

---

# Erreurs à Éviter avec le Financement Bancaire et les Prêts Hypothécaires

Emprunteurs d'un prêt hypothécaire portugais

# TL;DR

- Un prêt hypothécaire portugais mal signé coûte entre 38 000 € et 42 000 € sur 25 ans sur un emprunt typique de 280 k€, rien que pour le spread que vous n'avez pas négocié. Ajoutez le piège des assurances en pack et la surprise de l'Imposto do Selo, et le coût à vie des erreurs dépasse couramment **60 000 €**.
- Les trente erreurs ci-dessous constituent l'univers complet. Trois d'entre elles — ne pas obtenir trois offres écrites, ne pas négocier le spread, accepter des assurances en pack sans redemander de devis — représentent environ **70 %** du coût total à vie.
- Les règles du Banco de Portugal ne s'appliquent qu'aux résidents. Pour les non-résidents, le LTV de 60–75 % qui vous sera proposé est **une pratique commerciale bancaire**, non une règle du régulateur — ce qui signifie qu'il est négociable, surtout avec un dossier propre et des offres concurrentes.

## Chiffre Clé 2026

**38 000 €–42 000 € d'intérêts à vie que vous n'êtes pas obligé de payer.** C'est l'écart entre un spread négocié à 0,9 % et un spread tarifé à 1,4 % sur un emprunt de 280 k€ à 25 ans, avec Euribor 6M à 2,548 % (BPstat, 13 mai 2026). C'est aussi, en moyenne, l'écart entre un acheteur qui met trois banques en concurrence et un acheteur qui entre dans l'agence la plus proche et signe ce que le gestor de cliente imprime.

## Introduction : un contrat de 25 ans n'est pas un produit passif

Chaque prêt hypothécaire portugais porte un chiffre qui n'apparaît pas sur la fiche technique : le coût à vie des erreurs commises à la signature. Ce chiffre est rarement inférieur à 10 000 €, dépasse souvent 40 000 €, et sur un emprunt de 350 000 € mal négocié face à un acheteur qui a bien négocié, il peut confortablement dépasser 70 000 € sur 25 ans. Réparti sur le prêt, cela représente 150–250 €/mois pendant 300 mois sur un contrat que vous n'avez jamais rouvert.

Ce guide catalogue les trente erreurs hypothécaires les plus coûteuses commises par les acheteurs portugais et étrangers. Chaque chiffre reflète le marché de mai 2026. **Fixings Euribor au 13 mai 2026 (EMMI / BPstat) : 3M à 2,283 %, 6M à 2,548 %, 12M à 2,860 %** — données ponctuelles, pas d'entrées stables ; vérifiez BPstat le matin de la signature. Les spreads résidents se situent dans la fourchette 0,6 %–1,0 % pour des dossiers propres ; les non-résidents sont généralement 0,2–0,5 pp au-dessus, avec le tarif pré-négociation à 0,95 %–1,45 %. Le plafond DSTI de 50 % et le stress test indice + 3 pp du BdP s'appliquent aux résidents ; les dossiers non-résidents sont entièrement hors du cadre macroprudentiel.

C'est le compagnon spécifiquement hypothécaire du guide [Erreurs à Éviter lors de l'Achat Immobilier au Portugal](#), qui couvre les erreurs plus larges côté achat (représentant fiscal, embauche d'un avocat

personnel, gestion de l'acompte du CPCV, due diligence). Nous ne répétons pas ce contenu ici. Si vous ne lisez qu'une partie, lisez les erreurs 1, 2, 3, 11, 13 et 27.

# Les Trente Erreurs Hypothécaires les Plus Coûteuses

## 1. Ne pas obtenir de pré-approbation avant de chercher un bien

L'erreur la moins coûteuse à corriger et celle que la plupart des acheteurs commettent. Aller à une visite sans *pré-aprovação* signifie trois choses, toutes mauvaises. D'abord, vous ne pouvez pas bouger vite : les vendeurs portugais en 2026 reçoivent plusieurs offres sur les biens prime en 7–14 jours, et c'est l'acheteur qui peut signer un CPCV en une semaine qui l'emporte. Ensuite, vous ignorez votre budget réel — des acheteurs tombent amoureux de biens à 450 000 € pour découvrir que leur plafond DSTI ne permet que 310 000 €. Enfin, vous négociez en position de faiblesse ; pour un vendeur portugais, un acheteur non pré-approuvé est un curieux.

La correction est mécanique. Avant la première visite, envoyez vos trois dernières fiches de paie, deux déclarations fiscales, six mois de relevés bancaires et un résumé d'actifs et passifs à deux ou trois banques. Sous 7–10 jours ouvrés vous obtenez une lettre non contraignante indiquant l'emprunt maximum, le spread indicatif et les conditions.

## 2. N'aller que dans une seule banque au lieu de trois ou plus

L'erreur la plus coûteuse de cette liste. Les banques portugaises se concurrencent sur le spread, et le spread se compose sur 25 ou 30 ans. En mai 2026, le même profil d'emprunteur (emprunt de 280 k€, LTV 70 %, résident UE salarié, crédit propre) peut recevoir des offres de 0,7 % à 1,6 % selon la banque et l'agressivité avec laquelle elle poursuit ses parts de marché ce trimestre. Une différence de 0,5 pp sur un emprunt de 280 k€ à 25 ans représente environ **23 000 €** d'intérêts. Une différence de 1,0 pp représente **38 000 €–42 000 €**.

Envoyez le même dossier complet à au moins trois banques. Shortlist raisonnable pour un résident en 2026 : Millennium BCP, Santander Totta, BPI, ActivoBank, et soit Caixa Geral soit novobanco. Les non-résidents devraient ajouter BBVA et envisager Bankinter. Soumettez dans la même quinzaine pour que toutes les offres s'ancrent au même fixing Euribor.

## 3. Ne pas négocier le spread

Les banques publient des grilles tarifaires. Elles ne les appliquent presque jamais à un client désirable. Une banque qui ouvre à 1,4 % conclura régulièrement à 0,95 % si vous (a) avez une offre concurrente à brandir, (b) domiciliez votre salaire ou un solde d'actifs significatif, et (c) êtes prêt à partir. Les non-résidents à revenus étrangers ont moins de marge — typiquement 0,2–0,5 pp — mais le principe est identique.

Le script : « La Banque X m'a offert 0,95 % avec les mêmes revenus, LTV et package produits. Pouvez-vous égaler ou améliorer ? » Si vous n'avez pas encore d'offre concurrente écrite, demandez à votre *intermediário de crédito* d'obtenir d'abord deux devis indicatifs. Les banques attendent la danse. Les emprunteurs qui refusent de danser paient 0,5 pp de plus chaque mois pendant 25 ans.

#### 4. Choisir le taux fixe quand le variable était le bon

Les prêts à taux fixe intègrent une prime d'assurance dans le taux. En mai 2026, avec l'Euribor 12M à 2,860 % et le consensus prévoyant un assouplissement supplémentaire de la BCE jusqu'en 2027–2028, les produits à taux fixe à vie sont typiquement 60–110 pb au-dessus de leur équivalent variable. Un emprunteur qui bloque 4,40 % fixe sur 30 ans pour 280 k€, alors que le variable équivalent fait en moyenne 3,5–3,8 % sur le cycle, paie en trop 15 000 €–40 000 € d'intérêts à vie.

Le fixe a du sens quand le DSTI est proche de 50 %, le revenu est rigide (pensions), l'emprunteur ne tolère pas la fluctuation, ou s'il croit sincèrement que l'Euribor restera au-dessus de 5 % durant la durée. Hors de ces conditions, le fixe est une assurance surfacturée.

#### 5. Choisir le variable quand le fixe était le bon

L'image inverse. Les prêts variables signés en 2018–2021 à 1,0 %–1,5 % ont vu leur mensualité environ doubler entre mi-2022 et fin 2023, alors que l'Euribor 12M grimpait de –0,5 % à +4,2 %. Sur 280 k€, la mensualité est passée d'environ 1 050 € à environ 1 650 € — un choc de 600 €/mois. Des ménages à 40 % de DSTI se sont retrouvés à 55–60 %, incapables d'absorber d'autres chocs.

Si votre DSTI dépasse 35 %, votre revenu est rigide, vos réserves sont minimales et vous ne tolérez pas que la mensualité monte de 40–60 %, le fixe (ou un produit mixte avec longue période fixe) est le bon. La prime achète du sommeil.

#### 6. Ne pas stress-tester vos propres finances à +2 % / +3 %

Indépendamment de ce que fait la banque, faites la simulation vous-même. Prenez votre offre variable, ajoutez 200 pb : puis-je encore payer cela, confortablement, pendant deux ans ? Puis ajoutez 300. Le stress test du BdP (indice + 3 pp sur les contrats variables et mixtes à maturité résiduelle > 10 ans) est un minimum réglementaire actuellement en révision — pas un plan financier personnel.

#### 7. Mal interpréter les règles DSTI du Banco de Portugal

Le BdP recommande un plafond DSTI de 50 % sur le nouveau crédit habitation, avec une poche limitée jusqu'à 60 % et des exceptions étroites pour les primo-accédants de moins de 35 ans. Le DSTI doit tenir non au taux du jour mais sous stress : +0,5 pp pour les emprunts jusqu'à 5 ans, +1,0 pp pour 5–10, +1,5 pp pour plus de 10. Les emprunteurs sautent ce plafond en oubliant les autres crédits (financement auto, minimums de carte, pensions alimentaires) au numérateur et en utilisant le brut au lieu du net au dénominateur. Calculez votre propre DSTI au taux stressé avant de soumettre ; au-dessus de 45 %, désendettez-vous. **Le cadre du BdP est un cadre résident** — les non-résidents en sont hors, et les banques appliquent une politique de crédit interne habituellement plus stricte sur le DSTI, pas plus laxiste.

#### 8. Soumettre des documents incomplets

Chaque document manquant — une déclaration fiscale étrangère tamponnée, un acte de naissance apostillé, une lettre NIF, un relevé de six mois au lieu de trois — ajoute une semaine, parce que le

dossier retourne en fin de file à chaque réouverture. Construisez une checklist, envoyez tout en un seul lot, utilisez un *intermediário de crédito* si votre cas est inhabituel.

### **9. Décalage de devises (revenus en devise étrangère, prêt en EUR)**

Quand la devise des revenus et celle du prêt divergent, chaque mouvement de change défavorable augmente le coût réel du service de la dette. Une baisse de 15 % du GBP/EUR — bien dans la fourchette historique — augmente le paiement équivalent en GBP de 15 % en plus de tout mouvement d'Euribor. L'Article 6 du DL 74-A/2017 oblige la banque à divulguer ce risque dans la FINE et à offrir un droit de conversion unique si le change évolue de plus de 20 % défavorablement depuis l'origination ; la plupart des emprunteurs étrangers signent la divulgation sans s'y attarder.

Faites votre propre stress test de change (−20 %, −30 %) et constituez un coussin en euros de 6–12 mois de paiements avant déblocage. Détail dans la section Risque de Change ci-dessous.

### **10. Ne pas constituer de réserve de trésorerie**

Indépendamment du change, un prêt hypothécaire portugais exige une réserve : minimum six mois de service de dette total plus charges de copropriété plus IMI plus services ; neuf à douze mois est sensiblement plus sûr. Acheter à la limite de votre pré-approbation avec 5 000 € restants le jour de la signature signifie qu'un bonus manqué vous met en défaut. La banque ne vous donnera pas de marge ; vous devez la construire vous-même.

### **11. Le piège des assurances en pack**

Les banques réduisent le spread de 0,10–0,30 pp si vous souscrivez leur assurance-vie, leur multirisque, la domiciliation du salaire et la carte de crédit. Le piège : l'assurance liée à la banque est couramment tarifée 1,5× à 3× l'équivalent du marché libre. Une police vie à 280 €/an chez un courtier indépendant peut coûter 650–900 €/an via la banque. Sur 25 ans, l'économie de spread de 10 000–15 000 € est compensée — souvent dépassée — par 15 000–25 000 € de surcoût d'assurance.

La décision n'est pas « package vs sans package » ; c'est « calculer le coût à vie des deux et choisir le moins cher ». Demandez à la banque les deux offres de spread (avec et sans package), obtenez deux devis d'assurance indépendants, faites les calculs.

### **12. Ne pas redemander de devis d'assurance au renouvellement**

Même si vous avez packagé à l'origination, vous pouvez redemander des devis indépendants à chaque année de renouvellement. La loi portugaise permet de changer librement l'assureur vie et multirisque (sous réserve d'approbation de solvabilité, rarement refusée pour les grands acteurs), et la réduction de spread est préservée par contrat. Les emprunteurs qui ne redemandent jamais de devis paient à la banque des primes annuellement croissantes pendant 25 ans ; ceux qui en redemandent tous les deux ou trois ans économisent une somme à cinq chiffres.

### **13. Sous-estimer l'Imposto do Selo sur l'emprunt et sur les intérêts mensuels**

Deux droits de timbre frappent chaque prêt hypothécaire portugais et la plupart des acheteurs n'en budgètent correctement aucun. **L'Imposto do Selo sur le capital emprunté est de 0,6 %** pour les

emprunts de plus de cinq ans (effectivement tous les prêts hypothécaires résidentiels ; 0,5 % ne s'applique qu'en deçà de cinq ans). Sur un emprunt de 280 000 €, cela représente **1 680 €** à la signature. Ensuite, sur chaque mensualité, **4 % d'Imposto do Selo s'appliquent à la partie intérêts**. Sur un taux nominal de 3,7 %, cela ajoute environ 15 pb au coût effectif. Ces taxes ne sont pas dans le TAN ; elles sont dans la TAEG. Comparez la TAEG, pas le TAN.

#### 14. Choisir la mauvaise durée d'amortissement

Les banques offrent des durées jusqu'à 40 ans pour les résidents (30 typiques pour les non-résidents) avec des plafonds d'âge à 75 (80 à la Caixa et au BPI sur des profils sélectionnés). Sur 280 k€ à 3,7 %, la mensualité entre 20 et 30 ans est respectivement d'environ 1 654 € contre 1 287 € — mais les intérêts totaux sont de 117 k€ sur 30 ans contre 68 k€ sur 20. Cet écart de 49 k€ signifie que la durée plus longue n'est juste que pour les emprunteurs qui ont véritablement besoin de la mensualité plus basse.

Compromis : prenez 30 ans, puis effectuez des remboursements anticipés partiels volontaires (plafonnés par la loi à 0,5 % de pénalité en variable, 2 % en fixe) quand la trésorerie le permet — à condition d'avoir la discipline de les faire effectivement.

#### 15. Ne pas refinancer quand les taux baissent matériellement

Le DL 74-A/2017 régit le *transferência de crédito habitação* — déplacer un prêt hypothécaire entre banques. La nouvelle banque paie typiquement registre, notaire et expertise ; la pénalité de remboursement anticipé chez l'ancienne banque est plafonnée par la loi à 0,5 % (variable) ou 2 % (fixe). Si vous pouvez obtenir un nouveau spread au moins 0,5 pp en dessous du vôtre, le refinancement rembourse ses coûts en 24–36 mois et économise une somme à cinq chiffres sur la durée restante. Les emprunteurs contractés en 2022–2023 à des spreads de 1,4 %–1,8 % qui n'ont pas refinancé vers le marché 2026 de 0,85 %–1,20 % surpaient couramment 1 500–3 000 €/an. Faites les calculs chaque année.

#### 16. Choisir le mauvais indice Euribor (3M vs 6M vs 12M)

Les prêts hypothécaires variables portugais s'indexent contre l'Euribor 3M, 6M ou 12M. **Fixings au 13 mai 2026 : 2,283 % / 2,548 % / 2,860 %**. Le 6M est dominant dans le stock variable portugais (39,4 % des contrats HPP variables selon le BdP mars 2026) ; le 12M est à 31,6 %, le 3M à 24,7 %. Le 3M se réindexe quatre fois par an, transmettant rapidement les mouvements ; le 12M se réindexe annuellement, lissant les chocs mais bloquant des taux supérieurs au marché quand l'Euribor baisse.

Dans un environnement de baisse de taux (consensus actuel jusqu'en 2027–2028), le 3M vous amène au taux plus bas plus vite. Dans un environnement de hausse, le 12M achète de l'isolation. Faites correspondre l'indice à votre vision — et revérifiez BPstat le jour de la signature.

#### 17. Croire aux allégations « fixe à vie »

La plupart des produits commercialisés comme « taux fixe » sont en réalité fixes les 5, 10, 15 ou 25 premières années et reviennent ensuite en variable. Un « fixe 30 ans » avec période fixe de 10 ans signifie : fixe années 1–10, puis Euribor + spread années 11–30. Les emprunteurs qui ne lisent pas la FINE attentivement supposent que le taux tient sur toute la durée. Il tient rarement. Vérifiez

explicitement : combien d'années dure la période fixe, quel indice et quel spread s'appliquent après son expiration ?

## 18. Sous-estimer la majoration de l'assurance-vie aux âges plus avancés

L'assurance-vie hypothécaire est effectivement obligatoire au Portugal même si légalement la banque ne peut pas vous forcer à prendre sa police. Les primes sont fortement majorées avec l'âge : un non-fumeur en bonne santé de 35 ans paie 25–40 €/mois pour 280 k€ de couverture ; à 65 ans, 180–280 €/mois ; un emprunteur de plus de 70 ans, 400+ €/mois ou se voit refuser entièrement. Pour les emprunteurs plus âgés, le coût de l'assurance-vie peut dépasser le coût du spread comme ligne dominante à vie. Obtenez des devis d'assurance en parallèle des devis de spread ; parfois une banque différente a du sens purement à cause d'une relation d'assureur.

## 19. Erreurs de co-emprunteur

Ajouter un partenaire est parfois essentiel (le revenu débloque un emprunt plus important) et parfois ruineux (un mauvais crédit du partenaire tue l'approbation). Les banques tirent l'historique de chaque candidat de la *Central de Responsabilidades de Crédito* (CRC) ; un seul prêt personnel en défaut ou retard de carte peut déclasser le dossier. Vérifiez le crédit du co-emprunteur avant de l'ajouter. Si le revenu est nécessaire mais le crédit faible, une structure plus propre est candidat unique avec le partenaire apportant des fonds propres, sans entrer comme emprunteur.

## 20. Conflit d'intérêts de l'intermédiaire de crédit

La plupart des courtiers hypothécaires portugais (*intermediários de crédito*) sont payés par la banque, non par le client — une caractéristique du cadre réglementé. Globalement acceptable, mais certains courtiers ont des rémunérations plus élevées de certaines banques et orientent en conséquence. Demandez explicitement : « Comment êtes-vous payé par chacune des banques que vous m'avez présentées ? Vous paient-elles toutes de la même façon ? » Le test d'un courtier honnête est de savoir s'il présente au moins trois offres concurrentes par écrit.

## 21. Faire confiance à l'expertise de la banque sans contrôle

L'*avaliador* de la banque détermine la valeur officielle utilisée dans le calcul du LTV. Une expertise basse réduit votre LTV : un achat à 350 k€ expertisé à 330 k€ par la banque plafonne votre LTV de 70 % à 231 k€, pas 245 k€. Parfois c'est méthodologiquement conservateur ; parfois c'est minoré parce que la banque veut le dossier dans des limites internes de LTV plus serrées ou veut plus de fonds propres. Vous pouvez commander une seconde expertise (~300–500 €) ou porter le dossier à une autre banque avec un autre expert. N'acceptez jamais passivement une expertise basse.

## 22. Ne pas obtenir l'offre de prêt par écrit avant de signer le CPCV

Le CPCV est le contrat de promesse contraignant qui vous engage à acheter, typiquement avec un acompte de 10 %. Si la banque refuse ensuite et que vous n'avez pas la protection du n° 23, vous perdez l'acompte. Ayez toujours l'*aprovação prévia* écrite et conditionnée de la banque avec le bien identifié avant de signer le CPCV. Indication verbale = vous êtes le risque de financement.

### **23. Oublier la *cláusula suspensiva* de financement dans le CPCV**

La protection standard de l'acheteur dans un achat financé est une *cláusula suspensiva de financiamiento* — le contrat est conditionné à l'approbation du prêt dans un délai défini (typiquement 30–60 jours). Si le prêt est refusé malgré une demande de bonne foi, l'acheteur récupère intégralement l'acompte. Certains avocats de vendeurs tentent de la supprimer ; certains avocats d'acheteurs n'arrivent pas à l'insérer. L'une comme l'autre des erreurs met l'acheteur en risque. Insistez sur la clause ; toute résistance est en soi un drapeau rouge.

### **24. Confondre produits variable, mixte et purement fixe**

Trois familles de produits : (a) variable (Euribor + spread), (b) mixte (fixe sur une période initiale, puis variable), (c) purement fixe (taux unique sur toute la durée, le plus cher). Les emprunteurs alignent souvent le taux d'appel d'un fixe 5 ans contre un purement variable et manquent qu'il s'agit de profils de risque différents. Comparez des pommes avec des pommes — même famille de produit entre banques — puis comparez entre familles en utilisant une projection de coût total 25 ans avec stress test.

### **25. Comparer le TAN au lieu de la TAEG**

Le TAN est le taux nominal. La TAEG inclut intérêts, assurances obligatoires, frais de dossier, expertise, Imposto do Selo sur les mensualités et frais de tenue de compte. L'écart est typiquement de 30–80 pb et peut dépasser 100 pb sur un petit emprunt avec une lourde charge de frais. Comparez toujours sur la TAEG, et exigez la FINE de chaque banque — elle divulgue les deux.

### **26. Négliger les frais de dossier (*comissão de abertura*)**

La *comissão de abertura / de dossier* va de 0,5 % à 1,5 % de l'emprunt. Sur 280 k€ à 1,0 %, c'est 2 800 € — un chiffre réel qui disparaît de la comptabilité mentale de l'acheteur parce qu'il est déduit des fonds décaissés. Négociable, souvent supprimable quand la banque est en concurrence agressive. Concrètement : « Supprimez-vous les frais de dossier si je domicilie mon salaire chez vous ? » Plus souvent oui qu'on ne le pense.

### **27. Emprunter trop (traiter un DSTI de 50 % comme objectif)**

Le plafond DSTI de 50 % est un maximum réglementaire, pas un objectif. Les emprunteurs qui optimisent pour « le plus gros emprunt que je puisse obtenir » pré-engagent 50 % du revenu net au service de la dette pendant 25–30 ans, laissant 50 % pour tout le reste : alimentation, transport, école, énergie, épargne, vacances, retraite, santé, et tout choc imprévu. DSTI 35–40 % est une vie plus saine. Les 40 k€ de capacité d'endettement entre 40 % et 50 % de DSTI rachètent rarement l'optionnalité qu'ils coûtent.

### **28. Emprunter trop peu (garer du cash à faible rendement alors que le prêt est un levier bon marché)**

L'erreur opposée, de plus en plus courante chez les acheteurs étrangers riches en liquidités. Si votre alternative est un dépôt en euros à 2,0 %, rembourser un prêt à 3,7 % paraît attractif — jusqu'à la prise en compte des impôts et du change. Après une retenue à la source de 28 % sur les intérêts de

dépôt et la déductibilité des intérêts d'emprunt contre des revenus locatifs de long terme, l'écart peut s'inverser. Plus important encore, un achat tout cash perd l'effet de levier sur un actif en euros et concentre le risque de change si l'épargne reste en GBP/USD. Pour la plupart des acheteurs étrangers le bon équilibre est un LTV de 50–70 %, calibré aux rendements d'usage alternatif et aux besoins de liquidité.

## 29. Choisir la mauvaise banque pour des revenus étrangers

Les banques diffèrent nettement dans leur appétit pour les dossiers à revenus étrangers. La Caixa Geral est historiquement la plus conservatrice sur le revenu en devise étrangère non-résident, exigeant souvent un revenu en euros ou rejetant le dossier. BPI, Millennium BCP et Santander Totta sont habituellement plus flexibles ; le BPI en particulier opère un desk non-résident bien développé en anglais. BBVA et Bankinter concurrencent fortement pour les clients internationaux. Le novobanco a un programme non-résident explicite et s'améliore. Approcher d'abord la Caixa parce qu'elle est la plus grande, être refusé, et supposer que tout le marché refusera est l'erreur standard. Commencez par BPI, Millennium, Santander ou BBVA pour un revenu non-résident en devise étrangère.

## 30. Oublier la portabilité du prêt hypothécaire

Certains prêts hypothécaires portugais sont portables vers un nouveau bien si l'emprunteur vend et rachète (sous réserve d'approbation de la banque et de nouvelle expertise). La portabilité préserve taux, durée et calendrier — précieux si le taux existant est inférieur au marché. Les emprunteurs qui supposent par réflexe devoir rembourser et re-originer prennent une majoration de 1,0+ pp sur le taux. Demandez à l'origination si le produit est portable, et sinon, si la portabilité peut être ajoutée.

# Exemple Travaillé : Achat de 350 000 €, Emprunt de 280 000 €

Les chiffres ci-dessous sont calculés sur 25 ans d'amortissement, mensualité, taux unique. Ils illustrent comment chaque point de pourcentage du taux all-in, et chaque année de durée, se compose.

## Coût total par taux all-in (amortissement 25 ans, 280 000 €)

Taux all-in	Mensualité	Total payé	Intérêts totaux
3,0 %	1 328 €	398 378 €	118 378 €
3,5 %	1 402 €	420 557 €	140 557 €
4,0 %	1 478 €	443 328 €	163 328 €
4,5 %	1 556 €	466 681 €	186 681 €
5,0 %	1 637 €	490 602 €	210 602 €

L'écart entre un taux de 3,0 % et un taux de 5,0 % sur le même emprunt de 280 000 € est d'environ 92 000 € d'intérêts à vie. Chaque point de base compte ; chaque point de base se compose.

### Coût total par durée d'amortissement (all-in 3,7 %)

Durée	Mensualité	Total payé	Intérêts totaux
20 ans	1 654 €	397 007 €	117 007 €
25 ans	1 431 €	429 432 €	149 432 €
30 ans	1 288 €	463 648 €	183 648 €

Passer de 20 à 30 ans économise 366 €/mois mais ajoute environ 66 600 € d'intérêts à vie. Ne le vaut que si le cash flow l'exige réellement.

### Négociation de spread : 0,9 % vs 1,4 % (280 000 €, 25 ans, Euribor 6M @ 2,548 %)

Spread	Taux all-in	Mensualité	Intérêts totaux
0,9 %	3,448 %	1 395 €	138 500 €
1,4 %	3,948 %	1 469 €	160 800 €

La négociation de 0,5 point de pourcentage, sur le même emprunt, économise environ **22 000 €** sur 25 ans. C'est ce que vaut un appel à une banque concurrente. Ajoutez une seconde marge de 0,5 pp (1,4 % → 0,9 % est réaliste pour les résidents ; 1,4 % → 1,0 % est réaliste pour les non-résidents) et l'économie à vie atterrit en plein dans la fourchette **38 000 €–42 000 €** qui donne son nom à ce guide.

### Variable vs fixe : deux trajectoires de taux plausibles

**Scénario A – trajectoire baissière (base consensus).** Le variable démarre à 3,45 % (Euribor 6M @ 2,548 % + spread 0,9 %), décline progressivement vers ~3,0 % à l'an 5, tient 2,9–3,2 % ensuite. Taux moyen ~3,10 %. Intérêts totaux ~122 000 €.

**Scénario B – trajectoire haussière (stress).** Le variable démarre à 3,45 %, monte à 5,0 % à l'an 3, tient 4,5–5,5 % les années 4–10, se normalise vers 4,0 % ensuite. Taux moyen ~4,35 %. Intérêts totaux ~182 000 €.

Un fixe 30 ans à 4,40 % livrerait des intérêts totaux d'environ 195 000 €. Dans le scénario de base, le produit fixe sous-performe d'environ 73 000 € ; dans le scénario de stress, il sous-performe encore de 13 000 €. Le fixe ne surperforme que dans des trajectoires de taux véritablement catastrophiques (Euribor maintenue au-dessus de 5 %). C'est l'argument du fixe : assurance catastrophe. Ne l'achetez que si vous avez véritablement besoin de la protection.

# Comparaison des Banques pour Non-Résidents (Mai 2026)

Le tableau ci-dessous résume le positionnement pratique des principales banques portugaises pour les emprunteurs non-résidents à revenus étrangers. **Les fourchettes de spread sont indicatives pour un profil propre à 65–70 % LTV et dépendent de la qualité du dossier, de la saison et de l'appétit de la banque — elles bougent de 10–30 pb d'un mois à l'autre.** Traitez-les toujours comme des fourchettes, pas comme des offres fixes.

Banque	Fourchette de spread indicative	Appétit non-résident	Notes
Millennium BCP	1,10 %–1,40 %	Élevé	Desk international mature ; anglais / français ; onboarding rapide
BPI	0,95 %–1,30 %	Élevé	Détenu par CaixaBank ; desk non-résident anglophone le plus fort
Santander Totta	1,00 %–1,35 %	Élevé	Maison-mère espagnole ; souvent agressif sur les offres en pack
Caixa Geral de Depósitos	1,10 %–1,45 %	Moyen-Faible	Public ; conservateur sur le revenu en devise ; processus plus lent
novobanco	1,20 %–1,60 %	Moyen	Programme dédié non-résidents ; en amélioration
Bankinter	0,90 %–1,25 %	Moyen-Élevé	Orientation affluent / private banking ; sélectif sur la qualité du dossier
BBVA Portugal	1,00 %–1,35 %	Élevé	Utile si vous êtes client BBVA en Espagne ou au Mexique
ActivoBank	0,95 %–1,30 %	Faible-Moyen	Bras digital de Millennium BCP ; profils simples uniquement
UCI	1,20 %–1,70 %	Élevé	Spécialiste ; recours pour les dossiers que les banques généralistes refusent

Pour les non-résidents gagnant en devise étrangère, une shortlist viable pour 2026 est BPI + Santander + Millennium + BBVA. Pour les résidents portugais à revenus en euros, ActivoBank + Santander + Millennium + BPI est typique. Approchez-en au moins trois, soumettez des dossiers complets, exigez des offres concurrentes écrites.

# Cadrage du LTV : Ce Que Dit le BdP vs Ce Que Font les Banques

Deux cadres de LTV coexistent sur le marché portugais, et ils ne sont pas la même chose.

**Plafonds macroprudentiels du Banco de Portugal (Recommandation en vigueur depuis 2018 ; mise à jour en 2022 et 2024) — s'appliquent aux résidents :**

Usage	Plafond LTV
Résidence propre et permanente (HPP)	90 %
Résidence secondaire	80 %
Investissement / non-HPP	70 %

**Pratique de marché pour les non-résidents :** 60–75 %, même quand le bien serait qualifiable HPP si l'acheteur était résident. Ce n'est pas une règle du régulateur — elle n'apparaît dans aucun texte du *Diário da República*. Les banques la fixent commercialement par politique de crédit interne.

Implication : elle est négociable à la hausse avec un dossier fort (forte couverture de revenus, DSTI faible, relation d'actifs avec la banque, un co-emprunteur), et pas négociable du tout avec un dossier faible. Certaines banques (novobanco, Bankinter, Millennium BCP) annoncent des programmes non-résidents dédiés qui montent à 75–80 % pour les profils top.

Les guides qui présentent « 60–70 % de LTV non-résident » comme un plafond réglementaire ont tort. C'est une convention commerciale. Traitez-la comme telle dans la négociation.

## Manuel de Négociation

Le marché hypothécaire portugais est négocié. Le tarif publié est l'offre d'ouverture, pas l'offre de clôture. Les banques disposent de 30–80 points de base de marge sur le spread (moins pour les non-résidents, plus pour les résidents à valeur relationnelle), d'une discrétion pour supprimer les frais de dossier, d'une latitude sur les assurances en pack, et de flexibilité sur l'expertise. Les acheteurs qui ne négocient pas paient tout ce coût.

**Posture d'ouverture.** Entrez avec un dossier complet (documents de revenus, actifs, identité, NIF, échéancier des dettes, bien sélectionné). Un dossier complet signale que vous êtes un acheteur réel et déplace la conversation du « marketing » à l'« underwriting ».

**Le levier de la concurrence.** La phrase la plus puissante : « La Banque X m'a offert [spread / suppression de frais]. Pouvez-vous égaler ou améliorer ? » Ayez au moins une offre concurrente écrite. Les banques améliorent rarement dans le vide ; elles améliorent presque toujours pour défendre un dossier.

**Le levier de la relation.** Domiciliation du salaire, transfert d'actifs et largeur de produits (cartes, comptes, placements) réduisent le coût d'acquisition de la banque. Soyez explicite : « Je domicilie mon salaire et X € d'actifs si vous me proposez Y % . »

**Le levier du départ.** Les banques savent en 48 heures si vous êtes prêt à partir. Communiquez, doucement mais sans équivoque, que vous avez des alternatives. Les acheteurs qui projettent l'urgence ou l'attachement émotionnel — « j'ai juste besoin que ce soit approuvé vite » — se voient systématiquement facturer plus.

**Pousser vs accepter.** Poussez fort sur le spread (toujours négociable), les frais de dossier (souvent supprimables) et les assurances en pack. Acceptez avec grâce sur les critères d'underwriting (DSTI, stress test, documents) — ils sont réglementaires.

## Stratégie de Refinancement : DL 74-A/2017

Le Décret-Loi 74-A/2017, Articles 23 et suivants, régit le droit de transférer un prêt hypothécaire vers une banque concurrente (*transferência de crédito habitação*). Le processus est bien rodé et les coûts retombent de plus en plus sur la nouvelle banque plutôt que sur l'emprunteur.

**Quand le refinancement a-t-il du sens ?**

- **Baisse de taux de 0,5+ pp.** Une réduction de 50 points de base sur 250 000 € restants à 20 ans à courir économise environ 1 200 €/an, ou 24 000 € sur la durée. Les coûts de refinancement de 1 500–3 500 € sont remboursés en 1–3 ans.
- **Changement matériel de revenus ou de valeur du bien.** L'accumulation d'actifs peut débloquer un meilleur palier de spread ; un LTV inférieur à 60 % sur la valeur actuelle vous qualifie pour le palier le plus bas de la banque. Les banques l'offrent rarement de manière proactive — il faut le demander.
- **Restructuration stratégique.** Passage de variable à fixe (ou inverse), changement d'indice Euribor, libération de fonds propres pour rénovation.

**Mécanique.** La nouvelle banque mène l'underwriting, émet une offre écrite, paie la pénalité de remboursement anticipé (plafonnée par la loi à 0,5 % variable / 2 % fixe) plus les frais de registre et de notaire. L'ancien prêt est soldé en un seul paiement à partir des fonds de la nouvelle banque ; le nouveau prêt est inscrit sur le même bien. Délai total écoulé : 30–60 jours.

**Gratuit vs payant.** Sur le marché compétitif de 2026, la plupart des transferts sont effectivement gratuits car la nouvelle banque absorbe tous les coûts. Exigez toujours une proposition « sans frais pour l'emprunteur » et comparez entre au moins deux banques.

## Risque de Change en Profondeur (Pour les Emprunteurs à Revenus Étrangers)

Pour les emprunteurs gagnant en GBP, USD, CHF, BRL ou toute devise non-euro, un prêt en euros introduit un risque de change permanent indépendant du risque de taux. Le stress-tester est l'exercice de gestion du risque le plus important dans un financement non-résident.

**Mécanique.** Chaque mois la banque débite le paiement en EUR d'un compte portugais. Pour réapprovisionner, l'emprunteur convertit la devise étrangère au spot du moment. Si la devise

étrangère s'affaiblit, davantage d'unités de devise domestique sont nécessaires pour le même paiement en euros. Un mouvement de change défavorable de 15 % sur un paiement de 1 500 €/mois coûte environ 200 £/mois de plus en GBP — en plus de tout mouvement d'Euribor.

**Scénarios de stress (emprunteur UK).** Prenez 1,18 EUR/GBP comme taux indicatif du printemps 2026. Un mouvement vers 1,05 augmente le paiement équivalent en GBP d'environ 12 % ; 0,95 d'environ 24 % ; 0,85 d'environ 39 %. Un plan raisonnable doit survivre au scénario 0,95 ; un plan robuste survit à 0,85.

**Options de couverture.** (1) **Coussin de cash EUR** — détenir 12–24 mois de paiements en euros sur un compte portugais. La couverture la plus simple et la moins chère pour la plupart des emprunteurs retail. (2) **Flux de revenus EUR** — revenus locatifs en euros, une pension en euros, ou conversion mensuelle systématique via Wise / Revolut Premium / CurrencyFair lisse l'impact. (3) **Forwards de change** — contractualiser à terme 12 mois de paiements à un taux connu. Sophistiqué, rarement nécessaire en dessous d'un emprunt de 500 000 €.

**Divulgarion du Banco de Portugal (DL 74-A/2017, Article 6).** La banque doit signaler le risque de change dans la FINE et offrir un droit de conversion unique si le taux de change évolue de plus de 20 % défavorablement depuis l'origination. Lisez attentivement la FINE — la plupart des emprunteurs signent sans s'attarder sur ces divulgations et perdent la protection par inattention.

## Conclusion

Un prêt hypothécaire portugais bien signé est l'un des outils de déploiement de capital les plus puissants à la disposition de tout acheteur immobilier au Portugal en 2026. Un prêt hypothécaire portugais mal signé est un engagement de 25 ans à surpayer chaque mois pour un actif dont l'univers de financement alternatif était toujours plus riche que l'acheteur ne le réalisait.

Les trente erreurs ci-dessus sont l'univers complet de la façon dont la différence entre ces deux issues se produit. La bonne nouvelle : la plupart sont de pures erreurs de friction — mauvaises en espérance, corrigibles par action mécanique. Le travail au rendement le plus élevé de tout le processus d'achat n'est pas de trouver le bien ; c'est de mettre trois banques en concurrence pendant deux semaines avant la signature. Faites cela, négociez le spread, dégroupiez l'assurance, lisez la FINE — et les 38 000 €–42 000 € de coût à vie qui donnent son nom à ce guide restent sur votre compte au lieu de celui de la banque. C'est à peu près l'équivalent des honoraires d'avocat, des frais de déménagement et de la première rénovation de cuisine, avec une marge confortable.

## Lecture Associée

- **Comment Obtenir un Prêt Hypothécaire au Portugal avec des Revenus Étrangers** — le compagnon how-to exhaustif de ce guide format erreurs. Banques, documents, environnement de taux de mai 2026.
- **Erreurs à Éviter lors de l'Achat Immobilier au Portugal** — le guide-tronc des erreurs. Représentant fiscal, avocat, CPCV, due diligence — les erreurs non-hypothécaires.

- **Impôts et Coûts de l'Achat Immobilier au Portugal** — IMT, Imposto do Selo sur l'acte, IMI, AIMI, et la pile complète des coûts d'acquisition.
- **Le Guide de l'Acheteur Averse au Risque** — cadre de mitigation du risque avec coûts ; utile si vous vous endettez vers un DSTI tendu.
- **Votre Première Maison au Portugal** — IMT Jovem (exonération totale jusqu'à 330 539 € ; partielle jusqu'à 660 982 €) et la garantie publique pour les moins de 35 ans, les deux pertinentes si vous êtes éligible.

## Comment 2nd Haus Peut Vous Aider

Nous opérons un conseil hypothécaire côté acheteur dans le mandat plus large d'acquisition immobilière. Concrètement :

- **Préparation du dossier.** Nous structurons votre documentation de revenus, d'actifs, fiscale et d'identité dans le format que les banques portugaises souscrivent rapidement. Un dossier propre déplace 20–30 pb de spread à lui seul.
- **Soumission parallèle à trois banques.** Nous soumettons votre dossier simultanément à une shortlist de trois à cinq banques choisies pour votre profil (résident / non-résident, devise, âge, cible de LTV), recueillons des offres écrites et les présentons côte à côte avec des comparaisons de TAEG all-in.
- **Dégroupage des assurances.** Nous comparons les polices vie et multirisque liées à la banque à des devis du marché libre et vous montrons le coût à vie de chaque combinaison.
- **Revue de la FINE.** Nous lisons la Fiche Européenne d'Information Normalisée ligne par ligne avant signature — clauses de change, mécanique de retour après période fixe, pénalités de remboursement anticipé, frais accessoires.

Côté acheteur. Pas de commission bancaire. Honoraires fixes ou % du prêt économisé contre l'offre d'ouverture de la banque — à votre choix à l'engagement. Réservez une consultation via [2ndhaus.pt](https://2ndhaus.pt).

## Sources

### Primaires

- Banco de Portugal — Limites LTV, DSTI et maturité
- Banco de Portugal — FAQ sur les mesures macroprudentielles
- BPstat — Euribor par échéance (données en direct)
- Decreto-Lei n.º 74-A/2017 — Diário da República (crédit habitation aux consommateurs)
- Código do Imposto do Selo (Verbas 17.1 et 17.2.1 de la *Tabela Geral* — 0,6 % sur le capital, 4 % sur les intérêts)

### Secondaires

- ECO — Banco de Portugal prepara travão à garantia pública (23-04-2026)
- ECO — Taxa Euribor 07-05-2026

- novobanco — crédito habitação estrangeiros não residentes
  - ECB Survey of Professional Forecasters (trajectoire de consensus de l'Euribor)
- 

*Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié contre [CANONICAL\\_FACTS.md](#) 2026-05-15. Les données hypothécaires et Euribor sont ponctuelles ; nous actualisons ce guide trimestriellement ou chaque fois que le Banco de Portugal met à jour son cadre macroprudentiel.*

## 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.