
Quand Vous Vendrez Un Jour : Ce que Votre Vous-Acheteur Aurait Dû Savoir

Acheteurs planifiant leur liquidité de sortie à long terme

TL;DR

- Tout acheteur est, tôt ou tard, un vendeur. Le coût de sortir d'un bien portugais — commission, Mais-Valias, régularisation documentaire, temps de mise en marché — consomme typiquement 10 à 15 % du prix brut de vente.
- Les choix qui déterminent votre encaissement net futur se prennent côté achat : ce que vous achetez, comment vous le documentez, à travers quelle structure vous le détenez, et si vous l'avez un jour constitué en HPP.
- Lisez ceci maintenant en tant qu'acheteur, et votre vous d'aujourd'hui fait le gros du travail pour votre vous de demain. Lisez ceci en tant que vendeur actuel et vous lisez une autopsie.

Indicateur-clé 2026 : le coût total aller-retour d'une transaction sur un bien algarvien de 600 000 € — 6,15 % de commission + ~1 % de frais d'acquisition payés par vous à l'achat + IRS sur la plus-value à 50 % d'inclusion — se situe entre 60 000 € et 100 000 €. Ce chiffre se décide côté achat, pas côté vente.

Pourquoi une marque côté acheteur publie un guide de vente

Si vous lisez ceci en tant que vendeur actuel, ce guide arrive trop tard. Si vous le lisez en tant qu'acheteur qui réfléchit à sa liquidité de sortie, il est essentiel — tout acheteur est, tôt ou tard, un vendeur.

2nd Haus conseille les acheteurs. Nous ne prenons pas de mandats et nous ne courtisons pas les vendeurs. Mais les appels que nous recevons le plus souvent ne viennent pas de prospects à la recherche de villas — ils viennent de personnes qui ont trois, cinq ou dix ans de détention, qui ont décidé de vendre, et qui découvrent maintenant que leurs décisions de 2019 leur coûtent silencieusement des dizaines de milliers d'euros à la sortie.

Le schéma est constant. Des factures de travaux que personne n'a conservées. Une licence d'Alojamento Local enregistrée au nom d'un cousin résident à Lisbonne plutôt qu'au nom de l'acheteur. Un prix d'achat sous-déclaré à l'acte pour « économiser l'IMT » (devenu une plus-value gonflée). Une société de détention à Gibraltar qui avait du sens en 2017 et constitue en 2026 un piège fiscal effectif à 35 %. Un bien acheté comme « résidence secondaire » qui, avec une seule année d'inscription comme HPP, aurait débloqué le remploi à la vente.

Chaque entrée ci-dessous a été une décision côté achat avant de devenir un problème côté vente. C'est le cadre : 30 points auxquels réfléchir *maintenant*, pendant que vous achetez, pour que le jour de la sortie soit indolore.

Anticipation pré-achat : les documents qu'il vous faudra à la sortie

1. Ancrez votre prix futur sur des comparables, pas sur votre prix d'achat

L'erreur la plus coûteuse que nous voyons à la vente est l'ancrage au coût irrécupérable : « je ne vendrai pas en dessous de ce que j'ai payé plus ma cuisine à 40 000 € ». Le marché est indifférent à ce que vous avez payé et à ce que vous avez dépensé en travaux au-delà de ce qui a véritablement valorisé l'actif.

La défense se construit côté achat. Avant de signer quoi que ce soit, sortez les comparables *vendus* — pas les prix demandés — pour votre micro-zone (même rue, même immeuble, même rayon de 500 m) sur les 36 derniers mois. Si vous achetez 10 % au-dessus de cette bande, vous démarrez votre future vente 10 % en retard sur le marché. Les 3-4 premières semaines de toute future annonce génèrent environ deux tiers des contacts qualifiés ; un lancement surévalué perd ces semaines à jamais.

2. Planifiez dès maintenant le Certificado Energético

Il est illégal d'annoncer la vente d'un bien portugais sans Certificado Energético valable. Les biens de classe F et G sont désormais entièrement filtrés par les bassins d'acheteurs nord-européens. Si vous achetez aujourd'hui un appartement de classe F, intégrez 3 000 € à 8 000 € de travaux énergétiques pré-vente à votre future sortie, ou budgétez la décote.

L'action côté acheteur : demandez le certificat énergétique actuel à l'achat, lisez les interventions recommandées par le certificateur et décidez si vous achetez un D que vous garderez en D, ou un F que vous devrez rénover avant de sortir.

3. Gardez le dossier documentaire vivant dès le premier jour

Le conveyancing portugais tourne sur papier. À votre future vente, l'avocat de l'acquéreur exigera :

- **Caderneta Predial Urbana** (Finanças, valable 12 mois)
- **Certidão Permanente do Registo Predial** (Conservatória, valable 6 mois)
- **Licença de Utilização** (Câmara Municipal — dispensée pour les bâtiments antérieurs au 7 août 1951)
- **Ficha Técnica da Habitação** (obligatoire pour les licences postérieures à mars 2004)
- **Certificado Energético** (ADENE, valable 10 ans)
- **Plantas** approuvées par la Câmara
- **Declaração de não dívida do condomínio** (appartements)

Si l'un de ces documents manque à l'achat — et il en manque souvent sur les biens hérités, les villas des années 1970, les conversions rurales — régularisez à ce moment-là, pas à la sortie. Un acheteur qui arrive avec un dossier propre conclut 30 à 60 jours plus vite ; un vendeur qui doit pourchasser une Licença de Utilização auprès d'une Câmara lente perd ses acheteurs motivés.

4. Achetez à rénover, vendez rénové — et gardez chaque facture

Les dépenses d'amélioration documentées (avec facture TVA complète, datant de moins de 12 ans avant la vente) sont déductibles des plus-values futures. Une cuisine à 60 000 € non documentée vaut zéro à la sortie. La même rénovation, avec factures en règle, peut compresser votre plus-value imposable de 30 000 € — soit 12 000 € à 15 000 € d'économie d'IRS dans les tranches marginales hautes.

Ouvrez un dossier dédié (papier et numérique) le jour de l'acte. Chaque facture d'artisan, chaque ticket de matériaux, chaque honoraire d'architecte y va. C'est l'habitude administrative au plus fort ROI qu'un propriétaire de bien portugais puisse avoir.

5. La photographie compose, mais seulement avec la lumière

Si vous achetez un appartement exposé au nord avec un balcon donnant sur un mur carrelé, aucun photographe ne sauvera l'annonce en 2032. La lumière, la hauteur sous plafond et l'angle photographiable de la cuisine sont des décisions côté achat. Visitez chaque bien à la *pire* heure de la journée pour son orientation. La photographie architecturale professionnelle à la vente coûte 250 € à 1 200 € et augmente le volume de contacts de 50 à 70 % — mais elle relève un bien *photographiable*.

6. Le problème de « l'agent beau-frère » commence à l'achat

Quand vous viendrez à vendre, vous aurez besoin d'un agent à portée internationale — Engel & Völkers, Sotheby's, Knight Frank, Savills, ou un indépendant solide opérant en anglais. Les acheteurs internationaux génèrent 27,6 % de toutes les transactions portugaises en 2025 (INE) et une part bien plus grande des transactions premium en Algarve et à Lisbonne.

L'anticipation côté achat : notez quelles agences transigent activement dans votre micro-zone *maintenant*, qui place des biens à la bande de prix à laquelle vous vendrez, et qui investit sérieusement en marketing. Conservez une shortlist. Votre vous futur sera reconnaissant de ne pas avoir eu à repartir de zéro en panique.

7. Mettez en scène ce qu'il faudra dépersonnaliser

Le home staging à la sortie remonte le prix de 3 à 8 % sur les marchés portugais, pour un coût de 2 000 € à 8 000 €. Mais le staging ne fonctionne que sur des biens qui *peuvent* être neutralisés. Si vous rénovez aujourd'hui avec un goût très personnel — papier peint audacieux, salle de bain en mosaïque sombre, étagères sur mesure soudées au mur — vous engagez votre bassin d'acheteurs futur. Les interventions standard de staging (repeindre en neutre, désencombrer, retirer les objets personnels) ne défont pas un choix structurel de style.

Rénovez à votre goût — mais comprenez quels choix sont réversibles (peinture, textiles, art) et lesquels ne le sont pas (placards intégrés, carrelage signature, murs abattus).

Anticipation tarifaire : les calculs à faire maintenant

8. La saisonnalité de l'immobilier portugais est prévisible

Les deux fenêtres de mise sur le marché les plus fortes au Portugal sont de mi-février à mi-juin, et de mi-septembre à début novembre. Août et décembre sont morts. Si vous risquez d'avoir besoin de flexibilité de sortie (horizon de relocalisation connu, calendrier de fonds), achetez de façon à pouvoir mettre en vente en février ou en septembre — sans pression.

9. Les défauts s'amplifient à la sortie, 3 à 5 fois

Les acheteurs négocieront à la baisse pour chaque défaut visible 3 à 5 fois le coût de réparation pour le vendeur. Une peinture à 600 € devient une demande de remise de 2 500 €. Une réparation de pompe de piscine à 800 € devient une négociation de 5 000 € au stade CPCV. La discipline côté achat : réparer les défauts évidents à mesure qu'ils apparaissent, documenter les réparations, ne pas laisser les problèmes cosmétiques s'accumuler en une annonce « en l'état ».

10. Cessez de vous ancrer sur votre prix d'achat

Nous le répétons parce que c'est l'échec psychologique le plus courant à la sortie. Ce que vous avez payé en 2018 est sans pertinence en 2028. L'acheteur ne sait pas, ne s'en soucie pas, et la base de prix-vendus de son agent ne l'affiche pas.

Le prix de sortie honnête se construit à partir des comparables vendus actuels dans votre zone, puis ajusté pour l'écart d'étage/de vue/d'état entre votre bien et les comparables. Tout le reste est fiction.

11. Les comparables-en-annonce et les comparables-vendus sont deux marchés différents

idealista affiche des prix demandés. Au Portugal en 2026, les prix demandés se situent en moyenne 6 % au-dessus des prix de vente effectifs ; sur les annonces qui dorment, 12 à 18 % au-dessus. Si vous fixez votre prix futur en consultant les autres prix demandés actuels, vous empilez une estimation optimiste sur une autre.

La discipline : insistez pour que votre futur agent vous montre des données de prix-vendus issues de bases professionnelles (registre IMT, équivalents MLS). Si l'agent ne peut pas les produire, vous avez votre réponse sur l'agent.

12. La tarification par besoin échoue

« Il me faut 700 000 € pour financer mon prochain achat » est un calcul pour votre comptable, pas pour votre annonce. Le marché est indifférent. Si l'écart entre votre besoin et le marché est réel, les réponses disponibles sont : attendre, réduire le prochain achat, prendre un crédit-relais, ou accepter le prix du marché. Inventer un prix n'est pas dans la liste.

13. Le piège du surévaluer-puis-rattraper

Vous annoncez à 620 000 €, rien pendant six semaines, baisse à 595 000 €, rien, baisse à 575 000 €, et finalement acceptation à 555 000 € au bout de huit mois. Si vous étiez parti à 580 000 €, vous auriez probablement conclu en 90 jours entre 565 000 € et 570 000 €.

Si vous dépassez la cible au lancement, le rattrapage discipliné est une coupe unique et décisive *en dessous* du marché en 6 à 8 semaines. Pas une série lente de petites coupes, dont chacune signale la faiblesse.

Anticipation de la négociation

14. Décidez votre seuil de retrait avant de négocier

Avant que toute future négociation ne commence, écrivez — avec votre conjoint ou copropriétaire — le chiffre le plus bas que vous accepterez. Il intègre : crédit hypothécaire restant, Mais-Valias, commission d'agence TVA comprise, coûts de régularisation documentaire, charges de copropriété en souffrance, frais de déménagement et coût de votre prochain logement. Sans ce chiffre, vous négociez à l'émotion.

15. Comprenez les fourchettes d'offre de référence

Les biens portugais correctement valorisés en 2026 se concluent entre 94 et 97 % du prix demandé. Si votre estimation honnête de marché est 550 000 € et qu'une offre à 530 000 € tombe en deuxième semaine, c'est une offre équitable à négocier. Si l'offre est à 430 000 €, elle est tactique et vous tenez ferme. La leçon côté achat : muscliez votre capacité à reconnaître laquelle est laquelle avant d'en avoir besoin.

16. Le levier de l'acheteur n'est pas que le prix

Un acheteur cash sans condition hypothécaire et avec une signature flexible vaut 15 000 € à 30 000 € de plus qu'un acheteur au même prix qui a besoin d'une approbation bancaire à 90 jours, d'une *cláusula de resolução* et d'une date de signature liée à sa propre vente en attente. À la sortie, demandez via votre agent : cash ou financé ? Pré-approuvé ou « sous réserve d'évaluation » ? Acompte (sinal) de 10 % (standard), 20 % (fort) ou 5 % (faible) ?

Une offre 5 000 € plus basse d'un acheteur cash avec signature à 30 jours est généralement la meilleure affaire.

17. Négociez sur les modalités, pas seulement sur le prix

Les acheteurs ont souvent des plafonds durs sur ce que leur banque prête mais des préférences souples sur la date de signature, sur les inclusions (mobilier, électroménager) et sur les conditions suspensives. La négociation sophistiquée est multi-variable.

Les calculs fiscaux : ce que votre vous-acheteur aurait dû mettre en place

C'est la section la plus longue parce que c'est là qu'arrivent les plus grosses pertes de sortie. Tous les chiffres conformes à CANONICAL_FACTS.md §12.

18. Comprenez votre exposition future aux Mais-Valias avant d'acheter

Les plus-values immobilières au Portugal (mais-valias imobiliárias) en 2026 fonctionnent ainsi.

Résidents fiscaux portugais : 50 % du gain entre dans le revenu imposable aux taux marginaux d'IRS (tranche haute 48 %, plus surtaxe de solidarité de 2,5 % au-delà de 80 000 € et 5 % au-delà de 250 000 €). Les dépenses d'amélioration avec factures (dans les 12 ans précédant la vente), la correction d'inflation (coefficient de desvalorização da moeda, Portaria 382/2025/1) et les frais de vente sont tous déductibles.

Non-résidents (UE/EEE ou pays tiers, après la réforme Hollmann) : depuis la réforme du budget 2023, tous les non-résidents peuvent opter pour l'inclusion à 50 % aux taux progressifs — le taux étant déterminé par le revenu mondial (les revenus étrangers n'entrent que pour la détermination du taux, non comme base imposable portugaise). L'ancien taux fixe de 28 % sur 100 % du gain reste nominalement disponible mais est rarement le meilleur choix.

L'anticipation côté achat : si vous achetez comme non-résident, vous ne pouvez pas opter pour le « traitement résident » à la vente simplement parce que vous le préféreriez — c'est votre statut de résidence à la date de la vente qui commande. Planifiez maintenant si votre sortie aura probablement lieu en tant que résident ou non-résident, et si le choix est dans vos mains.

19. Le emploi est le levier de plus grande valeur, et il est réservé à la HPP

Le levier de planification fiscale le plus précieux pour les résidents portugais est le emploi de la HPP : si le bien vendu a été votre *habitação própria e permanente* (HPP) enregistrée pendant au moins les 12 mois précédant la vente, et que vous remployez le produit net (prix de vente moins crédit restant) dans une autre HPP n'importe où dans l'UE/EEE dans les 24 mois avant ou 36 mois après la vente, le gain est exonéré — totalement si vous remployez tout, proportionnellement si vous ne remployez qu'une partie.

Deux manières fréquentes pour les vendeurs de perdre cette exonération :

1. Ils oublient de déclarer l'intention sur Modelo 3 / Anexo G dans l'année de la vente.
2. Ils n'enregistrent pas le nouveau bien comme HPP (*alteração de morada fiscal*) dans la fenêtre post-vente.

Les non-résidents n'ont pas accès à cette exonération. Si vous êtes sur le point de perdre la résidence fiscale portugaise et que votre plus-value latente est importante, le calendrier de la vente par rapport à votre statut de résidence peut décaler la facture fiscale de dizaines de milliers d'euros. La décision côté achat : le bien a-t-il un jour été enregistré comme HPP, même brièvement ? Une

résidence secondaire qui n'a jamais été HPP ne devient pas éligible à la HPP à la sortie simplement en changeant l'adresse fiscale le mois avant la vente.

Nouveauté sous la Lei 9-A/2026 (paquet fiscal du logement 2026) : le emploi HPP a été étendu aux gains réinvestis dans un bien résidentiel destiné à la **location à loyer modéré** ($\leq 2\,300$ €/mois). C'est une nouvelle soupape pour les vendeurs de HPP qui veulent sortir de l'occupation propre mais pas de la classe d'actifs.

20. Intégrez commission et Mais-Valias dans le prix que vous accepterez

Une future vente à 600 000 € n'est pas 600 000 € dans votre poche. Un flux typique pour un résident portugais qui vend un bien non-HPP détenu depuis 2018 ressemble à :

- Prix de vente : 600 000 €
- Commission d'agence : $5\% \times 600\,000 \text{ €} + 23\% \text{ TVA} = 36\,900 \text{ €}$
- Distrates, certificats, frais de notaire côté vendeur : $\sim 500\text{--}1\,500 \text{ €}$
- Plus-value (illustrative) : 200 000 € nominaux ; 170 000 € après correction d'inflation ; inclusion à 50 % = 85 000 € ajoutés au revenu imposable
- Impact marginal IRS (tranche haute, illustratif) : $\sim 40\,000 \text{ €}$

Net : environ 521 000–523 000 €. Construisez le modèle « net vendeur » le jour où vous achetez, pas la veille de l'escritura.

21. Un bien loué porte un droit de préemption — et il se transmet

Conformément à l'article 1091 du Code civil (modifié par le DL 89/2021), un locataire en place depuis plus de deux ans dispose d'un droit légal de préemption (*direito de preferência*) lorsque le bien est vendu pour l'usage résidentiel personnel de l'acquéreur. Le vendeur doit notifier par lettre recommandée avec accusé de réception, le prix et les conditions. Le locataire a 30 jours pour exercer.

Sauter cette étape permet au locataire d'agir en justice pour se substituer au contrat au prix convenu, pendant six mois après l'enregistrement. La transaction se défait, parfois après la prise de possession par le nouvel acquéreur.

Anticipation côté achat : si vous achetez un bien d'investissement avec un locataire de longue date en place, *vous* héritez de cette obligation lors de votre future vente. Sachez-le dès maintenant.

22. Les licences d'Alojamento Local se transmettent — planifiez la voie de sortie à l'achat

Conformément à CANONICAL_FACTS.md §8 : le DL 76/2024 (en vigueur depuis le 1^{er} novembre 2024) a rendu les licences d'Alojamento Local transmissibles sur tout le territoire. La CEAL a été supprimée. La réautorisation quinquennale a été supprimée — les enregistrements sont désormais permanents, sous réserve des zones de contention municipales.

Cela importe à la sortie parce qu'une **licence d'Alojamento Local transmissible est un actif vendable**. Un bien avec une licence active dans une zone de contention (centre de Lisbonne, cœur

historique de Porto, parties de Cascais) peut se vendre 5 à 15 % de plus que le même bien sans elle — la licence ne peut être réémise, de sorte que celle qui existe porte une valeur de rareté.

Anticipation côté achat : si vous achetez en zone de contention, enregistrez la licence en votre nom (pas à celui d'un ami portugais), gardez-la active (même avec une occupation minimale), et à la vente, soit vous la transmettez à l'acquéreur via le Balcão Único Eletrónico, soit vous l'annulez proprement et notifiez l'AT dans les 30 jours. La voie « on verra plus tard » laisse des vendeurs recevoir des avis IVA/IRS des années après la sortie pour une activité qui, sur le papier, n'a jamais été close.

Note : le Règlement UE 2024/1028 sur le partage des données de location courte durée s'applique à partir du 20 mai 2026 — l'activité de l'hôte doit être déclarée mensuellement via un point d'entrée numérique unique, et chaque hôte porte un numéro d'enregistrement unique qui doit figurer sur les annonces.

23. Retenue à l'acte pour vendeur hors UE/EEE

Lorsque le vendeur est résident hors UE/EEE, l'acquéreur ou sa banque peuvent être tenus de retenir une partie du produit de la vente à l'acte en garantie de la Mais-Valias future du vendeur. La mécanique dépend du statut de représentation fiscale, du NIF en règle et de la convention de double imposition applicable.

Si vous achetez comme résident hors UE/EEE (Royaume-Uni, États-Unis, Canada, Brésil, Suisse), vous y serez confronté à la sortie. Parcourez la mécanique du jour de l'acte avec votre représentant fiscal et l'avocat de l'acquéreur au moins quatre semaines avant la signature — des vendeurs surpris par une retenue non budgétée vont parfois jusqu'à refuser de signer chez le notaire, et l'acquéreur s'en va.

24. Les dates de succession commandent la base de coût

Les biens acquis par succession ont, pour les plus-values, une date d'acquisition égale à la date de décès du *de cuius* et une valeur d'acquisition égale à la valeur déclarée dans la déclaration de Imposto do Selo de la succession (ou au VPT pertinent pour les successions plus anciennes).

Les vendeurs qui utilisent la date ou le prix d'achat d'origine calculent mal la plus-value — souvent en sous-déclarant et en s'exposant à une correction de l'AT avec intérêts plus tard. Si vous héritez, documentez rigoureusement l'évaluation successorale ; si vous achetez à un vendeur récemment héritier, comprenez que sa base de coût est la valeur successorale, pas ce que ses parents avaient payé.

Anticipation de la clôture

25. Intégrez de la flexibilité dans votre future date de signature

Les acheteurs étrangers ont parfois besoin de décaler une date de 2 à 3 semaines pour le traitement du crédit, les coupures de virement, les vacances de l'avocat ou les horaires de vol. Un vendeur qui refuse rigidement perd l'acheteur pour un problème qui ne coûte rien à résoudre. Intégrez de la

flexibilité à votre calendrier de sortie — n'enchaînez pas la vente du bien A et l'achat du bien B sans aucun mou.

26. Logistique d'accès pour les visites

Un bien que l'agent ne peut pas montrer dans les 24 heures est un bien qui ne se vend pas. Échecs courants :

- Locataire de longue durée peu coopératif
- Maison de vacances sans femme de ménage ni gardien disponibles
- Serrure connectée dont l'agent n'a pas les identifiants
- Clés détenues par un parent « en vacances jusqu'au mois prochain »

Anticipation côté achat : si vous achetez une maison de vacances que vous visiterez rarement, montez à l'achat la relation avec le key-holder / property-manager, pas à la sortie.

27. Les garanties et les manuels sont des actifs de sortie

À l'acte, remettez à l'acquéreur tous les manuels d'électroménager, les carnets d'entretien de chaudière/pompe à chaleur/pompe de piscine, les codes d'alarme, les identifiants de sonnette, les jours de collecte des déchets, les noms des administrateurs de copropriété, et votre plombier et électricien locaux de confiance. Cela ne coûte rien ; cela fait la différence entre un acquéreur qui recommande et un acquéreur qui appelle son avocat deux mois plus tard à propos d'un lave-vaisselle en panne.

Démarrez le dossier le jour de l'acte. Alimentez-le pendant toute la vie du bien.

Anticipation post-vente

28. Les transferts d'utilités doivent se faire en quelques jours

EDP, Galp/Goldenergy, le concessionnaire local d'eau, le gaz (s'il est séparé), Internet, IMI et le compte de copropriété doivent tous être transférés ou résiliés. Pratique portugaise : relevé final conjoint le jour de l'acte, transferts d'utilités sous 5 jours ouvrables. Les vendeurs qui s'en vont finissent par payer les trois premiers mois de consommation de l'acquéreur.

29. Déclarez la vente sur l'Anexo G

La vente doit être déclarée à l'Anexo G du Modelo 3, déposé entre le 1^{er} avril et le 30 juin de l'année suivant la vente. Les non-résidents déposent via leur représentant fiscal.

L'AT sait que l'acte a eu lieu — elle ne connaît pas votre coût d'acquisition, vos dépenses d'amélioration, vos frais de transaction ou votre intention de remploi. Sans votre déclaration, l'AT liquide sur la base de ses propres hypothèses, et ces hypothèses sont rarement en votre faveur.

30. Les obligations du représentant fiscal courent jusqu'à la fin de l'année

Le service de représentation fiscale d'un vendeur hors UE/EEE court jusqu'à la fin de l'*année fiscale* de la vente, pas jusqu'à la date de l'acte. Annulez la représentation trop tôt et l'AT perd son contact pour la déclaration d'IRS de fin d'année — déclenchant des amendes que le vendeur, rentré chez lui depuis, ignore jusqu'à avoir besoin de son prochain NIF portugais.

Mais-Valias : deux exemples chiffrés (règles 2026)

Les chiffres sont illustratifs ; coefficients d'inflation approchés, dans la lignée de la Portaria 382/2025/1.

Exemple A — Vendeur non-résident UE, appartement à Lisbonne

- Acheté en 2018 à 350 000 € ; frais d'acquisition 12 000 €.
- Vendu en 2026 à 600 000 €.
- Coefficient d'inflation ~1,10 → acquisition corrigée ~398 200 €.
- Gain : 600 000 € - 398 200 € = 201 800 €.
- Inclusion à 50 % : 100 900 € entrant en IRS aux taux progressifs (le revenu mondial détermine le taux).
- Si le revenu mondial place le vendeur dans la tranche haute (48 %), impôt ≈ 48 400 €.
- Alternative — 28 % forfaitaires sur le gain intégral : 56 500 €. La voie progressive l'emporte.

Exemple B — Résident, HPP, emploi total

- Acheté en 2014 à 250 000 € comme HPP ; frais d'acquisition 10 000 €.
 - Vendu en 2026 à 450 000 €. Crédit restant à la vente : 80 000 €.
 - Produit net disponible : 370 000 €.
 - Le vendeur déclare l'intention de remployer sur l'Anexo G dans les 36 mois.
 - Achète une nouvelle HPP à Cascais à 380 000 € dans les 24 mois. Y enregistre son adresse fiscale.
 - Le gain est **entièrement exonéré** au titre du emploi HPP (CANONICAL §12).
 - Si le vendeur n'avait remployé que 200 000 €, ~54 % seraient exonérés et ~46 % taxés au régime standard.
-

Choisir le bon agent (le moment venu)

Le meilleur prédicteur isolé du déroulement de la vente est l'agent. Le cadre :

- **Historique sur des biens similaires** : les cinq dernières ventes que *l'agent individuel* a personnellement conclues dans les 12 derniers mois, dans votre zone, votre fourchette de prix, votre type de bien. Pas « le palmarès de l'agence ».

- **Capacité de marketing internationale** : affiliation au réseau Engel & Völkers / Sotheby's / Knight Frank / Savills ; site en anglais ; transaction récente avec acheteur international référencé.
- **Appels de référence** : demandez deux références récentes de *vendeurs* et appelez-les. Le prix de mise en vente suggéré était-il réaliste ? Ont-ils fait suivre après chaque visite ? Ont-ils jamais été injoignables ?
- **Qualité photographique et rédactionnelle** : sortez trois de leurs annonces actuelles sur idealista. Les photos sont-elles professionnelles ? Description bilingue ? Classe énergétique visible ? Plans inclus ?
- **Base d'acheteurs active** : un bon agent doit pouvoir dire, *avant* la mise en marché, « j'ai trois acheteurs qualifiés activement à la recherche d'exactly cela ». Des réponses vagues signifient une base maigre.
- **Discipline de communication** : s'ils sont lents avec vous pendant qu'ils courtisent votre mandat, ils seront lents avec les acheteurs.

La commission standard 2026 est 5 % + 23 % TVA (effective ~6,15 %). Sur les biens premium (1 M€+), 4 % + TVA est atteignable en exclusivité. La mauvaise question est « jusqu'où descendez-vous ? ». La bonne question est « quel investissement marketing est inclus à ce taux ? ». Une commission à 4 % sans photographie professionnelle, sans placement sur les portails internationaux, sans démarchage de la base d'acheteurs est généralement pire qu'une à 5 % avec les trois.

Conclusion

Bien vendre au Portugal est en grande partie une préparation disciplinée : dossier documentaire propre, prix défendable bâti sur des comparables vendus, agent sérieux à portée internationale, modèle fiscal complet intégrant commission et IRS, volonté de négocier sur les modalités.

Mais toutes ces choses sont plus faciles — et moins chères — si votre vous-acheteur a fait ses devoirs. A gardé les factures. A enregistré la licence d'Alojamento Local correctement. A détenu le bien dans une structure qui ne piège pas fiscalement à la sortie. A choisi un bien photographiable. Est resté enregistré comme HPP assez longtemps pour garder l'option du emploi vivante. A acheté à un prix qui ne fait pas démarrer la future vente 10 % en retard sur le marché.

Les vendeurs qui font ces choses — la plupart, parce que leur vous-acheteur les a faites — concluent en 90 à 180 jours à 95–98 % du prix demandé. Les vendeurs qui improvisent concluent en 12 à 24 mois à 80–90 % du prix demandé, et écrivent un chèque bien plus gros à l'AT que ce qui était nécessaire. Sur une vente type à Lisbonne ou en Algarve en 2026, l'écart se chiffre confortablement à six chiffres.

La décision côté achat que vous prenez ce mois-ci fixe ce résultat. Traitez-la en conséquence.

Lectures connexes

- [Quand acheter un bien au Portugal n'a pas de sens](#) — le test honnête louer-ou-acheter, avant même de s'engager sur une future sortie.
 - [Erreurs à éviter en achetant un bien au Portugal](#) — le pendant côté entrée de ce guide ; les décisions d'achat qui fixent tous les résultats ultérieurs.
 - [Impôts et coûts d'achat d'un bien au Portugal](#) — référence canonique pour IMT, Imposto do Selo, AIMI et plus-values ; à lire en parallèle des sections fiscales ci-dessus.
 - [Guide de l'acheteur averse au risque](#) — mitigations chiffrées pour les sept catégories de risque auxquelles tout acheteur est exposé, y compris le risque de liquidité de sortie.
 - [Ce que la plupart des agents immobiliers ne vous diront pas](#) — comment lire les conflits d'intérêts des agences des deux côtés de la transaction.
-

Comment 2nd Haus peut vous aider

2nd Haus est côté acheteur. Nous ne prenons pas de mandats et nous ne courtisons pas les vendeurs. Nous menons en revanche des **missions de planification de sortie** pour acheteurs actuels — un examen structuré de la performance attendue à la sortie, à 5, 10 ou 15 ans, du bien que vous êtes sur le point d'acquérir.

Le livrable est concret : un modèle écrit du coût de votre future boucle aller-retour (commission + Mais-Valias + régularisation documentaire sous des scénarios réalistes), une liste signalée des décisions côté achat qui affecteront matériellement ce chiffre (enregistrement HPP, titulaire de la licence d'Alojamento Local, structure de détention, discipline de facturation des travaux, complétude du dossier documentaire) et une comparaison des voies de sortie (emploi résident, vente non-résidente, emploi en location à loyer modéré au titre de la Lei 9-A/2026).

Tarifs sur demande. La plupart des clients commandent cette mission en parallèle d'une recherche côté acheteur ; certains la commandent en autonome, avant une acquisition planifiée.

Sources

Primaires

- [Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março](#) — Diário da República — paquet fiscal du logement 2026, incluant l'extension du emploi HPP au bien locatif à loyer modéré.
- [Portaria n.º 382/2025/1, de 11 de novembro](#) — Diário da República — coefficients de correction d'inflation 2025.
- [Código do IRS, art. 10.º \(plus-values\) et art. 43.º \(inclusion à 50 %\)](#) — régime des plus-values.
- [Código Civil, art. 1091 \(direito de preferência\)](#), tel qu'amendé par DL 89/2021.

- DL n.º 76/2024, de 23 de outubro — DR (PDF) — cadre de l'Alojamento Local (transmissibilité, abrogation de la CEAL).
- Règlement UE 2024/1028 — EUR-Lex — partage de données pour la location courte durée, applicable à compter du 20 mai 2026.
- Banco de Portugal — limites macroprudentielles.
- INE — Estatísticas de Preços da Habitação (part des acheteurs étrangers 2025 : 27,6 %).

Lectures complémentaires

- PwC — IRS Guia Fiscal 2026.
- OCC — IRS : tributação das mais-valias imobiliárias auferidas por não residentes.
- Idealista — direito de preferência no arrendamento.

Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié contre CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15.

Rafraîchissement éditorial : semestriel, ou en cas de modification législative substantielle (prochain déclencheur prévu : publication du decreto-lei autorizado au titre de la Lei 9-A/2026, attendu mi-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.