

---

# Erreurs à Éviter Lors de l'Achat d'un Bien au Portugal

Acheteurs souhaitant éviter les pièges les plus courants

## TL;DR

- Les erreurs évitables de cette liste coûtent aux acheteurs étrangers en moyenne entre 30 000 € et 150 000 € chacune — les plus catastrophiques se concentrent en trois moments (signature du CPCV, virement final et le pari sur l'AL).
- Trois habitudes éliminent environ 80 % des dégâts : engager votre propre avocat avant de signer quoi que ce soit, payer 400 € à 800 € pour une expertise indépendante d'un ingénieur, ne jamais virer d'argent sur la seule base d'un e-mail.
- 2026 a changé l'équation. La Lei n.º 9-A/2026 fixe 7,5 % comme taux unique d'IMT pour toute acquisition résidentielle par un non-résident, quel que soit le prix — il existe cinq exceptions et elles ne sont pas évidentes. Planifiez la structure avant de faire une offre, pas après.

**Chiffre clé 2026 :** Un non-résident qui achète une résidence secondaire à 400 000 € au Portugal paie désormais 30 000 € d'IMT, avant les frais de notaire, de registre, d'avocat et de banque. Un jeune Portugais primo-accédant paie 0 € au même prix. C'est cet écart que ce guide cherche essentiellement à combler — par la structure, la *due diligence* et le refus de signer ce que vous ne comprenez pas.

## Pourquoi nous avons écrit ce guide

Le récit dominant vendu aux acheteurs étrangers à propos du Portugal, c'est « marché facile, système accueillant, démarche douce ». Rien de cela n'est faux. Rien de cela n'est ce qui vous coûte de l'argent.

Ce qui vous coûte de l'argent, c'est l'écart entre la version marketing d'une transaction portugaise et sa version opérationnelle. Les erreurs catastrophiques que nous observons ne sont pas idiotes — elles sont prévisibles. Elles surviennent à trois ou quatre moments précis et presque toujours chez des personnes qui ont engagé les mauvais professionnels (ou aucun), ont signé trop vite et ont fait confiance à des assurances verbales sur des sujets qui n'existent qu'à l'écrit.

Ce guide rassemble les 30 erreurs que 2nd Haus voit le plus souvent, organisées en quatre phases (pré-achat, pendant l'achat, signature, post-achat). Cinq études de cas anonymisées en fin de document montrent ce que chacune coûte typiquement. Lisez-le une fois avant de commencer à chercher, et de nouveau la veille de signer quoi que ce soit.

Une note sur le périmètre : ceci est le guide tronc. Les guides d'erreurs spécialisés (investissement, financement bancaire, légalisation, ce que les agents ne vous diront pas) approfondissent chacun leur sujet. Lorsqu'une erreur pèse davantage pour l'une de ces audiences, nous renvoyons au guide dédié.

# Phase I : Pré-Achat

## 1. Tomber amoureux avant la *due diligence*

L'erreur la plus chère de cette liste est aussi la plus humaine. Vous venez passer un long week-end, un bien vous tape dans l'œil et, en 48 heures, vous avez serré la main sur un chiffre. Les acheteurs étrangers se sentent obligés de « verrouiller quelque chose » avant de rentrer, et les vendeurs orchestrent les visites en conséquence — visites au coucher du soleil, pain tout juste sorti du four, voisins opportunément absents.

**Que faire :** intégrez une règle de refroidissement de 72 heures dans votre propre processus. Ne signez jamais une réservation, ne virez jamais d'acompte « de bonne foi », ne vous engagez jamais verbalement pendant le voyage où vous voyez la maison pour la première fois. Visitez deux fois, idéalement à deux saisons différentes. Engagez votre avocat avant de partir.

## 2. Engager l'avocat recommandé par le vendeur

Le notaire ne représente pas les intérêts de l'acheteur au Portugal. Quand l'agent de l'agence vous dit « notre avocat peut gérer les deux côtés — plus vite et moins cher », il vous recommande l'arrangement juridique le plus dangereux à votre disposition. Un avocat qui a travaillé pour le vendeur, l'agence ou le promoteur pendant des années a toutes les raisons commerciales de maintenir l'affaire sur les rails — il ne signalera pas agressivement une licence défectueuse, une hypothèque non divulguée ou une chaîne de propriété douteuse.

**Que faire :** engagez votre propre *advogado* inscrit à l'Ordem dos Advogados, sans aucune relation commerciale avec l'agent ou le promoteur. Coût typique : 1 %–1,5 % du prix plus TVA, souvent plafonné. (Voir *what-most-real-estate-agents-wont-tell-you* pour les conflits.)

## 3. Sauter l'expertise de l'ingénieur

Les acheteurs étrangers du Royaume-Uni, d'Allemagne ou des États-Unis supposent systématiquement que le Portugal fonctionne comme chez eux — experts en standard, rapports structurels attendus. Ce n'est pas vrai. L'acheteur ne commande presque jamais d'expertise, et le vendeur n'a aucune obligation de signaler spontanément les défauts. Les acheteurs découvrent donc *après* l'acte que la piscine n'a jamais été légalisée, que la chambre du premier étage est une extension non autorisée, que le toit nécessite 25 000 € de travaux, ou qu'il y a des remontées d'humidité derrière la peinture neuve.

**Que faire :** dépensez 400 € à 800 € pour une *vistoria técnica* indépendante réalisée par un *engenheiro civil* qualifié ou un architecte. Ils comparent ce qui est construit à ce qui est autorisé, vérifient structure, électricité et plomberie, et signalent ce qu'il faut intégrer au prix. Le droit civil portugais vous donne un an à compter de la découverte d'un vice caché pour notifier le vendeur et six mois supplémentaires pour tenter une action — beaucoup plus facile avec un rapport d'ingénieur pré-achat au dossier.

#### 4. Acheter sans visiter en hiver

L'Algarve en août est un paradis. L'Algarve en janvier, avec la mauvaise maison, peut être misérable : murs humides, sans isolation, simple vitrage, un radiateur à mazout qui coûte 300 €/mois. Beaucoup de vieilles maisons portugaises ont été construites pour l'été, pas pour l'hiver.

**Que faire :** si vous ne pouvez pas visiter en hiver, demandez les factures d'électricité de janvier à mars de l'année dernière (les kWh vous disent tout sur l'isolation et le chauffage). Demandez aux voisins, pas au vendeur, si la maison prend l'humidité. Vérifiez la présence de double vitrage, d'isolation, d'une pompe à chaleur ou d'un poêle à granulés.

#### 5. Faire confiance aux accords verbaux

« Le propriétaire a promis de laisser les électroménagers de la cuisine. » « L'agent a dit que la pompe de la piscine est neuve. » « On a convenu que le prix inclut l'abri à bateau. » Si ce n'est pas écrit, en portugais, signé par le vendeur et idéalement repris dans le CPCV — cela n'existe pas. Les vendeurs visitent régulièrement les maisons entre le CPCV et l'acte : les luminaires disparaissent, les placards encastrés sont démontés, les 5 000 € de réparations convenus ne sont jamais faits. Sans rien d'écrit, votre seul recours est une action civile lente.

**Que faire :** listez dans le CPCV lui-même chaque équipement, accessoire, meuble inclus, engagement de réparation et délai, avec photos en annexe. Toute promesse postérieure fait l'objet d'un avenant signé.

#### 6. Ne pas obtenir le NIF et le compte bancaire à temps

Quasiment toutes les étapes d'un achat au Portugal exigent un NIF — pour le CPCV, l'IMT, le compte bancaire, le prêt et l'enregistrement de l'acte. Les acheteurs arrivent régulièrement trois semaines avant la signature en pensant pouvoir régler cela sur place, puis découvrent que le rendez-vous aux Finanças est dans six semaines. Les résidents hors UE ont besoin d'un représentant fiscal rien que pour obtenir le NIF ; le guide de légalisation en couvre la mécanique.

**Que faire :** obtenez votre NIF six à douze semaines avant toute signature prévue. Ouvrez le compte bancaire portugais immédiatement après — la plupart des banques acceptent une lettre d'intention signée.

#### 7. Sous-estimer le coût total — et passer à côté du virage des 7,5 % pour non-résidents

Le prix affiché n'est pas ce que vous payez. S'ajoutent l'IMT, l'Imposto do Selo sur l'acte, l'Imposto do Selo sur le prêt, les frais de notaire et de registre, les honoraires d'avocat, les frais de mise en place et d'évaluation du prêt, et (pour les acheteurs hors UE) les coûts de traduction et d'apostille. Total réaliste : 9 %–13 % du prix pour un non-résident sur une revente.

Le changement de 2026 compte. La Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março (l'instrument légal derrière le « Pacote Fiscal da Habitação » étiqueté « Construir Portugal ») fixe 7,5 % comme **taux unique d'IMT** sur toute acquisition par un non-résident d'un bien urbain résidentiel, quel que soit le prix. Le decreto-lei autorisé complémentaire a été promulgué le 12 mai 2026 et doit paraître au *Diário da República* au

plus tard le 2 septembre 2026 — jusqu'à cette publication au DR le taux unique n'est pas encore opérationnel en pratique, c'est donc la date de votre *Escritura* qui détermine si vous payez 7,5 % unique ou l'ancien barème progressif.

Les cinq exceptions qui vous ramènent au barème standard :

1. Vous êtes déjà résident fiscal portugais à la date de l'acquisition.
2. Vous devenez résident fiscal portugais dans les 2 ans (avec droit à remboursement d'IMT).
3. Vous êtes émigré portugais qui acquiert un logement au Portugal.
4. Le bien est loué en *renda moderada* ( $\leq 2\,300$  €/mois) dans les 6 mois, pendant au moins 36 des 60 premiers mois.
5. Vous êtes en service officiel de l'État portugais à l'étranger.

**Que faire :** avant de faire une offre, modélisez par écrit la pile complète des coûts avec votre avocat. Si vous avez la moindre voie vers la résidence ou la location à loyer modéré, les exceptions valent des dizaines de milliers d'euros. Provisionnez une contingence supplémentaire de 5 %–10 % pour les surprises post-achat. (Pour le détail de la fiscalité d'entrée, voir *taxes-and-costs-of-buying-property-in-portugal*.)

## 8. La complaisance face au change

Si vous gagnez en GBP, USD, BRL ou toute autre devise hors euro, chaque euro engagé est un pari sur le taux de change. Entre l'offre et l'acte, il s'écoule typiquement trois à six mois. Un mouvement défavorable de 5 % sur un achat à 500 000 € coûte 25 000 € — plus que tout ce que vous aurez gagné dans la négociation.

**Que faire :** utilisez un contrat à terme (*forward*). Un courtier en devises spécialisé fixe aujourd'hui le taux d'un paiement à effectuer dans les 12 mois, généralement avec 5 %–10 % d'acompte. Vous renoncez à un potentiel de hausse si le marché bouge en votre faveur ; vous éliminez le risque catastrophique de baisse.

## 9. Choisir la mauvaise localisation pour l'usage réel

Un couple britannique se décide pour Lagos parce qu'il y a passé jadis une semaine glorieuse dans la vingtaine. Ils achètent une maison de ville dans le centre ancien. Puis ils découvrent que les commerces ferment à 14h00 en hiver, que l'hôpital le plus proche est à Portimão, que l'escalier est impraticable pour les parents vieillissants, et que la ruée touristique d'août rend l'endroit inutilisable comme refuge paisible. Ils la remettent en vente dix-huit mois plus tard, souvent à perte.

Des objectifs différents appellent des localisations différentes : retraite (hôpital, communauté à l'année, rues plates), location courte durée (zones autorisant l'AL, commerces à pied), base de nomade numérique (fibre, coworking, aéroport international), maison de vacances (faible entretien, sécurisée à vide), patrimoine/famille (écoles, valorisation à long terme).

**Que faire :** notez vos trois principaux usages avant de regarder une seule annonce, par ordre de priorité. Ce qui fait de bonnes vacances dans un lieu fait rarement une bonne résidence.

## 10. Acheter près d'un projet « futur » qui pourrait ne jamais voir le jour

« Le nouveau métro arrive dans trois ans. » « Un hôpital est prévu. » « La marina est approuvée. » Les calendriers de l'urbanisme portugais n'ont qu'un vague air de famille avec les communiqués de presse. Les grandes infrastructures prennent régulièrement cinq à quinze ans de retard, et une part significative est annulée ou radicalement réduite.

**Que faire :** n'achetez qu'en fonction de ce qui existe aujourd'hui. Considérez tout projet futur comme un bonus, pas comme une justification du prix. Vérifiez toute affirmation auprès du *Plano Diretor Municipal* et des actualités municipales récentes, pas dans la brochure de l'agent.

---

## Phase 2 : Pendant l'Achat

### 11. Signer le CPCV sans relecture par un avocat

Le CPCV (*Contrato Promessa de Compra e Venda*) est signé après acceptation de l'offre et avant l'acte, avec un acompte typique de 10 %–30 %. Dès la signature, vous êtes juridiquement engagé : partir sans couverture contractuelle, c'est perdre tout l'acompte ; si le vendeur part, il vous doit le double (*sinal em dobro*).

Des acheteurs qui ont signé au bureau de l'agent sans relecture juridique indépendante ont, sur des biens à 500 000 €, perdu 50 000 € à 150 000 € d'acompte parce que le contrat n'avait pas de condition de prêt, ni de protection de délai, ou contenait une obligation qu'ils n'avaient pas comprise.

**Que faire :** ne signez jamais un CPCV sans que votre avocat indépendant ne le lise et l'amende. L'agent fera pression (« le vendeur a une autre offre »). Tenez bon. La relecture prend 24 à 72 heures et c'est le moment de plus haut levier de toute la transaction.

### 12. Clauses d'acompte faibles

Le droit portugais offre à l'acheteur une protection forte par défaut : *sinal em dobro* si le vendeur fait défaut. Mais cela ne fonctionne que si le CPCV est correctement rédigé, et beaucoup de contrats présentés aux acheteurs étrangers sont des modèles bâclés qui affaiblissent ou excluent ces régimes supplétifs.

Un bon CPCV stipule expressément que l'acompte est versé à titre de *sinal e princípio de pagamento*, définit ce qui constitue un défaut pour chaque partie, inclut le *sinal em dobro*, et fixe une échéance avant laquelle le vendeur doit purger toute hypothèque sur le bien avant l'acte.

**Que faire :** insistez pour que votre avocat rédige ou modifie substantiellement le CPCV. Il n'existe pas de CPCV « standard » — le modèle que l'agent présente a été écrit pour protéger la commission de l'agent, pas vos 500 000 €.

### 13. Absence de condition de financement (*Cláusula Suspensiva*)

Si vous achetez avec un prêt, la clause la plus importante du CPCV est une condition suspensive liée à l'accord de prêt. Sans elle, vous devez l'acompte si votre banque finit par refuser de prêter — même

si le refus tient à des raisons hors de votre contrôle, comme une évaluation de la banque inférieure au prix convenu.

Une clause de financement correcte suspend les effets du CPCV jusqu'à ce que la banque émette une offre de prêt ferme d'au moins X € à la date Y. Si ce n'est pas le cas, le contrat est sans effet et l'acompte restitué. Fixez l'échéance de manière réaliste (45–75 jours à compter du CPCV) et déposez la demande tôt pour avoir des alternatives si la première banque refuse. (Voir *mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages* pour le détail de la négociation.)

#### 14. Sauter la vérification du permis

Le Portugal regorge de biens partiellement autorisés : une villa T4 enregistrée comme T3, un garage converti qui n'a jamais obtenu de permis, une piscine ajoutée en 2008 sans papier, une terrasse construite quand la mairie regardait ailleurs. La *Licença de Habitação* n'est plus obligatoire à la signature depuis la réforme Simplex de 2024, mais elle reste juridiquement requise pour que le bien soit habitable, finançable, assurable, louable et revendable dans des conditions normales.

La légalisation coûte 5 000 € à 40 000 € et plus, et prend un an ou davantage. Si la légalisation est impossible (par exemple terrain en RAN/REN — voir #20), la structure peut devoir être démolie. L'analyse approfondie de la légalisation se trouve dans *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation* ; la règle ici est : ne laissez jamais une divergence d'urbanisme non résolue survivre jusqu'à l'acte.

**Que faire** : insistez pour que votre avocat vérifie la *Licença de Habitação* et la croise avec la *Caderneta Predial* et l'emprise bâtie réelle. Les divergences sont résolues avant l'acte, aux frais du vendeur lorsque c'est possible.

#### 15. Sauter la lecture des procès-verbaux de copropriété

Pour les appartements et résidences fermées, la copropriété cache des mines : travaux en cours financés par une *derrama* spéciale de 2 000 € à 20 000 € par lot, litiges en cours entre copropriétaires, infiltrations par la toiture commune non encore réparées, ascenseurs à remplacer. Rien de cela n'apparaît dans la *Caderneta*. Tout cela apparaît dans les *actas* (procès-verbaux).

**Que faire** : demandez les trois dernières années de procès-verbaux du syndic et le relevé actuel des quotes-parts. Faites-les lire par votre avocat. En droit portugais, le nouveau propriétaire hérite de toutes les dettes que le vendeur avait envers la copropriété pour l'année en cours et la précédente.

#### 16. Ne pas vérifier l'autorisation AL à la mairie

Si votre plan d'affaires repose sur des revenus de location courte durée (Alojamento Local), vous devez vérifier que l'agrément AL est autorisé à cette adresse précise avant de signer le CPCV. La réforme de 2024 (DL n.º 76/2024, en vigueur depuis le 1er novembre 2024) a abrogé les restrictions de *Mais Habitação*, supprimé la CEAL et le renouvellement quinquennal, et rendu les enregistrements AL permanents — mais elle a renvoyé la régulation de contention et des zones de croissance aux communes, qui peuvent toujours bloquer de nouveaux enregistrements paroisse par paroisse.

Lisbonne, Porto, Vila Nova de Gaia et une liste croissante de communes exploitent des zones de contention. Des chiffres spécifiques pour Lisbonne ont circulé dans la presse, à propos d'annulations massives début 2026 et d'un plafond de 10 % par paroisse ; à la date de rédaction, nous ne les avons pas vus confirmés dans une publication primaire de la *Câmara de Lisboa* — traitez ces chiffres comme illustratifs jusqu'à les vérifier directement auprès de la *câmara* pour la paroisse précise où vous achetez. Le règlement européen sur la location courte durée (Rég. UE 2024/1028) s'applique à partir du 20 mai 2026 et oblige les plateformes à retirer les hôtes sans numéro d'enregistrement valide.

**Que faire :** vérifiez le statut AL actuel de la *freguesia* directement auprès de la *câmara* — ne vous fiez jamais à l'assurance de l'agent. Si le bien dispose déjà d'une licence AL, demandez par écrit si elle se transmet au nouveau propriétaire à cette adresse. Si la transmission éteint la licence, le bien n'a pas de valeur AL et le prix doit le refléter.

## 17. Faire confiance à la comparaison de prix de l'agent

La fiche « biens comparables » de l'agent est un document de marketing. Elle sélectionne les comparables favorables, ignore les défavorables, et utilise souvent les prix demandés plutôt que les prix réalisés. Dans un marché qui s'est refroidi sur certains segments tout en restant chaud sur d'autres, cela compte : un comparable basé sur le prix demandé peut se situer 10 %–15 % au-dessus du prix réellement transacté.

**Que faire :** payez 200 € à 400 € pour une *avaliação* indépendante d'un *perito avaliador* enregistré. Recoupez avec l'historique des prix d'Idealista et les données récentes de l'INE à l'échelle locale. Demandez tôt l'évaluation de votre banque prêteuse — les banques ont accès à la base de transactions la plus fiable du pays.

## 18. Négocier seulement le prix, pas les conditions

Les acheteurs se fixent sur le chiffre de couverture. Les négociateurs aguerris jouent sur trois ou quatre autres dimensions où le vendeur a peut-être plus de flexibilité : date de signature, inclusions (meubles, électroménager, art), réparations que le vendeur s'engage à réaliser avant l'acte, et la prise en charge par le vendeur du coût d'éventuelles légalisations en cours.

**Que faire :** entrez en négociation avec une liste écrite de ce que vous voulez sur chaque dimension. Faites des échanges entre elles. Une baisse de 15 000 € sur le prix vaut moins, pour vous, que 15 000 € de réparations pré-acte faites aux frais du vendeur — parce que sinon vous paieriez 23 % de TVA et géreriez vous-même le chantier.

## 19. Sous-estimer le risque du double contrat

La pratique du « prix scindé » ou « double contrat » persiste sur certains segments : le vendeur vous demande de déclarer un prix plus bas à l'acte (pour réduire l'IMT et la fiscalité sur les Mais-Valias) et de payer la différence en espèces ou sur un compte séparé. C'est illégal. Cela expose les deux parties à des poursuites pénales pour fraude fiscale, annule vos assurances et protections juridiques sur la partie non déclarée, et complique tout calcul futur de plus-value — vous paieriez l'impôt sur la plus-

value à partir du *prix déclaré*, le plus bas. L'AT croise désormais activement les flux bancaires avec les valeurs déclarées dans les actes.

**Que faire :** refusez poliment mais fermement. Un vendeur qui propose un paiement parallèle coupe probablement d'autres coins que vous n'avez pas encore découverts. Partez.

## 20. Ne pas vérifier le statut RAN/REN du terrain

Si le bien comprend du terrain — en particulier rustique ou une quinta — sa classification d'urbanisme domine tout ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire. La RAN (*Reserva Agrícola Nacional*) protège les sols agricoles à forte valeur. La REN (*Reserva Ecológica Nacional*) protège les zones écologiquement sensibles : dunes, cours d'eau, zones inondables, falaises, lagunes. Toutes deux entraînent de sévères restrictions de construction ; les constructions neuves sont majoritairement interdites et les structures existantes peuvent ne pas être extensibles. La réforme du sol rural de 2025–2026 a créé quelques nouvelles voies limitées dans certaines classifications rurales, mais les sols de classe A1 de la RAN restent de fait inaccessibles et les bandes côtières de protection de la REN restent intouchables.

**Que faire :** demandez à la mairie une *planta de localização* montrant la classification du bien au PDM avec les couches RAN et REN. Si vous comptez construire, agrandir ou convertir, obtenez la position de la mairie par écrit avant le CPCV — un « ça devrait passer » verbal ne vaut rien.

---

# Phase 3 : Signature

## 21. Virer les fonds sur le mauvais compte

La fraude au virement immobilier est réelle, en croissance et dévastatrice. Le schéma : à la dernière minute, l'acheteur reçoit un e-mail — apparemment de son avocat ou de son notaire — avec des coordonnées de virement révisées, un nouvel IBAN, parfois de nouveaux détails SWIFT. L'e-mail est un faux, le compte appartient à un réseau de fraude, et dès que le virement est crédité il est éclaté en transferts plus petits sur plusieurs juridictions. La récupération est quasi impossible.

**Que faire :** n'acceptez jamais des coordonnées de virement par e-mail seul. Vérifiez par appel vocal vers un numéro issu d'une source fiable antérieure (pas un numéro figurant dans l'e-mail). Confirmez IBAN, SWIFT/BIC, nom et adresse du bénéficiaire, caractère par caractère. Envoyez d'abord un virement test de 100 € et confirmez la réception avant le solde.

## 22. Signer l'*Escritura* sans traducteur

L'*Escritura* (acte définitif) est lue à voix haute par le notaire en portugais avant signature. Si vous ne parlez pas portugais couramment — et « je sais commander un café » n'est pas couramment — le droit portugais exige soit la présence d'un traducteur assermenté, soit que l'acheteur non lusophone signe une déclaration expresse selon laquelle il a compris l'acte. Sauter cela est un raccourci courant qui revient hanter les acheteurs qui découvrent plus tard une clause qu'ils n'avaient pas comprise.

**Que faire :** réservez un traducteur agréé (150–350 €) ou donnez à votre avocat une procuration écrite pour signer en votre nom — il parle la langue et a envers vous une obligation fiduciaire que le notaire n'a pas.

### 23. Oublier le représentant fiscal

Les acheteurs hors UE doivent avoir un représentant fiscal au Portugal, à la fois pour obtenir le NIF et pour rester en conformité après l'achat. Le représentant reçoit toute la correspondance fiscale en votre nom — avis d'IMI, liquidations d'AIMI, notifications de Mais-Valias, courriers de contrôle. Si vous le perdez sans le remplacer, les Finanças peuvent vous infliger des amendes, geler votre compte bancaire, déclarer votre NIF inactif et (point critique) vous manquerez des échéances parce que l'AT ne peut pas vous joindre. Coût typique : 100–300 €/an. (Détail dans *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation*.)

### 24. Le piège de l'assurance-vie du prêt

Quand vous contractez un prêt portugais, la banque propose (et parfois impose) une assurance-vie liée dans le cadre du paquet de bonifications. L'assurance-vie liée à la banque coûte typiquement 1,5 à 3 fois la même couverture chez un assureur indépendant. Exemples réels : 500 €/an avec la banque contre 100 €/an sur le marché ouvert. Les banques au Portugal ne peuvent légalement pas pénaliser les clients par des conditions de prêt dégradées s'ils choisissent une assurance-vie externe, à condition que la police externe respecte les exigences de couverture.

**Que faire :** obtenez au moins deux devis auprès de *corretores de seguros* indépendants avant de signer le prêt, et faites de l'assurance-vie externe une condition de l'offre. Sur 25 ans, l'économie tourne régulièrement autour de 5 000 € à 15 000 €.

### 25. Ne pas faire enregistrer le changement de propriété immédiatement

L'*Escritura* fait de vous le propriétaire sur le plan contractuel, mais la propriété ne devient opposable aux tiers qu'une fois enregistrée à la *Conservatória do Registo Predial*. Jusqu'à l'enregistrement, en théorie, un vendeur frauduleux — ou simplement étourdi — pourrait tenter de grever de nouveau le bien.

Le notaire déclenche normalement l'enregistrement de façon automatique dans le cadre moderne du *balcão único*, mais cela n'est pas toujours automatique ni immédiat.

**Que faire :** confirmez avec votre avocat le lendemain de l'acte que l'enregistrement a été déposé, et vérifiez la *Certidão Permanente* dans les deux semaines pour confirmer que votre nom y apparaît comme propriétaire.

## Phase 4 : Post-Achat

### 26. Manquer la demande d'exonération d'IMT

Certaines exonérations et réductions d'IMT ne sont pas automatiques — elles dépendent d'une déclaration déposée dans des délais stricts autour de l'acte. Les plus courantes : l'IMT Jovem pour les primo-accédants de moins de 35 ans (exonération totale jusqu'à **330 539 €**, exonération partielle entre **330 539 € et 660 982 €** avec uniquement l'excédent taxé au taux marginal de 8 %, en 2026), et l'exonération HPP sur les premiers **106 346 €** de valeur pour les acheteurs en résidence propre et permanente.

Les acheteurs qui paient l'IMT plein à l'acte parce que l'exonération n'a pas été demandée à l'avance peuvent parfois la récupérer plus tard, mais la procédure est bureaucratique, lente et pas toujours fructueuse. Nous avons vu des acheteurs laisser 5 000 € à 20 000 € sur la table parce que l'avocat n'avait pas déposé à temps, ou parce que l'acheteur a changé d'avis sur la résidence après l'acte et n'a jamais rempli les conditions.

**Que faire** : confirmez avec votre avocat par écrit, avant l'acte, exactement quel régime d'IMT s'applique et quelles conditions vous devez tenir (typiquement : enregistrer le bien comme domicile fiscal dans les six mois et y résider en continu pendant six ans).

### 27. Manquer la première échéance d'IMI

L'IMI (*Imposto Municipal sobre Imóveis*) est la taxe foncière annuelle, prélevée par la commune. Elle se paie en une, deux ou trois échéances selon le montant dû, historiquement en mai, août et novembre. L'avis est envoyé à l'adresse enregistrée auprès des Finanças — qui, si vous êtes non-résident, est celle de votre représentant fiscal.

**Que faire** : confirmez votre adresse et vos notifications électroniques aux Finanças dans les 30 jours suivant l'acte. Posez un rappel dans le calendrier pour fin avril chaque année. Mettez en place un *débito directo* via le Portal das Finanças.

### 28. Ne pas mettre en place le prélèvement automatique des charges

Eau, électricité, internet et charges de copropriété au Portugal se paient couramment par *débito directo*. Les acheteurs qui essaient de payer manuellement depuis l'étranger — ou qui ne mettent jamais à jour le titulaire du compte après l'acte — accumulent des factures impayées, perdent le service et, dans les cas extrêmes, font face à un recouvrement contentieux.

**Que faire** : changez le titulaire sur chaque utility dans les 30 jours suivant l'acte. Configurez le prélèvement automatique sur chacune. Pour les propriétaires absents, nommez un contact d'urgence (généralement votre représentant fiscal ou votre gestionnaire de bien) pour les courriers papier.

### 29. Ignorer l'AIMI dès que le VPT total dépasse 600 000 €

L'AIMI (*Adicional ao IMI*) est l'impôt portugais sur la fortune immobilière. Il s'applique lorsque le VPT cumulé (valeur taxable, pas valeur de marché) de tous les biens urbains résidentiels que vous détenez au Portugal dépasse **600 000 € par contribuable** ou **1 200 000 € pour les couples**

**imposés conjointement.** Taux : 0,7 % sur la tranche jusqu'à 1 M€ au-dessus du seuil, 1,0 % de 1 M€ à 2 M€ au-dessus, 1,5 % au-delà. Les sociétés paient 0,4 % sans seuil ; les biens détenus en offshore paient 7,5 %.

Les acheteurs qui acquièrent un deuxième ou troisième bien au Portugal franchissent régulièrement le seuil sans s'en rendre compte, et découvrent l'AIMI à l'arrivée de l'avis fin août. Pour les couples, opter pour l'imposition conjointe double le seuil et est généralement avantageux — mais il faut l'opter expressément.

**Que faire :** suivez votre VPT cumulé à chaque acquisition. Si vous approchez les 600 000 € et que vous êtes marié, optez pour l'imposition conjointe AIMI via le Portal das Finanças. Si vous approchez les 1 200 000 €, planifiez les structures de détention avec un conseil fiscal avant d'ajouter le bien suivant.

### 30. Ne pas déclarer les revenus locatifs (en particulier AL)

Beaucoup de propriétaires étrangers supposent que les revenus locatifs perçus via Airbnb ou Booking.com sont invisibles pour l'administration fiscale portugaise. Ils ne le sont pas. Depuis 2024, les grandes plateformes déclarent les versements à l'AT au titre des obligations DAC7 de l'UE — chaque réservation, chaque versement, en temps réel — et l'AT les croise avec les revenus déclarés par les propriétaires.

Les revenus locatifs non déclarés découverts via DAC7 déclenchent des rappels d'impôt, des pénalités (50 %–200 % de l'impôt non payé), des intérêts et, dans les cas graves, un signalement pénal. Les amendes spécifiques à l'AL atteignent 40 000 €. Notez aussi que depuis la réforme de 2023, les **Mais-Valias des non-résidents** sur les biens portugais sont imposées sur 50 % de la plus-value nette aux taux progressifs de l'IRS (le revenu mondial ne servant qu'à la détermination du taux) — l'ancien « taux forfaitaire de 28 % sur la totalité du gain » est mort, et avec lui l'idée qu'être non-résident vous garde sous le radar de l'AT.

**Que faire :** déclarez chaque euro de revenus locatifs dans votre IRS (Annexe B pour AL/catégorie B, Annexe F pour la location traditionnelle longue durée, plus l'IVA éventuelle si vous franchissez le seuil). Engagez un comptable portugais qui traite spécifiquement l'AL — le régime a ses propres coefficients et déductions. À noter l'incitatif 2026 : les contrats de longue durée à loyer modéré ( $\leq 2\,300$  €/mois, durée  $\geq 3$  ans) bénéficient d'un taux autonome de 10 % d'IRS sur les revenus locatifs jusqu'en 2029.

---

## Stratégies Transversales

**Utilisez des professionnels indépendants.** Votre avocat, votre ingénieur, votre courtier en prêts, votre conseil fiscal et votre courtier en devises doivent chacun n'avoir aucune relation commerciale avec le vendeur, l'agent, le promoteur — ni entre eux. L'indépendance coûte un peu plus à l'entrée et économise des ordres de grandeur en erreurs.

**Mettez tout par écrit, en portugais, dans le contrat.** Si ce n'est pas dans le CPCV ou un avenant signé par les deux parties, cela n'existe pas.

**Dormez sur les grandes décisions.** Aucun vrai vendeur ni aucun agent honnête ne refuse 48 à 72 heures pour réfléchir à un engagement majeur. La pression à décider aujourd'hui est en soi le signal.

**Appliquez le test du « partir ».** Avant tout engagement majeur, demandez-vous : partirais-je si le vendeur refusait des conditions justes sur ce point ? Si la réponse est non, vous avez déjà perdu la négociation.

**Demandez des références à chaque professionnel.** Demandez à votre avocat deux ou trois références récentes — des acheteurs comme vous ayant signé dans l'année. Appelez-les. Les 15 minutes de gêne sont la meilleure assurance que vous achèterez jamais.

---

## Cinq Études de Cas (Anonymisées)

**Cas A — Le rêve algarvien qui ne fut pas.** Couple britannique, tous deux 62 ans, est tombé amoureux d'une villa T3 « entièrement rénovée » dans le centre de l'Algarve en août 2024. Ils ont utilisé l'avocat recommandé par l'agent, signé le CPCV trois jours après la visite avec un acompte de 20 %, et sauté l'expertise de l'ingénieur. Après l'acte, ils ont découvert : une piscine non autorisée, une extension du premier étage non autorisée d'environ 40 m<sup>2</sup>, pas de *Licença de Habitação* au dossier, et des remontées d'humidité sur tout le rez-de-chaussée. Remédiation totale : 68 000 € plus 14 mois de purgatoire de légalisation. Évitable avec 600 € d'expertise et une pause d'une semaine pour utiliser un avocat indépendant.

**Cas B — L'acompte évaporé.** Acheteur basé aux États-Unis a viré 70 000 € (15 % du prix) comme acompte de CPCV sur un appartement à Lisbonne. Le CPCV n'avait pas de clause suspensive de prêt ; la banque de l'acheteur a ensuite évalué l'appartement à 420 000 € contre les 490 000 € convenus et a refusé de prêter le montant demandé. L'acheteur n'a pas pu conclure ; le vendeur a conservé l'acompte. La clause qui aurait restitué l'intégralité des 70 000 € aurait fait un paragraphe.

**Cas C — La licence AL qui n'allait jamais être transférée.** Acheteuse française a acquis un appartement de l'Alfama à Lisbonne en 2025 spécifiquement pour les revenus AL existants (~32 000 €/an nets). L'agent lui avait assuré que la licence « se transmet automatiquement ». Elle ne s'est pas transmise — Alfama est en zone de contention, et la continuité de la licence dépendait de conditions que la nouvelle propriétaire ne remplissait pas. La demande a été refusée. Les revenus se sont évaporés ; les mensualités de prêt non. Le bien a été revendu 18 mois plus tard avec une perte de 9 %. Évitable avec une question écrite à la *freguesia* avant le CPCV.

**Cas D — La quasi-fraude au virement.** Couple brésilien finalisant une villa à Cascais a reçu un e-mail poli et bien rédigé, à l'adresse de son avocat, deux jours avant l'acte, avec des coordonnées de virement révisées pour le solde final de 680 000 €. L'IBAN était différent. L'acheteur a, par hasard, appelé l'avocat pour une question sans rapport, a mentionné « le nouveau compte », et l'avocat a immédiatement donné l'alerte. Le compte e-mail avait été compromis. Le virement a été retenu. Trois autres acheteurs de la même région le même mois n'ont pas eu cette chance.

**Cas E — Le double contrat devenu cauchemar fiscal.** Acheteur d'Europe du Nord a accepté en 2018 un « prix scindé » sur une villa algarvienne à 1,2 M€ : 900 000 € déclarés, 300 000 € payés en

espèces. En 2024, il a revendu pour 1,5 M€. Sa plus-value déclarée a été 1,5 M€ moins 900 000 € (la valeur de l'acte), pas moins 1,2 M€, soit environ 84 000 € d'impôt supplémentaire sur les Mais-Valias — bien plus que l'IMT initial qu'il avait « économisé ». À cela s'ajoute l'exposition à une enquête fiscale pour fraude qui a mis 14 mois à se clore.

---

## Récupération : et si vous avez déjà commis une erreur ?

**Vices cachés.** En vertu des articles 913 à 922 du Code civil, vous avez un an à compter de la découverte d'un vice caché pour notifier le vendeur par écrit (courrier recommandé avec accusé de réception) et six mois supplémentaires pour intenter une action civile. Les remèdes vont de la réparation à la réduction de prix, voire à la résolution dans les cas graves. Photographiez et documentez tout dès la découverte ; commandez immédiatement un rapport d'ingénieur pour établir que le défaut existait avant la vente.

**Manquements contractuels.** Si le vendeur a manqué à une obligation du CPCV, le droit au *signal em dobro* vous ouvre une voie pour récupérer le double de l'acompte — mais seulement si le CPCV est correctement rédigé. Engagez vite un avocat contentieux ; ces actions sont soumises à délais.

**Regret de la mauvaise maison.** Aucun remède juridique. L'atténuation est opérationnelle : mettez en vente tôt dans la saison d'achat (mars-mai), prix réaliste face aux transactions réelles, envisagez une location longue durée le temps de décider, et traitez le coût irrécupérable comme perdu pour la prochaine décision.

**Fraude et perte par virement.** Notifiez votre banque dans l'heure, demandez le rappel et déposez une *queixa-crime* à la GNR ou à la PSP. Si le compte destinataire est chez Wise ou Revolut, utilisez immédiatement leurs portails de gel pour fraude. Les taux de récupération sont faibles mais non nuls, et le temps est l'élément clé.

**Erreurs fiscales.** Les demandes d'exonération d'IMT manquées peuvent parfois être déposées rétroactivement dans une fenêtre donnée. Un IMI en retard peut être payé avec intérêts et majoration, sans exposition pénale. Les revenus locatifs non déclarés doivent être régularisés volontairement avant que l'AT ne les découvre via DAC7 — la régularisation volontaire réduit substantiellement les pénalités.

**Quand abandonner les coûts irrécupérables.** Si le coût pour sauver un bien dépasse celui d'une vente à perte et d'un nouveau départ, vendez. Les acheteurs jettent souvent de l'argent par les fenêtres sur des légalisations qui ne finissent pas, des travaux qui dépassent la valeur améliorée du bien, ou des activités locatives structurellement illégales à l'adresse.

---

## Conclusion

Si vous ne retenez que trois choses de ce guide : (1) engagez un avocat indépendant avant de signer quoi que ce soit, (2) faites inspecter le bien par un ingénieur avant de vous engager, et (3) ne virez

jamais d'argent sur la seule foi d'un e-mail. Ces trois habitudes éliminent la majorité des issues catastrophiques.

Le reste, c'est surtout de la patience. Le marché 2026 récompense encore les acheteurs qui refusent d'être pressés, qui modélisent la pile complète des coûts avant l'offre, qui traitent les assurances verbales comme sans valeur, et qui s'éloignent d'un dossier au premier signe que l'un de ces principes s'érode. Les vendeurs honnêtes et les agents compétents ne perdent pas ces acheteurs — ils les respectent.

Les décisions que vous prenez ce mois-ci sont celles avec lesquelles la prochaine décennie devra vivre. Prenez le temps.

---

## Lectures Connexes

- **mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation** — l'analyse approfondie de la *Licença de Habitação*, des RAN/REN, de la liste de contrôle documentaire et du processus de légalisation quand quelque chose cloche.
  - **mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages** — comment négocier le spread, structurer la *Cláusula Suspensiva* et éviter le piège de l'assurance-vie.
  - **what-most-real-estate-agents-wont-tell-you** — les conflits d'intérêts structurels et comment vérifier la licence AML et l'historique d'un agent.
  - **risk-averse-buyer-guide** — le cadre d'atténuations chiffrées pour les acheteurs qui veulent borner le risque avant de s'engager.
  - **first-home-in-portugal** — le pendant côté acheteur pour les primo-accédants étrangers, avec le détail complet du paquet fiscal 2026.
- 

## Comment 2nd Haus peut vous aider

2nd Haus est un cabinet de conseil côté acheteur en Algarve. Nous ne listons pas de biens, nous ne représentons pas les vendeurs, et nous ne prenons pas de commissions de la part d'avocats, de banques ou de promoteurs. Deux services correspondent directement à ce guide :

- **Audit côté acheteur (à partir de 1 200 €)** — nous examinons un bien de votre *shortlist*, effectuons les vérifications *Caderneta/Certidão Permanente/Licença de Habitação/AL/copropriété*, modélisons la pile complète des coûts y compris l'exposition à l'IMT 2026, et vous disons si le dossier est bien ce que l'agent prétend. Le livrable est une note écrite à présenter à votre avocat avant la signature du CPCV.
- **Représentation complète de l'acheteur** — de la recherche à la remise des clés, à honoraires, sans partage de commission avec le côté vendeur. Pour les acheteurs dans la fourchette 400 k€–2 M€ qui veulent une partie dont l'unique obligation fiduciaire est envers eux.

Réservez une consultation de 30 minutes sur [2ndhaus.pt](https://2ndhaus.pt). La conversation est gratuite ; le second avis vaut généralement plus que l'appel.

---

## Sources

### Primaires

- [Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março](#) — Diário da República
- [DL n.º 76/2024, de 23 de outubro](#) — DR (PDF) (cadre AL)
- [Règlement UE 2024/1028](#) — EUR-Lex (partage de données sur la location courte durée, 20 mai 2026)
- [Portal das Finanças](#) — IMT Jovem
- [Banco de Portugal](#) — limites de LTV, DSTI et de maturité
- [Code civil art. 913–922 \(vices cachés\) ; art. 410–442 \(CPCV et \*sinal\*\)](#)

### Lectures complémentaires

- [PwC](#) — IMT novas tabelas práticas 2026
- [Doutor Finanças](#) — IMT 2026
- [Idealista](#) — IMT 7,5% para não residentes
- [Câmara Municipal de Lisboa](#) — zones de contention AL (à vérifier auprès de la *câmara* pour la *freguesia* précise où vous achetez)

---

*Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié par rapport à CANONICAL\_FACTS.md 2026-05-15. Le paquet fiscal 2026 est opérationnellement fluide — le volet decreto-lei d'application de la Lei 9-A/2026 doit paraître au Diário da República au plus tard le 2 septembre 2026. Nous rafraîchissons ce guide trimestriellement et après tout changement législatif matériel.*

## 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.