

---

# Comment Obtenir un Prêt Hypothécaire au Portugal avec un Revenu Étranger

Emprunteurs à revenus étrangers cherchant un prêt  
hypothécaire portugais

# TL;DR

- Les banques portugaises se font concurrence sur la marge bien plus qu'elles ne l'admettent. Un non-résident avec un dossier propre en mai 2026 reçoit typiquement des offres de 1,0–1,5 pp au-dessus de l'Euribor ; le chiffre négocié se rapproche de 0,85–1,20 pp si vous mettez trois banques en concurrence.
- Le LTV pour non-résidents est une **convention de marché**, pas une règle du Banco de Portugal. Le plafond que la plupart des acheteurs étrangers rencontrent est de 60–75% — différent et plus strict que les plafonds macroprudentiels du BdP (90% HPP / 80% secondaire / 70% investissement) qui s'appliquent aux résidents.
- Le coût tout compris payé par un non-résident typique : Euribor 6M (2,548% au 13 mai 2026) + 1,0–1,3 pp de marge = **environ 3,55–3,85% de taux nominal**, avec un **TAEГ plus proche de 4,1–4,4%** une fois intégrés l'Imposto do Selo sur les intérêts, l'assurance vie et habitation, et les frais de dossier.

## Chiffre Clé de 2026

**Euribor 6M au 13 mai 2026 : 2,548%** (fixing BPstat / EMMI). Ajoutez une marge négociée d'environ 1,0 pp et vous êtes à 3,55% nominal sur un prêt non-résident à taux variable. L'indice 6M est le dominant dans le stock variable portugais (39,4% des nouveaux contrats HPP selon le BdP, mars 2026). Citez toujours les taux avec la date — les banques aiment les présenter comme s'ils étaient statiques. Ils ne le sont pas.

## Introduction : les banques se concurrencent sur la marge plus qu'elles ne l'admettent

La plupart des articles écrits sur les prêts hypothécaires portugais pour acheteurs étrangers viennent de l'une de trois sources : l'équipe marketing d'une banque, un courtier rémunéré à la commission par le prêteur, ou un cabinet de relocation qui revend les deux. Aucun n'est impartial. Tous trois ont une raison structurelle d'adoucir la mécanique la plus dure : la banque veut que vous acceptiez la première marge qu'elle propose, le courtier veut conclure pour toucher la commission, le cabinet veut le cross-sell à vie d'assurances, de change et de gestion de patrimoine. La lecture du même marché du côté du client est assez différente.

Le marché en mai 2026 est, en fait, plus accueillant qu'il ne l'a été depuis 2022. L'Euribor est redescendu de son pic de 2023. Les marges sont compétitives. Des banques comme novobanco, Bankinter et Millennium BCP affichent des programmes non-résidents depuis des années et les processus d'underwriting sont matures. Mais rien de tout cela ne signifie que la première offre de la banque est l'offre que vous devez accepter. Presque tous les dossiers non-résidents que nous auditons chez 2nd Haus comportent 20–40 points de base de marge superflue, 1–3 produits d'assurance vendus en cross-sell à 30–60% au-dessus du prix de marché indépendant, et un LTV proposé 5–10 points en dessous de ce que l'emprunteur aurait pu négocier avec une structure de dossier plus solide.

Ce guide s'adresse à l'acheteur à revenus étrangers qui veut entrer dans la banque en sachant ce que la banque ne va pas spontanément lui dire. Il couvre l'environnement de taux de mai 2026 avec des sources primaires, le cadre du Banco de Portugal qui s'applique aux résidents (et la pratique de marché qui s'applique aux non-résidents), les documents exigés, les coûts calculés avec précision selon les tableaux IMT *actuels*, et les leviers de négociation qui font bouger la marge.

## Pourquoi emprunter au Portugal

Avant de supposer qu'un prêt est le bon outil : souvent il ne l'est pas. Trois raisons honnêtes de souscrire un prêt en euros au Portugal plutôt que de virer du cash depuis votre pays d'origine :

**Adossement de devise sur un actif en euros.** Le jour où vous signez l'acte, vous devenez propriétaire d'un actif libellé en euros. Si vous le financez 100% en cash depuis GBP ou USD, vous êtes effectivement en position courte sur votre devise nationale à hauteur du prix d'achat total. Un prêt en euros adosse l'actif et le passif dans la même devise, de sorte que votre exposition FX nette se limite à l'apport personnel. C'est la meilleure raison à elle seule d'emprunter en euros, et celle que les articles sur le crédit sous-vendent parce qu'elle ne génère pas de commission.

**Coussin de liquidité.** Un prêt à 70% LTV libère environ 70% du prix d'achat pour tout le reste — marchés, déploiement d'entreprise, ou simplement éviter d'épuiser votre compte courant. Les banques portugaises prêtent contre du collatéral résidentiel à 3,5–4,0% tout compris. Très peu d'autres sources de liquidité affichent ce coût.

**Déductibilité fiscale en location longue durée.** Les intérêts d'emprunt sont déductibles des revenus locatifs bruts sur les baux résidentiels de longue durée. Pour un bien loué à l'année sur un contrat NRAU, le prêt convertit typiquement un rendement locatif positif en facture fiscale portugaise quasi nulle. La déductibilité contre l'Alojamento Local est plus limitée et dépend du régime choisi (simplifié vs comptabilité organisée).

L'argument en faveur de l'emprunt s'affaiblit si : vous achetez purement pour usage personnel sans plan locatif ; votre taux dans votre pays d'origine est matériellement plus bas (encore possible pour les détenteurs américains de fixed 30 ans sous 4%) ; ou vous n'avez aucun revenu ou actif libellé en euros pour servir le prêt. Dans ces cas, le cash ou une ligne sur la valeur de votre résidence principale est plus propre.

## Le marché hypothécaire portugais en mai 2026

Fixings Euribor au 13 mai 2026 (BPstat / EMMI) :

Indice	Fixing 13 mai 2026	Cas d'usage
Euribor 3M	2,283%	Variable à révision trimestrielle
Euribor 6M	2,548%	Indice dominant dans le stock variable HPP portugais (39,4%)
Euribor 12M	2,860%	Révision annuelle, plus stable

Ce sont des fixings à un instant donné. Pour des données en temps réel, consultez [BPstat](#) avant de les citer dans une négociation. Un dossier non-résident typique en variable en mai 2026 s'indexe à l'Euribor 6M plus une marge négociée de 1,0–1,3 pp — un taux nominal autour de 3,55–3,85%. Les produits à taux mixte (5 ou 10 ans fixes à 3,4–3,9%, variable ensuite) sont largement disponibles et actuellement à 20–30 pb du variable pur, l'écart le plus serré depuis 2022.

Conditions standard en 2026 :

- **Durée maximale** : typiquement 30 ans pour les non-résidents ; 35–40 pour les résidents sur certains produits.
- **Âge maximal à l'échéance** : 75 ans dans la plupart des banques ; 80 ans à la Caixa Geral et au BPI pour des profils sélectionnés. C'est la contrainte mordante pour les acheteurs sexagénaires.
- **Plafonds macroprudentiels de LTV du Banco de Portugal** : 90% sur HPP résident, 80% sur secondaire résident, 70% sur immeuble d'investissement. Ce sont les règles du régulateur.
- **LTV non-résident (pratique de marché, pas une règle du BdP)** : 60–75%. Les banques en décident commercialement ; cela ne figure dans aucun texte du Diário da República.
- **Plafond DSTI** : 50% recommandé, avec une enveloppe d'exception jusqu'à 60% pour une part limitée du nouveau crédit.
- **Test de stress** : les banques doivent tester la capacité de l'emprunteur au taux contractuel plus un buffer reflétant des hausses de taux plausibles. La convention actuelle du BdP pour les contrats à taux variable et mixte d'une maturité résiduelle supérieure à 10 ans est **indice + 3 points de pourcentage** — en révision en 2026 et possiblement plus stricte.

La formule « le Banco de Portugal ne plafonne pas le LTV selon la résidence » que certains guides utilisent est techniquement vraie mais trompeuse. Les plafonds de LTV du régulateur ne s'appliquent qu'aux résidents. Les non-résidents tombent entièrement hors du cadre macroprudentiel ; les banques fixent leur propre LTV conservateur selon leur politique de crédit interne. Il ne faut pas confondre les deux.

## Banques actives auprès des acheteurs étrangers

Toutes les banques de détail portugaises prêtent aux étrangers. Les différences portent sur la langue de service, la vitesse, le conservatisme et le pricing. La liste que les non-résidents utilisent réellement :

Banque	Atout pour acheteurs étrangers	Marge non-résident indicative (mai 2026)
<b>Millennium BCP</b>	Plus grande banque privée, desk non-résident mature, anglais / français	1,10–1,40%
<b>BPI</b>	Propriété de CaixaBank, produit non-résident solide, desk anglais	0,95–1,30%
<b>Santander Totta</b>	Maison-mère espagnole, agressif sur les offres groupées	1,00–1,35%
<b>Caixa Geral de Depósitos</b>	Banque d'État, bilan conservateur, processus plus lent	1,10–1,45%
<b>novobanco</b>	Mid-tier, flexible sur profils atypiques, programme non-résident dédié	1,20–1,60%
<b>Bankinter</b>	Orientation affluent / banque privée, sélectif sur la qualité du dossier	0,90–1,25%
<b>BBVA Portugal</b>	Utile si vous avez une relation BBVA en Espagne ou au Mexique	1,00–1,35%
<b>ActivoBank</b>	Branche digitale de Millennium BCP, profils non-résidents simples	0,95–1,30%
<b>UCI</b>	Prêteur spécialisé (JV BNP / Santander), recours pour dossiers refusés ailleurs	1,20–1,70%

Les marges ci-dessus sont des fourchettes indicatives issues de la publicité actuelle des programmes non-résidents et de dossiers cotés par des courtiers. Les chiffres banque par banque bougent de mois en mois avec les campagnes promotionnelles ; traitez-les comme une fourchette de départ, pas comme un devis figé.

La logique de sélection pour la plupart des dossiers non-résidents : BPI ou Millennium BCP pour le programme le plus large, Santander ou BBVA si vous avez une relation espagnole, Caixa Geral si vous voulez la contrepartie la plus conservatrice, novobanco ou UCI en recours pour les indépendants ou les revenus atypiques.

## Tranches de LTV — à lire attentivement

C'est la section que la plupart des articles ratent. Le cadre macroprudentiel du Banco de Portugal s'applique aux **résidents** et c'est la règle du régulateur. Les chiffres que voient les non-résidents relèvent de la **pratique de marché** et sont fixés par la politique de crédit interne de chaque banque. Ce sont deux choses différentes.

Profil emprunteur	LTV typiquement disponible (mai 2026)	Ce que c'est
Résident fiscal portugais, HPP (résidence principale)	jusqu'à 90%	Plafond macroprudentiel BdP
Résident fiscal portugais, résidence secondaire	jusqu'à 80%	Plafond macroprudentiel BdP
Résident fiscal portugais, investissement / non-HPP	jusqu'à 70%	Plafond macroprudentiel BdP
Non-résident, UE/EEE, profil salarié solide	70–75%	Pratique de marché
Non-résident, UK / USA / CH / BR, salarié	65–75%	Pratique de marché
Non-résident, indépendant ou revenu mixte	60–70%	Pratique de marché
Non-résident, retraité dépendant après 65 ans	60–65%	Pratique de marché
Nouveau résident fiscal, < 12 mois au Portugal	70–80% transitoire	Banque par banque

Conséquence pratique : si vous êtes sur le point de devenir résident fiscal portugais, votre plafond de LTV passe de 70% (pratique de marché) à 90% (cadre BdP) sur HPP. Sur un achat de 500 000 €, c'est la différence entre devoir apporter 150 000 € de fonds propres ou 50 000 €. Si votre calendrier le permet, finaliser le déménagement et vous enregistrer comme résident aux Finanças avant de déposer le dossier est le levier financier le plus puissant de tout le processus. Les banques ne vous le diront pas spontanément.

## Exigences de revenu par type d'emprunteur

### Salarié étranger

Le profil le plus propre. Vous avez besoin de : 3–6 derniers mois de bulletins de salaire ; lettre de l'employeur confirmant la fonction, le type de contrat, le salaire brut et net ; dernière déclaration fiscale d'année complète (UK P60 + SA302, US W-2 + 1040, Lohnsteuerbescheinigung allemand, avis d'imposition français, DIRF brésilien, etc.) ; 6 derniers mois d'extraits bancaires personnels montrant les crédits de salaire correspondant aux bulletins. Les banques retiennent ~100% du salaire net pour le DSTI ; les bonus sont décotés à 50–75% sauf à montrer trois années consécutives de déclarations.

### Indépendant étranger

Le profil le plus difficile à analyser, et le plus souvent refusé par les banques mainstream. Requis : 2–3 ans de déclarations fiscales personnelles et professionnelles (3 est le standard d'or, 2 est le plancher et seules certaines banques l'acceptent) ; lettre du comptable sur papier à en-tête confirmant

revenus, bénéfice et statut d'activité ; 12 derniers mois d'extraits professionnels et personnels ; preuve de relations clients récurrentes ou de contrats si disponible. Le DSTI est calculé sur le bénéfice après impôt. Les banques font typiquement la moyenne des 2–3 dernières années, en retenant le plus bas entre la moyenne et l'année la plus récente si la tendance est baissière. Un indépendant en croissance doit s'attendre à ce que la banque utilise la moyenne simple plutôt que la dernière année — un point de négociation fertile.

## Revenus de retraite

Acceptés, mais décotés. Pension publique (UK State Pension, US Social Security, gesetzliche Rente allemande) : 90–100%. Pension professionnelle privée : 75–90%. Rente d'un plan DC : 75–80%. Retraits d'un SIPP, IRA ou 401(k) : 50–75%, parfois refusés purement et simplement parce que la banque ne peut pas attester de paiements garantis. L'âge maximal à l'échéance (75–80) est la contrainte mordante : à 65 ans aujourd'hui, votre durée maximale est de 10–15 ans dans la plupart des banques, ce qui augmente sensiblement la mensualité pour tout montant de prêt donné.

## Revenus locatifs et dividendes

Les banques traitent les revenus non gagnés de façon conservatrice. Revenus locatifs : 70–80% du net déclaré (après charges) sur des déclarations d'au moins deux ans. Dividendes d'une société fermée : traités comme indépendant. Dividendes d'actions cotées et coupons d'obligations : généralement traités comme buffer plutôt que comme DSTI principal.

# DSTI : la règle des 50% et le traitement de l'impôt étranger

Le ratio Debt Service-to-Income est le chiffre le plus important du dossier. Ce sont les paiements mensuels de dette (le nouveau prêt portugais plus tout autre emprunt et facilité de crédit que vous détenez n'importe où dans le monde) divisés par le revenu mensuel net.

Recommandation BdP en vigueur tout au long de 2026 :

- DSTI  $\leq$  50% pour le gros du nouveau crédit
- DSTI 50–60% autorisé jusqu'à 10% du volume de nouveau crédit de chaque banque
- DSTI  $>$  60% autorisé jusqu'à 5%

Les emprunteurs étrangers doivent viser 35–45% pour laisser de la marge au test de stress. Le traitement de l'impôt étranger est l'endroit où les dossiers déraillent : le BdP définit le revenu net d'impôts et de cotisations sociales. Pour un salarié UK PAYE à 80 000 £ brut, la banque retient le take-home après impôt et après NI. Pour un emprunteur américain dont la 1040 affiche un revenu mondial de 150 000 \$ avec 25 000 \$ d'impôt fédéral, la banque retient 125 000 \$ moins l'impôt d'État moins la FICA. Les banques ne réintègrent pas les déductions et n'utilisent pas les chiffres bruts — elles veulent l'argent qui arrive effectivement sur le compte.

La conversion en euros utilise un cours de référence récent (souvent la moyenne mensuelle BCE). Certaines banques appliquent une décote de 5–10% au revenu en devise étrangère avant de

l'intégrer au DSTI pour absorber la volatilité FX. Cette décote cambiale implicite pèse davantage pour les non-euro earners que le buffer de taux affiché.

## Devise et risque de change

Vous prenez un prêt libellé en euros. Votre capacité de remboursement est libellée en livres, dollars, francs ou autre devise. Si votre devise nationale s'affaiblit de 20% contre l'euro, votre mensualité effective dans votre devise nationale augmente de 20% — rien n'a changé à Lisbonne. C'est la variable que les courtiers aiment le moins explorer.

La Directive européenne sur le crédit hypothécaire, transposée en droit portugais, oblige les banques à :

- Vous avertir par écrit du risque de change avant la signature de l'offre.
- Offrir une option de conversion si votre taux euro / devise nationale s'écarte de plus de 20% du taux de signature.
- Fournir des relevés périodiques montrant le solde du prêt dans les deux devises.

Un test de stress simple à vous faire : si GBP / EUR tombait de 1,17 à 0,95 (le plancher de 2008), une mensualité de 1 400 € devient 1 474 £ au lieu de 1 196 £ — un saut de 23% dans votre budget en devise nationale. Pouvez-vous l'absorber ?

Couvertures pratiques : tenir un coussin de fonds propres (un apport de 30–40% amortit à la fois les baisses de valeur et les mouvements FX) ; domicilier du revenu en euros (employeur européen à distance, dividende en euros, loyer portugais) ; utiliser des forwards FX sur les 12 prochains mois de paiements via le desk de trésorerie de votre banque ; rembourser par anticipation par tranches quand votre devise nationale est forte.

## Checklist documentaire

Réunissez tout cela *avant* de parler à une banque ou à un courtier. La documentation incomplète est la première cause de retards.

1. **NIF** (Número de Identificação Fiscal) — gratuit dans n'importe quel bureau des Finanças, ou via avocat / représentant fiscal pour les non-résidents (~100 €).
2. **Compte bancaire portugais** — requis pour le déblocage. ActivoBank et Millennium BCP ouvrent à distance pour les non-résidents.
3. **Passeport ou carte nationale UE** avec au moins 6 mois de validité.
4. **Justificatif d'adresse** dans le pays d'origine — facture d'utilité ou taxe d'habitation de moins de 3 mois.
5. **6 mois d'extraits bancaires personnels** montrant les crédits de salaire et les dépenses.
6. **3 ans de déclarations fiscales** (personnelles, plus professionnelles si indépendant).
7. **Contrat de travail ou lettre** — original plus traduction si pas en PT, EN, FR ou ES.
8. **3 derniers bulletins de salaire** si salarié.

9. **Rapport de crédit** — UK Experian / Equifax, US Experian / Equifax / TransUnion, brésilien SCR / Serasa, suisse ZEK. Les rapports grand public sont acceptés.
10. **Relevés de crédits existants** — tout prêt hypothécaire, carte de crédit et crédit auto dans le monde entier. Tout compte pour le DSTI.
11. **Documents du bien** — caderneta predial urbana, certidão permanente do registo predial, licença de utilização, ficha técnica de habitação, certificat énergétique. Fournis par le vendeur.
12. **CPCV** (compromis signé, généralement avec une cláusula suspensiva de financement).
13. **Justificatifs d'origine des fonds** pour l'apport — la conformité AML est prise au sérieux.

Astuce pratique : produisez un PDF par catégorie, classé chronologiquement, avec une page de garde en anglais listant le contenu. Les analystes de crédit traitent des dizaines de dossiers par semaine ; rendre le vôtre facile à lire raccourcit matériellement le délai d'approbation.

## Calendrier du processus

Un dossier non-résident propre et bien préparé :

Semaine	Étape
1	Conversation initiale courtier / banque, devis indicatif, collecte des documents
2	Soumission complète du dossier
2–4	Underwriting, revue de crédit, demandes de pièces manquantes
4	Lettre d'accord préalable (carta de aprovação prévia)
4–6	Expertise du bien par la banque
5–7	Offre finale émise à votre avocat
6–8	CPCV signé (s'il ne l'est pas déjà) avec condition de financement
8–10	Acte notarié (escritura), hypothèque enregistrée, fonds débloqués

Six à dix semaines de bout en bout est réaliste pour un dossier propre. Ajoutez 2–4 semaines pour les profils d'indépendants, les revenus complexes ou les biens nécessitant un travail d'expertise supplémentaire. Ajoutez encore 2 semaines pour les emprunteurs hors UE dont les rapports de crédit prennent plus de temps à vérifier. Les dossiers à documents manquants traînent jusqu'à 16+ semaines. Un accord préalable est valable 90 jours et protège votre acompte CPCV (typiquement 10% du prix) si une banque refuse ensuite.

## Coûts : le tableau corrigé

Le prêt empile des coûts supplémentaires sur l'achat immobilier. Exemple chiffré : achat de 350 000 €, 70% LTV, prêt de 245 000 €, non-résident en résidence secondaire aux tableaux IMT de mai 2026.

Le régime forfaitaire d'IMT à 7,5% pour non-résidents introduit par la Lei n.º 9-A/2026 du 6 mars 2026 a été approuvé comme *autorisation législative* mais le *decreto-lei autorizado* contenant les règles opérationnelles a été promulgué le 12 mai 2026 et doit être publié au plus tard le 2 septembre 2026. Jusqu'à la publication du DL au Diário da República, **le taux forfaitaire de 7,5% n'est pas encore opérationnel**. L'exemple ci-dessous utilise le tableau actuel de résidence secondaire équivalent HPP (continent).

IMT sur 350 000 € au tableau actuel de résidence secondaire :

- tranche 5 (198 347 €–330 539 €) : 7% avec parcela a abater 9 394,50 €
- tranche 6 (330 539 €–633 931 €) : 8% avec parcela a abater 12 699,89 €

$350\,000\text{ €} \times 8\% - 12\,699,89\text{ €} = 15\,300,11\text{ €}$ .

Coût	Taux ou montant	Sur l'exemple
IMT (tableau actuel résidence secondaire ; voir note Lei 9-A/2026)	progressif, 8% marginal au sommet à ce prix	~15 300 €
Imposto do Selo sur l'achat	0,8% du prix	2 800 €
Imposto do Selo sur le prêt	0,6% du prêt (durée ≥ 5 ans)	1 470 €
Imposto do Selo sur les intérêts mensuels	4% de la part d'intérêts	intégré, ~30–50 € / mois en début de prêt
Frais de dossier banque	0,5–1,5% du prêt	1 225–3 675 €
Expertise du bien	forfait	250–450 €
Notaire et enregistrement	combinés	~900 €
Avocat indépendant	~1% du prix	~3 500 €
Assurance vie obligatoire	par mois	30–60 €
Assurance habitation obligatoire	par mois	15–40 €
NIF, ouverture de compte	one-off	0–350 €

**Coût total upfront approximatif sur cet achat : 25 500–28 500 €**, soit environ 7,3–8,1% du prix d'achat.

Si et quand le *decreto-lei autorizado* de la Lei 9-A/2026 entre en vigueur et que le taux forfaitaire de 7,5% devient opérationnel, l'IMT sur le même achat devient  $350\,000\text{ €} \times 7,5\% = 26\,250\text{ €}$ , et le coût total upfront monte à environ 36 500–39 500 € (10,4–11,3%). Les cinq exceptions (devenir résident fiscal portugais dans les 2 ans, louer à prix modéré ≤2 300 €/mois pendant ≥36 mois dans les 5 premières années, etc.) permettent de récupérer le différentiel si les conditions sont remplies. Suivez le Diário da República pour la publication du DL avant de supposer que le taux de 7,5% s'applique.

## Fixe vs variable en 2026

En 2026, la courbe s'est aplatie. Un produit fixe à 10 ans tourne à 3,4–3,9% selon banque et profil. Un variable Euribor 6M tourne à 3,55–4,0% aux fixings actuels. Les deux sont à 30 pb l'un de l'autre — beaucoup plus proches qu'en 2023–2024, où la prime du fixe atteignait 100+ pb.

Le fixe a du sens quand : le budget du ménage n'a pas de marge pour des mensualités plus élevées ; vous comptez garder le bien sur toute la période fixe (10 ans) ; vos revenus en devise nationale sont insensibles aux taux.

Le variable a du sens quand : vous anticipez un Euribor stable ou baissier (les courbes implicites BCE actuelles pricent l'Euribor 12M autour de 2,5–2,7% en 2027) ; vous prévoyez de rembourser par anticipation ou refinancer d'ici quelques années (le variable plafonne la pénalité de remboursement anticipé à 0,5%, le fixe à 2%) ; vous pouvez absorber un choc haussier de 1,5–2 pp sans changer de style de vie.

Une part croissante des dossiers non-résidents choisit aujourd'hui des produits à **taux mixte** : 5 ou 10 ans fixes au taux d'entrée, variable ensuite. Cela verrouille la certitude sur les années où le capital restant dû est le plus élevé et où le remboursement anticipé est le moins probable, tout en gardant de la flexibilité pour la seconde moitié. BPI, Millennium BCP et Santander proposent tous le mixte comme default non-résident.

## Refinancement au Portugal sous DL 74-A/2017

Le droit hypothécaire portugais — notamment le Decreto-Lei 74-A/2017 — rend le refinancement véritablement compétitif. Les droits clés :

- Pénalité de remboursement anticipé sur prêt variable : plafonnée à **0,5%** du capital remboursé par anticipation.
- Pénalité de remboursement anticipé sur prêt fixe : plafonnée à **2%** du capital remboursé par anticipation.
- Frais de mainlevée de l'hypothèque par la banque d'origine : plafonnés par la loi à des montants modestes.
- Nouvel enregistrement d'hypothèque à la Conservatória : typiquement 250–400 €.

La nouvelle banque doit proposer des conditions au moins aussi favorables que l'original sur la portion protégée. En pratique, refinancer tous les 3–5 ans pour capter la compression de marges est une stratégie gagnante. Un non-résident qui a verrouillé 1,6% de marge en 2022 peut souvent recoter à 1,0–1,2% en 2026. Une réduction de 50 pb sur 200 000 € à 25 ans économise environ 15 000–20 000 € d'intérêts, justifiant largement 1 500–2 500 € de frais de transfert.

C'est le levier que la plupart des emprunteurs étrangers n'utilisent jamais. La banque d'origine n'est pas tenue de vous rappeler que le refinancement existe, et le courtier qui a placé le prêt n'a pas d'incitation commission à le déplacer. Re-cotez tous les 2–3 ans.

## Courtiers — quand ils aident

Un courtier (intermediário de crédito) est réglementé indépendamment par le Banco de Portugal et doit afficher un numéro d'enregistrement visible. Les courtiers spécialisés non-résidents en activité en 2026 incluent Mortgage Direct, Portugal Mortgage Brokers, Belion Partners, Quinta Finance, CAFIMO, Enness Global et Traverse International Finance.

Comment ils sont rémunérés : commission du prêteur, généralement 0,5–1,0% du montant du prêt, payée par la banque — pas par vous. Certains courtiers (typiquement ceux qui servent une clientèle haut de gamme ou vendent du change et de la gestion de patrimoine) facturent aussi à l'emprunteur un forfait de 500–1 500 €. Toute rémunération doit être divulguée par écrit.

Utilisez un courtier quand vous êtes non-résident avec un portugais limité, que votre profil est atypique, ou que vous voulez mettre 3–5 banques en concurrence sans faire 3–5 candidatures séparées. Passez le courtier si vous êtes résident avec un profil salarié propre et une relation bancaire existante.

Trois questions à poser avant de signer un mandat de courtier : (1) avec quelles banques travaillez-vous activement ; (2) quel est le split de commission typique, et une part en est-elle payée par moi ; (3) pouvez-vous me montrer trois dossiers récents comparables au mien. Un courtier incapable de répondre aux trois est le mauvais courtier.

## Test de stress : exemple chiffré avec les taux actuels

Scénario d'achat non-résident, mai 2026 :

- Prix du bien : 350 000 €
- LTV : 70% (maximum typique non-résident)
- Montant du prêt : 245 000 €
- Durée : 25 ans (300 mois)
- Indice : Euribor 6M à 2,548% (fixing 13 mai 2026)
- Marge : 1,10% (négociée, dossier solide)
- Taux nominal : **3,648%**
- Taux de stress BdP (maturité résiduelle > 10 ans, contrat variable) : nominal + 3 pp = **6,648%**

Mensualité à 3,648% : **1 247 €**. Mensualité au taux stressé de 6,648% : **1 679 €** — soit 432 € d'augmentation.

Pour un emprunteur avec 7 050 € nets mensuels (ex. 6 000 £ / mois à GBP / EUR ≈ 1,175) :

- DSTI au taux actuel :  $1\,247 / 7\,050 = 17,7\%$  ✓
- DSTI stressé :  $1\,679 / 7\,050 = 23,8\%$  ✓

Confortable, mais notez : cet emprunteur doit passer le stress au buffer prescrit par le BdP de **+3 pp**, et non au +1,5 pp que certains vieux guides citent. Le buffer est actuellement en revue par le BdP et pourrait se durcir davantage en 2026 — modélisez en conséquence.

Ajoutez maintenant le FX : si la GBP s'affaiblit au point que le net mensuel tombe à 5 700 €, le DSTI stressé devient 29,4% — toujours dans le plafond, toujours acceptable. Ajoutez un prêt UK existant à 1 645 € / mois et le DSTI total devient  $(1\,679 + 1\,645) / 5\,700 = 58,3\%$  — au-dessus du plafond de 50%, dans l'enveloppe d'exception. Beaucoup de banques refusent ici. Les correctifs : prêt plus petit, durée plus longue, apport plus important, ou vendre le bien UK.

Intérêts totaux payés sur 25 ans à 3,648% sur 245 000 € : environ **129 000 €**. À 4,648% (50 pb de marge en plus) : environ **158 000 €**. La différence de 29 000 € est ce que vaut réellement la mise en concurrence de trois banques sur le dossier.

## Pièges courants

Après avoir audité des dizaines de dossiers non-résidents, les mêmes erreurs reviennent :

- 1. Ne pas négocier la marge.** Le premier devis est rarement le meilleur. Pour un dossier solide, trois banques en parallèle donnent typiquement 20–40 pb d'économie.
- 2. Sous-estimer le coût des assurances groupées.** Les assurances vie et habitation vendues par la banque tournent souvent à 70–100 € / mois contre 40–60 € chez un courtier indépendant pour une couverture équivalente. Sur 25 ans, c'est 9 000–18 000 €. Par la loi (DL 222/2009 et réglementation ultérieure), vous pouvez les souscrire indépendamment et la banque doit accepter une couverture équivalente d'un autre assureur.
- 3. Modéliser au taux d'entrée plutôt qu'au taux de stress.** Les emprunteurs qui ont verrouillé 2,8% tout compris en 2022 ont vu leurs mensualités fortement grimper en 2023–2024. Modélisez toujours au taux de stress BdP (actuellement +3 pp).
- 4. Choisir le fixe quand le variable était le bon choix.** Un non-résident avec un plan de détention de 5 ans qui fixe sur 10 ans paie la pénalité de remboursement anticipé de 2% à la sortie — soit souvent 4 000–8 000 € gaspillés.
- 5. Soumettre des documents incomplets.** La première cause unique de retard. Si un document est difficile à obtenir (UK SA302 via HMRC, transcripts américains en file d'attente), signalez-le d'emblée et fournissez des alternatives.
- 6. Oublier le cross-sell.** La marge la plus basse est conditionnée à la domiciliation des utilities en prélèvement, la domiciliation du salaire, une carte de crédit et un produit d'épargne. En tant que non-résident, vous ne les utiliserez peut-être pas tous réellement. Calculez la marge *inconditionnelle* avant d'accepter.
- 7. Tenter de conclure en 30 jours avec un profil en devise étrangère.** Prévoyez 60–90 jours dans le CPCV. Les dossiers précipités perdent les acomptes.
- 8. Ignorer l'âge maximal à l'échéance.** Un candidat de 60 ans demandant 25 ans bute sur le plafond 75/80 et se retrouve forcé sur un prêt plus court et plus cher.

# Mot de la fin

Un prêt hypothécaire portugais en euros est l'un des outils les plus puissants de la boîte à outils de l'acheteur étranger lorsqu'il est utilisé correctement : il adosse la devise de l'actif, libère de la liquidité pour d'autres déploiements, et (en location longue durée) sert de bouclier fiscal. En mai 2026, avec l'Euribor 6M à 2,548% et des marges compétitives se comprimant vers 1,0%, le coût tout compris est bas par tout standard depuis 2021.

Le coût d'une erreur est tout aussi réel : 30–50 pb de marge superflue composés sur 25 ans représentent 25 000–40 000 € que l'emprunteur ne revoit jamais, plus les assurances groupées surfacturées, plus une structure de produit fiscalement sous-optimale. Traitez le processus de crédit comme une négociation de six semaines, pas comme une candidature de six semaines. Mettez trois banques en concurrence. Lisez la marge *inconditionnelle* du cross-sell. Re-cotez tous les 2–3 ans sous le DL 74-A/2017.

Les étapes critiques dans l'ordre :

1. NIF et compte bancaire portugais d'abord.
2. Trois ans de documentation complète en PDF propres.
3. Accord préalable d'au moins une banque, idéalement trois en parallèle via un courtier réglementé.
4. Négocier marge, produits groupés et conditions de remboursement anticipé — tout est flexible.
5. Test de stress au buffer BdP de +3 pp et à un affaiblissement de 20% de la devise nationale avant de signer.
6. Re-coter tous les 2–3 ans pour capter les mouvements de marge du marché.

## Lectures associées

- **Impôts et Coûts d'Achat Immobilier au Portugal** — la référence canonique pour IMT, IMI, AIMI et Imposto do Selo, y compris le statut opérationnel de la Lei 9-A/2026.
- **Erreurs à Éviter avec le Financement Bancaire et les Prêts Hypothécaires** — le compagnon en 30 erreurs de ce guide, avec exemples chiffrés de refus de dossier.
- **Premier Logement au Portugal** — pour les acheteurs devenant résidents fiscaux portugais et qui sortent donc de la tranche LTV non-résident pour entrer dans le cadre BdP 90% / 80%.
- **Guide de l'Acheteur Averse au Risque** — le cadre de mitigation chiffrée qui contextualise les décisions de crédit dans le risque total d'achat.
- **Acheter en Nom Propre vs via une Société** — pour les acheteurs envisageant des structures sociétaires, qui affectent matériellement la disponibilité et le prix du crédit.

## Comment 2nd Haus peut aider

Nous sommes des conseillers côté acheteur. Nous ne touchons de commission d'aucune banque, d'aucun courtier, d'aucun assureur. Sur le volet hypothécaire, notre travail est :

- **Audit de dossier (450 € forfait)** — nous lisons votre projet de dossier comme un analyste de crédit le lira, avant la banque, et signalons les points de friction avant qu'ils ne coûtent en marge.
- **Négociation trois banques (% de l'économie de marge, plafonné)** — nous menons des dossiers en parallèle sur 3–4 banques, briefons les courtiers sous mandat serré, et benchmarkons le résultat.
- **Revue de refinancement (350 € forfait)** — si votre prêt portugais actuel a plus de 24 mois, nous re-cotons sous le DL 74-A/2017 et vous disons si bouger a un sens financier.

Réservez un appel de 30 minutes pour cadrer le bon service pour votre dossier : [2ndhaus.pt/contact](https://2ndhaus.pt/contact).

## Sources

### Primaires

- Banco de Portugal — [Limites de LTV, DSTI et maturité](#)
- Banco de Portugal — [FAQ mesures macroprudentielles](#)
- BPstat — [Euribor par échéance](#)
- Diário da República — [Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março](#)
- Decreto-Lei 74-A/2017 (cadre du crédit hypothécaire, transposant la Directive UE sur le crédit hypothécaire)
- ECO — [Banco de Portugal prépare un frein à la garantie publique des jeunes, 23 avril 2026](#)
- PwC — [IMT nouveaux tableaux pratiques 2026](#)

### Lectures complémentaires

- novobanco — [Crédit habitation pour étrangers non-résidents](#)
- Euribor-rates.eu — [Taux Euribor actuels](#)

---

*Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié contre CANONICAL\_FACTS.md 2026-05-15. Nous actualisons ce guide chaque trimestre ou lorsque le Diário da República publie des changements matériels — le plus imminent étant le decreto-lei autorizado sous la Lei 9-A/2026, attendu avant le 2 septembre 2026.*

## 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.