermostat connecté (Tado, Nest) pour contenir l'humidité l'hiver en vacance ; et une alerte d'onduleur solaire si vous avez du PV. Centralisez les notifications via Home Assistant ou SmartThings pour que vous, ou votre gestionnaire, receviez un seul flux d'alertes plutôt que sept applications.

## 7. Assurance pour maisons en propriétaire absent

Les polices multi-risques portugaises standard supposent le bien occupé. La plupart des assureurs définissent « inoccupé » après **30 ou 60 jours consécutifs** de vacance ; au-delà, les sinistres pour dégâts des eaux, vol et vandalisme peuvent être refusés sauf si un avenant d'inoccupation est en place.

Points-clés en 2026 :

- Les avenants d'inoccupation ajoutent typiquement **15 %–30 %** à la prime. Les polices pour bien entièrement vacant coûtent **50 %–60 %** au-dessus du standard.
- Les polices tarifées AL sont obligatoires si la propriété est inscrite au registre AL et louée à des voyageurs payants. La multi-risques ordinaire exclut l'activité commerciale d'accueil.
- Recherchez une couverture explicite des ruptures de canalisation, dégâts de tempête, cambriolage (souvent réduit en cas d'inoccupation), responsabilité civile pour voyageurs AL, perte de revenus locatifs et remplacement du contenu en valeur « à neuf » plutôt qu'en valeur dépréciée.
- Des assureurs spécialisés (Howden, Schofields, Intasure côté UK ; Tranquilidade, Fidelidade, Zurich Portugal localement) proposent des produits spécifiques résidence secondaire.
- Présenter au moment du devis des preuves de gestion du risque — capteurs de fuite, alarme, serrures connectées, inspections journalisées — peut réduire la prime de 5 %–15 %.

Une prime multi-risques typique pour villa en propriétaire absent en Algarve se situe à **600 €–1 500 €/an** pour une villa de 500 k €–1 M €, avant majoration AL.

---

## 8. Utilities et factures en pilote automatique

La cause la plus évitable de désagréments pour les propriétaires absents est une facture impayée qui escalade en coupure de service ou en avis municipal.

- **Prélèvement automatique** sur compte bancaire portugais pour chaque utility — eau, électricité, gaz, internet, copropriété, IMI.
- **Gestionnaire ou représentant fiscal comme adresse de correspondance fiscale** aux Finanças et à la Câmara Municipal. IMI, AIMI, avis municipaux d'AL et courriers des Finanças sont alors routés vers quelqu'un qui lit le portugais en temps réel.
- **Agrégation e-Fatura** sous votre NIF. Validez les catégories avant l'échéance de début mars pour que les déductions atterrissent correctement dans votre déclaration d'IRS.
- **Gestion de la dormance bancaire.** Les banques portugaises ferment routinièrement les comptes après 12 à 24 mois d'activité nulle. Un virement permanent trimestriel d'1 € vers un sous-compte Revolut/Wise garde le compte actif. Certaines banques comptent les prélèvements comme activité, beaucoup non.
- **Revue du contrat d'électricité tous les 18–24 mois.** Le marché libéralisé fait dériver les tarifs ; changer est gratuit et numérique.

---

## 9. Conformité fiscale pour propriétaires sans souci

### Obligations annuelles

- **IMI** — taxe foncière municipale, payée en trois échéances (mai, août, novembre) pour les montants supérieurs à 500 €. Mettez-le en prélèvement automatique.
- **AIMI** — IMI additionnel au-dessus de 600 000 € de VPT cumulé individuellement (1,2 M € pour couples en imposition commune). Taux marginaux **0,7 % / 1,0 % / 1,5 %** selon les tranches (cf. Canonical Facts §6). Émis fin août, payable fin septembre.
- **IRS** — déclaration annuelle, avril–juin pour l'année précédente. Les non-résidents déclarent uniquement les revenus de source portugaise.
- **Déclaration des revenus AL** — Catégorie B si bailleur professionnel, Catégorie F si location simplifiée. Les plateformes (Airbnb, Booking.com, Vrbo) déclarent désormais directement aux Finanças au titre du DAC7, donc ce que vous déclarez doit coïncider avec ce qu'elles ont déclaré.
- **IVA** — l'enregistrement devient obligatoire si le chiffre d'affaires AL dépasse le seuil de petit commerçant (15 000 € en 2026 pour le plafond d'exonération partielle), ou par option pour récupérer l'IVA en amont.

### Représentation fiscale

Un représentant fiscal (*representante fiscal*) est **obligatoire pour les non-résidents hors UE/EEE** qui détiennent un NIF portugais ou possèdent un bien au Portugal. En 2026 cela inclut le Royaume-Uni, les États-Unis, le Canada, la Suisse et tous les autres pays hors UE. Les résidents UE/EEE et les résidents au Portugal n'en ont **pas** besoin.

**Coût : 150 €–400 €/an** pour un service autonome. Les cabinets spécialisés en représentation seule sont en bas de la fourchette ; les cabinets d'avocats et les grands cabinets comptables en haut. La plupart des comptables incluent gratuitement la représentation si vous les engagez aussi pour votre IRS — habituellement la meilleure économie, puisque les non-résidents ont besoin d'un comptable de toute façon.

Le représentant reçoit la correspondance des Finanças et la transmet. Typiquement il ne prépare pas votre déclaration de revenus — c'est le travail du comptable.

### Coût d'un comptable

- Non-résident, un bien, sans location : **250 €–500 €/an**.
- Non-résident avec revenus AL : **600 €–1 500 €/an** incluant comptabilité mensuelle, déclarations d'IVA et IRS.
- Bailleur résident avec plusieurs biens ou enregistrement IVA : **1 500 €–3 000 €/an**.

## 10. Location de longue durée : la véritable stratégie de revenu sans souci

Si l'objectif est le revenu avec un minimum d'implication, la location traditionnelle de longue durée (NRAU) bat l'AL sur toutes les métriques de charge de travail, sauf le rendement brut.

Métrique	Longue durée (NRAU)	AL gestion complète
Points de contact propriétaire/an	1–2	20–60
Frais de gestion	5 %–10 % du loyer	18 %–28 % du revenu net
Décisions par mois	~0	5–15
Volume de maintenance	Le locataire absorbe l'usure mineure	Élevé — la rotation voyageurs accélère l'usure
Déclaration fiscale	Catégorie F (simple)	Catégorie B (plus complexe), IVA possible
Risque de vacance	Faible (1 mois entre baux de 5 ans)	30 %–60 % de vacance hors saison
Risque réputationnel	Faible	Élevé (avis, voisinage)
Rendement brut	4 %–6 %	6 %–10 % brut, souvent moins net

Pour un propriétaire qui veut réellement moins de deux heures par mois, la longue durée gagne. Un bail de 5 ans avec un locataire de qualité, un gestionnaire à 8 %, le gestionnaire détenant les clés et les copies du mandat de votre représentant fiscal — l'interaction annuelle se réduit à :

- T1 : réunion de déclaration fiscale (1 heure)
- T2 : e-mail de renouvellement d'assurance (15 minutes)
- Mi-année : revue de l'indexation du loyer (30 minutes)
- T4 : rapprochement de comptes, décision de renouvellement (1 heure)

Moins de 24 heures par an, de manière constante.

L'incitation fiscale 2026 : la Loi n.º 9-A/2026 (du 6 mars) a réduit le taux d'IRS sur les revenus locatifs à **10 %** pour les contrats à loyer modéré ( $\leq 2\,300$  €/mois, durée  $\geq 3$  ans, en vigueur jusqu'en 2029) — contre 25 % auparavant. Cela rétrécit significativement l'écart après impôt entre longue durée et AL.

## II. Pourquoi l'AL n'est pas réellement sans souci

Même avec le meilleur opérateur à 28 %, l'AL génère structurellement plus d'implication du propriétaire que la longue durée :

- **Décisions de pricing.** Même avec un pricing dynamique automatisé, on vous demande d'approuver des remises, des packs, des changements de MLOS et des pivots saisonniers.
- **Escalade de réclamations.** Les voyageurs escaladent aux plateformes quand les gestionnaires ne résolvent pas. Les plateformes escaladent à vous.
- **Usure et réparations.** La rotation voyageurs produit 3 à 5× l'usure d'un locataire résidentiel. Les demandes d'approbation s'empilent.
- **Avis.** Un avis 3 étoiles peut tirer l'occupation de 15 % pendant deux mois. Les propriétaires veulent peser sur les réponses.
- **Risque opérateur.** Un mauvais opérateur peut ruiner le profil d'avis d'un bien en une saison. Changer en cours de saison est douloureux.
- **Réglementation.** Le Decreto-Lei 76/2024 (en vigueur depuis le 1er novembre 2024) a libéralisé le cadre national — abrogeant la CEAL, supprimant la ré-autorisation quinquennale, déléguant la contenance aux municipalités. Le Règlement UE 2024/1028 s'applique depuis le **20 mai 2026** et oblige les plateformes à vérifier les données d'enregistrement des hôtes et à déréférencer les annonces non conformes. Les divergences entre votre numéro AL, NIF, adresse et données d'annonce sur Airbnb/Booking/Vrbo déclencheront un déréférencement automatisé.

Si l'absence de souci est la priorité, l'AL est le mauvais outil. Choisissez la longue durée, choisissez une branded residence, ou choisissez l'usage exclusif du propriétaire avec conciergerie.

---

## 12. Branded residences : nuancez le pitch

Les branded residences sont des appartements ou villas à l'intérieur d'une opération hôtelière ou de resort, où l'opérateur gère l'actif selon des SOPs de niveau hôtelier et où le propriétaire participe à une pool locative ou loue indépendamment. Le pitch est « propriété véritablement passive » — la réalité est plus nuancée.

Cadrage de communiqués d'opérateurs (vérifiez chacun dans les communications de l'opérateur lui-même, pas dans des reprises tierces) :

- **Pine Cliffs Residences (Albufeira)** — programme de luxe de longue date sur le domaine Pine Cliffs détenu par United Investments Portugal ; pool locative exploitée par le resort. Actuellement le programme branded le plus établi en Algarve.
- **Anantara Vilamoura Algarve Resort Residences** — exploité par Minor Hotels ; programme locatif intégré. Confirmez l'inventaire actuel chambres/résidences et les termes commerciaux opérateur sur la page investor relations de Minor Hotels.
- **Six Senses Douro Valley** — résidences limitées aux côtés de l'hôtel en exploitation.
- **Six Senses Comporta** — masterplan **annoncé** (selon communiqué corporate Six Senses : ~70 clés plus branded residences ; ouverture du resort visée 2028). C'est un marché de **vente anticipée** — achat sur plan, livraison plusieurs années plus tard, économie de l'opérateur encore soumise aux termes définitifs du contrat de gestion hôtelière. Traitez les projections de rendement marketing avec scepticisme.

- **Aroeira Collections by Missoni** — côte de Lisbonne, projet de branded residence ; vérifiez le calendrier de livraison auprès des informations promoteur.
- **Marriott Homes & Villas (Quinta do Lago, Vale do Lobo)** — programme de *distribution*, pas une vraie branded residence. Les résidences sont en propriété privée et alimentent le canal de listings Marriott. L'empilement opérationnel est votre gestionnaire indépendant, pas Marriott.

Soyez sceptique vis-à-vis de :

- Le marketing « véritablement passif » sur des programmes où le partage opérateur est opaque ou la participation à la pool locative est obligatoire.
- Les projections de rendement dans les brochures sur papier glacé. Le rendement locatif net sur branded residences au Portugal atterrit typiquement entre **2 % et 5 %** après le partage opérateur — bien en deçà de l'AL indépendant, parfois sous la longue durée ajustée à l'inflation.
- Les affirmations de liquidité à la revente. La revente branded est habituellement meilleure que la revente non-branded prime dans le même resort, mais l'univers d'acheteurs qualifiés est plus restreint. Les reventes sur plan avant livraison sont particulièrement maigres.

L'argument honnête en faveur des branded residences : prédictibilité, qualité de marque, accès lifestyle (spa, crédits F&B, droits de club) et zéro implication opérationnelle. L'argument honnête contre : vous payez une prime de marque significative à l'entrée et vous acceptez un rendement net sous les 5 % sur ce qui est souvent un investissement sous-optimal en actif réel sous-jacent.

## 13. Le calendrier annuel du propriétaire sans souci

Un rythme réaliste sur 12 mois pour un propriétaire à moins de deux heures/mois en moyenne.

**T1 (janv.–mars).** Janvier : échéance de validation e-Fatura. Février : revue d'assurance. Mars : le comptable envoie le projet d'IRS de l'année précédente ; relire et approuver.

**T2 (avr.–juin).** Fenêtre de dépôt IRS. Avril : rapport de condition printanier du gestionnaire ; approuver les travaux au-dessus du seuil propriétaire de 500 €. Mai : première échéance IMI.

**T3 (juill.–sept.).** Haute saison locative si AL — touche légère via le gestionnaire, résumé hebdomadaire et non vérification quotidienne. Août : deuxième échéance IMI ; déclaration AIMI. Septembre : paiement AIMI.

**T4 (oct.–déc.).** Octobre : rapport de condition post-été. Novembre : troisième échéance IMI. Décembre : pack de comptes de fin d'année ; budget de l'année suivante ; valider.

Total : environ 18–22 heures/an si rien ne casse. Une urgence ajoute 4 à 8 heures mais devrait être rare avec le bon empilement.

## 14. Scénarios catastrophes et mitigations

Les quatre modes de défaillance qui produisent l'essentiel de la peine des propriétaires absents :

**Canalisation éclatée non détectée.** Coût de la défaillance : 30 000 €+ dans une villa aux sols en pierre, plus la remédiation des moisissures et les litiges d'assurance. Mitigation : détecteur de fuite pour toute la maison avec coupure automatique, capteurs ponctuels à chaque point d'eau, inspection bimensuelle du gestionnaire, couverture dégâts des eaux avec avenant inoccupation, fermeture de l'arrivée d'eau avant les absences prolongées.

**Fête non autorisée d'un voyageur AL.** Coût de la défaillance : amende municipale, licence AL en péril, plaintes de voisinage au titre de l'arrêté bruit. Mitigation : le gestionnaire filtre les réservations (pas de nuit unique, pas d'identités locales en haute saison, âges minimums), capteurs de bruit (Minut, NoiseAware) uniquement dans les espaces de vie, ligne téléphonique 24/7 du gestionnaire pour les voisins.

**Compte bancaire fermé pour inactivité.** Coût de la défaillance : prélèvements rejetés, utilities coupées, IMI marqué impayé. Mitigation : petit virement permanent trimestriel, vérification mensuelle en ligne, carte secondaire en dossier sur chaque utility.

**Courrier fiscal ignoré.** Coût de la défaillance : pénalité des Finanças de 30 %–100 % du montant dû, intérêts, exécution. Mitigation : représentant fiscal avec mandat pour scanner et transmettre sous 5 jours ouvrés, comptable en copie sur chaque courrier Finanças, dates IMI/AIMI/IRS au calendrier.

---

## 15. Signaux d'alerte côté gestionnaire

Ne signez pas avec un opérateur qui présente l'un des éléments suivants :

- Pression pour utiliser leur avocat, leur notaire, leurs artisans sans alternative.
- Reporting de revenus opaque — pas de ventilation des frais de plateforme, pas de détail des dépenses.
- Pas de portail propriétaire en 2026.
- Réponse lente à vos questions pré-contrat (>48 heures). La réactivité pré-contrat prédit la réactivité post-contrat.
- Réticence à partager trois références de propriétaires actuels.
- Réponses vagues sur la RC professionnelle, les fonds clients ségrégués, ou personnel interne contre sous-traité.
- Commission présentée en « brut » mais petits caractères en net-de-plateforme — sans transparence sur lequel.
- Préavis minimum long (>3 mois) avec frais de sortie matériels.
- Traitement fiscal qui part par défaut sur « on mettra en Catégorie F » sans discuter si vous devriez être en Catégorie B ou enregistré IVA.
- Demandes de vos identifiants de connexion Finanças ou NIF. Ne les partagez jamais. Utilisez le mécanisme formel de représentation à l'AT.

## 16. P&L annuel travaillé — villa algarvienne à 600 000 €, AL 30 semaines, gestion complète

Un cas représentatif : villa algarvienne T3, licenciée AL, en gestion complète.

Ligne	Montant (€)
<b>Revenu</b>	
Revenu AL brut (30 semaines louées à 2 500 €)	75 000
Moins frais de plateforme (~16 %)	(12 000)
<b>Revenu net (post-plateforme)</b>	<b>63 000</b>
<b>Coûts d'exploitation</b>	
Commission gestionnaire (22 % du revenu net)	(13 860)
Entretien piscine (150 €/mois)	(1 800)
Entretien jardin (180 €/mois)	(2 160)
Ménage, turnover (30 à 120 €)	(3 600)
Linge, consommables, casse	(2 400)
Utilities	(3 600)
Réserve maintenance (~2 % de la valeur, plafonnée)	(4 000)
Assurance (multi-risques AL)	(900)
<b>Total exploitation</b>	<b>(32 320)</b>
<b>Résultat d'exploitation net</b>	<b>30 680</b>
<b>Coûts de détention</b>	
IMI (~0,4 % du VPT)	(1 400)
Charges copropriété / resort	(1 800)
Représentation fiscale + comptable	(1 200)
Stratégie / conseil	(500)
<b>Cash flow net avant impôt</b>	<b>25 780</b>
<b>Impôt</b>	
IRS Catégorie B estimé, simplifié, non-résident	(~5 200)
<b>Cash flow net après impôt</b>	<b>~20 580</b>

Rendement net en cash sur acquisition à 600 000 € : **~3,4 %**, avant appréciation du capital.

Sensibilités :

- Une variation de 2 points de pourcentage sur la commission gestionnaire coûte ~1 260 €/an.

- Une oscillation d'occupation de 5 semaines (25 vs 30 semaines) représente  $\pm 10\,500$  € brut,  $\sim \pm 6\,500$  € net.
- Sauter l'avenant inoccupation sur l'assurance économise 100 €–200 €/an mais vous expose à une queue de 30 k€+.

Le rendement net de 3,4 % est le chiffre pertinent pour les acheteurs qui comparent l'AL à une longue durée à 4 %–5 % brut avec moins de 24 heures de propriétaire par an. Ajusté à la charge de travail, l'AL perd souvent.

---

## Conclusion

Le marché de la propriété sans souci vend un produit (une villa) et essaie de vous convaincre que le modèle d'exploitation est interchangeable. Il ne l'est pas.

Si vous valorisez réellement moins de deux heures par mois de temps de propriétaire, votre vrai choix est **location de longue durée** ou **branded residence avec un opérateur crédible** — pas l'AL en gestion complète, qui vous ramène structurellement dans l'opération quelle que soit la commission que vous payez.

Si vous valorisez le rendement plus que le temps, l'AL en gestion complète peut fonctionner — mais chiffrez honnêtement les heures de propriétaire dans votre rendement et acceptez que « passif » est le mauvais mot.

La décision à prendre ce mois-ci : écrivez combien d'heures par an vous êtes réellement prêt à consacrer à cet actif. Si ce chiffre est inférieur à 25, la longue durée et la branded sont les seules voies qui ne vous décevront pas.

---

## Lecture connexe

- [Guide de l'investisseur immobilier passif](#) — le spectre de passivité à six niveaux pour toutes les stratégies de revenu, y compris SIGIs et fonds.
  - [Location traditionnelle de longue durée au Portugal](#) — le régime NRAU en détail, avec le nouveau taux d'IRS de 10 % sur les contrats à loyer modéré.
  - [Investir en Algarve](#) — rendements par sous-région et micro-marchés qui se concrétisent vraiment en AL contre longue durée.
  - [Résidence secondaire au Portugal](#) — le test honnête Use Case A/B/C pour savoir si posséder bat louer vos vacances.
  - [Le vrai coût de posséder un bien en Algarve](#) — benchmarks de coûts courants sur quatre exemples travaillés.
-

# Comment 2nd Haus peut vous aider

Nous sommes une consultance côté acheteur : nous travaillons pour les acheteurs, jamais pour les vendeurs ou les promoteurs. Sur la propriété sans souci, cela signifie :

- **Audit du modèle d'exploitation (650 € forfaitaires)** : avant d'acheter, nous modélisons charge de travail et rendement sur l'actif spécifique sous trois modes d'exploitation (longue durée, moyenne durée, AL) pour que vous choisissiez la bonne structure dès le jour un.
- **Sélection de gestionnaire (inclus dans notre mandat acheteur)** : nous présélectionnons 3 à 5 opérateurs par région, faisons les vérifications de références et lisons le contrat avant signature — y compris les petits caractères brut-vs-net sur la commission.
- **Transmission post-acte** : représentant fiscal, comptable, courtier d'assurance et gestionnaire câblés ensemble en un seul empilement, pour que le bien soit opérationnel dès la semaine de l'acte.

Réservez un appel de 30 minutes : [2ndhaus.pt/consultation](https://2ndhaus.pt/consultation).

---

## Sources

### Sources primaires

- [Decreto-Lei n.º 76/2024 — DR \(PDF\)](#) — cadre réglementaire AL en vigueur depuis le 1er novembre 2024.
- [Règlement UE 2024/1028 — EUR-Lex](#) — données de location courte durée et enforcement des plateformes, applicable depuis le 20 mai 2026.
- [Lei n.º 9-A/2026, du 6 mars — DR](#) — paquet fiscal logement ; IRS à 10 % sur contrats à loyer modéré.
- [Portail des Finanças — FAQ IFICI](#).
- [PwC Portugal — Property Taxes 2026 State Budget](#).
- [Banco de Portugal — Limites LTV, DSTI et maturité](#).
- [Six Senses Comporta — communiqué de l'opérateur sur le masterplan](#).

### Références d'opérateurs (vérifiez les termes commerciaux actuels directement)

- [Quinta do Lago / Clube da Quinta](#) — Property Management & Rentals
- [Five Star Vilamoura](#)
- [Clever Details](#) — Vilamoura
- [Diamond Properties Algarve](#)
- [Carvoeiro Villa Holidays](#)
- [Lagos Homes](#)
- [Tagus Property](#) — Tavira
- [Marriott Homes & Villas](#) — Listings Quinta do Lago

- Hospitality Design — Aroeira Collections by Missoni

### **Lecture additionnelle**

- Howden — Holiday Home Insurance Portugal
- Schofields — Holiday Home Insurance Portugal
- Igloohome — Smart Locks for Short-Term Rentals
- Nuki — Smart Hosting Service
- BPA Property — Représentation fiscale 2026
- Portutax — FAQ représentation fiscale

---

*Dernière mise à jour : mai 2026. Vérifié contre CANONICAL\_FACTS.md au 2026-05-15. Nous rafraîchissons ce guide trimestriellement, ou dès que la législation AL, les seuils IMI/AIMI ou les termes commerciaux des plateformes évoluent matériellement.*

## 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.