
Guide de l'Investisseur Immobilier Passif

Investisseurs cherchant une exposition immobilière
portugaise sans gestion active

L'Immobilier Portugais Sans les Tracas d'Être Bailleur

- **TL;DR** : L'immobilier portugais « passif » qu'un propriétaire absent peut détenir en moins de cinq heures par mois rapporte **3 % à 5 % net** après impôt portugais — et non les 6 % à 9 % annoncés dans les brochures. Tout ce qui dépasse est un emploi à temps partiel déguisé en investissement.
- **TL;DR** : Les « rendements garantis » des résidences de marque expirent presque toujours après 3 à 5 ans, sont calculés sur le prix net (et non sur le coût total) et sont déduits de vos semaines d'usage personnel. Faites votre underwriting sur les années non garanties, pas sur le chiffre d'appel.
- **TL;DR** : Depuis novembre 2024, les licences AL **se transmettent avec le bien** (DL 76/2024). L'idée selon laquelle « il faut re-licencier après l'achat », encore répandue dans les guides anciens, est fautive. La vraie variable de revente est le statut de zone de contenção, pas la licence en elle-même.

Reality check 2026 — rendement net véritablement passif, après impôt portugais, après gestionnaire

- **Location résidentielle longue durée, entièrement déléguée** : 2,5 % à 3,5 % net après impôt portugais pour un non-résident.
- **AL full-service dans un emplacement Algarve tier-1** : 4 % à 5 % net une bonne année, 2 % à 3 % une année faible.
- **Résidence de marque avec rental pool, après garantie** : 2,5 % à 4 % net plus les semaines d'usage propriétaire.
- **Parts de FII portugais ouvert / SIGI** : 3 % à 5 % net de distribution, avec liquidité mensuelle (FII) ou instantanée (SIGI).

Les rendements d'appel de 8 % à 12 % qui dominent les supports marketing supposent que *vous* faites le travail. Payez quelqu'un de compétent pour le faire correctement et la majeure partie de l'écart disparaît.

1. Le mythe du « set and forget »

Chaque pitch deck de vente d'AL sur plan, chaque brochure de résidence de marque, chaque annonce de villa algarvine digne d'Instagram répète la même promesse : achetez l'actif, donnez-nous les clés, encaissez le chèque. *Set and forget. Mailbox money. Vraiment passif.* C'est l'une des idées les plus systématiquement mal vendues de l'immobilier portugais.

Ce guide est du côté de l'acheteur. Il définit ce que « passif » signifie réellement en heures de calendrier et en euros, parcourt les six véhicules qui peuvent véritablement offrir une exposition sans gestion et compare les rendements nets réalistes de 2026 *après gestionnaire, impôt et coûts de sortie*. La réponse honnête est qu'une exposition à l'immobilier portugais inférieure à cinq heures par

mois existe — mais elle rapporte rarement plus de 5 % net, et la structure qui la délivre n'est presque jamais celle au chiffre brut le plus attractif sur la brochure.

Ce guide est écrit pour :

- Des investisseurs étrangers disposant de **200 k€ à 2 M€ de capital d'allocation** (pas de capital lifestyle).
- Des propriétaires qui **vivent à l'étranger, visitent le Portugal 1 à 2 fois par an** et qui dimensionnent à 3 %–4 % net.
- Des acheteurs qui détiennent déjà leur résidence principale en pleine propriété et qui traitent l'immobilier portugais comme **une allocation de bilan, pas un revenu**.

Si vous comptez être fréquemment au Portugal, exploiter le bien vous-même, ou avez besoin du loyer pour vivre, vous n'êtes pas un investisseur passif — vous êtes un propriétaire-exploitant, et ce sont plutôt les guides *traditional-long-term-rental* ou *invest-in-the-algarve* qui s'appliquent.

2. Le spectre de la passivité

Tous les investissements « passifs » ne sont pas également passifs. Voici comment les principales options se classent réellement selon l'implication du propriétaire :

Niveau	Véhicule	Heures/mois du propriétaire	Rendement net typique (2026)	Liquidité
100 % passif	Actions SIGI, FII ouvert	0–1 (revue des relevés)	3 %–5 %	Élevée à moyenne
95 % passif	Résidence de marque avec rental pool	1–2	2,5 %–4 % (souvent garantie les premières années)	Faible
90 % passif	Crowdfunding immobilier (diversifié)	<1	5 %–7 % livré (8 %–10 % annoncé)	Bloqué jusqu'à la sortie
80 % passif	Location résidentielle longue durée avec gestionnaire	2–4	2,5 %–3,5 % net d'impôt	Faible
60 % passif	AL avec gestionnaire full-service	4–8	3 %–5 % net d'impôt	Faible
30 % passif	AL auto-géré à distance avec équipe de ménage	15–30	5 %–7 % net d'impôt	Faible
0 % passif	AL entièrement exploité par le propriétaire	40+	7 %–10 % (brut de votre propre travail)	Faible

Sous la ligne **60 % passif**, l'investissement devient un emploi, quel que soit le marketing de l'opérateur. Le reste de ce guide se concentre sur les niveaux supérieurs, avec un regard sans complaisance sur l'AL-avec-gestionnaire-full-service car c'est ce qu'achètent la plupart de nos clients dans la fourchette 350 k€–800 k€.

3. Véhicule 1 — Propriété directe avec gestionnaire

C'est la voie « passive » la plus courante chez les investisseurs étrangers au Portugal. Vous achetez un appartement ou une villa, vous remettez les clés à un gestionnaire, et vous touchez (l'essentiel) du loyer. Il existe deux sous-modèles, et les confondre est la plus grosse erreur que nous voyons.

3A. Location résidentielle longue durée avec gestionnaire

Vous signez un bail d'habitation (1, 3 ou 5 ans typiquement) sous le régime NRAU. Une société de gestion s'occupe de la sélection du locataire, de l'administration du contrat, de l'encaissement du loyer, des relevés mensuels, de l'entretien léger et de la déclaration fiscale annuelle.

Économie typique 2026 : honoraires du gestionnaire 5 %–10 % du loyer mensuel ; placement de locataire (one-off) 50 %–100 % d'un mois de loyer ; réserve d'entretien 0,5 %–1 % de la valeur du bien/an ; IMI 0,3 %–0,45 % du VPT ; assurance 200–500 €/an ; vacance ~1 mois tous les 3 ans. Les rendements bruts s'élèvent à **3,8 %–4,7 %** à Lisbonne prime, **4 %–6 %** sur le littoral algarvin, **5 %–7 %** à Porto.

Exemple chiffré — T2 à Lisbonne en longue durée, propriétaire non-résident

- Prix d'achat : 450 000 €
- Loyer mensuel : 1 800 € (rendement brut 4,8 %)
- Loyer annuel : 21 600 €
- Honoraires de gestion (8 %) : –1 728 €
- Placement de locataire amorti (bail 5 ans, 1 mois d'honoraires) : –360 €
- Réserve d'entretien (0,7 %) : –3 150 €
- IMI : –650 €
- Assurance : –280 €
- Charges de copropriété (part propriétaire) : –720 €
- **Net avant impôt sur le revenu** : 14 712 € (3,27 % du prix)
- IRS Categoria F portugais (28 % forfaitaire sur loyer net pour non-résidents) : –4 119 €
- **Net après impôt** : 10 593 € → **2,35 % de rendement net-d'impôt**

C'est le chiffre réaliste, entièrement délégué, non-résident, après-impôt-portugais sur une location longue durée prime à Lisbonne. Ce n'est pas mauvais — ce n'est simplement pas ce que disait l'annonce. **Note** : si le contrat est signé au niveau *renda moderada* ($\leq 2\,300$ €/mois, ≥ 3 ans) sous la Lei 9-A/2026, le taux d'IRS du bailleur passe de 28 % à **10 %** jusqu'en 2029, ce qui porte le même exemple à ~3,0 % net.

3B. AL (Alojamento Local) courte durée avec gestionnaire full-service

Vous achetez un bien en zone touristique, vous l'enregistrez au RNAL comme AL, et vous confiez l'intégralité de l'exploitation à une société spécialisée. Elle commercialise l'annonce, gère les réservations, fait les check-ins, le ménage, le linge, l'entretien, le support voyageur, la comptabilité et l'enregistrement SEF. Vous recevez un relevé mensuel et un virement.

Honoraires de gestionnaire 2026, Portugal :

Région / service	Fourchette d'honoraires
AL full-service Algarve	18 %–28 % du revenu net de réservation
Villa premium Algarve (piscine, jardin, conciergerie)	25 %–35 %
AL urbain Lisbonne / Porto	18 %–25 %
Comporta / littoral alentejano	25 %–30 %
Frais de mise en ligne	300–800 € one-off

Les coûts d'exploitation AL — gestion, ménage (souvent refacturé au voyageur), services, assurance obligatoire, conformité RNAL, commissions de plateformes — consomment typiquement **30 %–40 % du revenu brut** avant impôt portugais.

Exemple chiffré — T2 en AL en Algarve, gestion full-service, propriétaire non-résident

- Prix d'achat : 350 000 €
- Revenu brut de réservation : 38 000 €/an (chiffre réaliste, non agressif, full-service)
- Honoraires de gestion (22 % du revenu net) : –7 500 €
- Services, internet, consommables : –2 400 €
- Assurance AL + copropriété : –1 400 €
- IMI + conformité RNAL : –900 €
- Réserve d'entretien + remplacement (1,5 %) : –5 250 €
- **Net avant impôt** : 20 550 € (5,87 % du prix)
- Impôt portugais (AL Categoria B, régime simplifié, coefficient 35 % appliqué au brut, taxé au barème IRS pour non-résident ; supposer ~25 % effectif) : ≈ –3 300 €
- **Net après impôt** : ~17 250 € → **4,93 % de rendement net-d'impôt**

C'est véritablement attractif — mais seulement si quatre conditions sont remplies :

1. Le gestionnaire est compétent (un grand « si » — voir §8 vetting).
2. L'emplacement permet 60 %+ d'occupation sur l'année.
3. L'unité se trouve dans une freguesia qui n'est **pas** en zona de contenção municipal fermée aux nouveaux AL.
4. Rien ne casse : aucune plainte de voyageur, aucun litige d'assurance, aucun changement de conformité.

Faites tomber l'occupation de 65 % à 50 % — un mauvais été — et le rendement net se rapproche des 2,5 %.

Ce qui a changé en 2024–2026 (et ce que les anciens guides ont eu faux)

- **Les licences AL sont transférables avec le bien depuis le 1er novembre 2024** sous le DL 76/2024. L'acheteur hérite de l'enregistrement RNAL existant. Il n'a **pas** besoin de re-licencier après l'achat. Cela contredit pratiquement tout le contenu pré-2025 sur l'AL portugais destiné aux investisseurs — y compris des versions antérieures de ce guide.
- **La CEAL (contribution extraordinaire AL) a été abrogée** par le même décret. L'obligation de réautorisation quinquennale a également disparu — les enregistrements sont permanents, sous réserve de *contenção* municipale.
- **Le Règlement UE 2024/1028 s'applique à partir du 20 mai 2026**, obligeant les plateformes à retirer les annonces non licenciées et standardisant les données que les États membres peuvent exiger. La transposition portugaise est encore en cours de finalisation ; tablez sur un contrôle plateforme plus strict à partir du second semestre 2026.
- **Ce qui reste le plus important pour la revente** : le statut de *zona de contenção* de la freguesia spécifique. Dans une *zona de contenção*, aucun nouvel enregistrement AL n'est délivré, ce qui rend l'unité licenciée *plus* précieuse — mais limite aussi la capacité d'un futur acheteur à reconverter l'actif. Vérifiez le statut actuel auprès de la *câmara municipal* avant de signer le CPCV.

4. Véhicule 2 — Résidences de marque avec rental pool

Les résidences de marque — des appartements à l'intérieur d'un resort géré par un hôtel, vendus individuellement — sont commercialisées comme ce qui se rapproche le plus de la propriété « vraiment » passive d'un bien physique portugais. Vous achetez une unité, l'exploitant hôtelier la gère, votre unité est louée dans le cadre d'un pool, et vous recevez une quote-part des revenus. Beaucoup de programmes offrent des rendements minimums garantis les premières années.

Nous en vendons régulièrement. Notre opinion : ils fonctionnent pour un profil d'acheteur précis et mal pour tous les autres.

Comment fonctionne réellement le modèle rental pool

Vous êtes propriétaire en pleine propriété d'un appartement spécifique. Vous signez un contrat d'exploitation longue durée (typiquement 5–15 ans, souvent obligatoire à l'acquisition) en vertu duquel l'exploitant inclut votre unité dans l'inventaire réservable. Les revenus du pool sont distribués aux propriétaires — généralement pondérés par taille d'unité, saison et historique individuel de réservations — nets d'honoraires d'exploitation, typiquement 35 %–50 % du brut.

Vous obtenez aussi normalement des **semaines d'usage personnel** (de 21 à 183 jours/an selon le programme), ce qui peut considérablement adoucir le calcul *lifestyle* si l'unité est dans un endroit où vous voulez passer du temps.

Résidences de marque au Portugal — 2026

Les programmes les plus actifs l'année de ce guide :

- **Pine Cliffs Residence** (Sheraton / Luxury Collection by Marriott), Albufeira — Ocean Suites, ~154 unités en pleine propriété. Commercialisées avec 5 % de rendement minimum les premières années.
- **The Residences at Victoria by Anantara**, Vilamoura — transition d'exploitant vers Fairmont/Accor en cours ; vérifiez les engagements actuels de l'exploitant avant de signer.
- **Six Senses Comporta** (ouverture 2028) — hôtel de 70 clés + 58 résidences de marque. Commercialisées sur plan ; rendements pas encore établis.
- **The Residences at Hyatt Regency Lisbon, Aroeira Collections by Missoni, W Algarve Residences, Westin / Marriott Residences Salgados, unités de marque Karl Lagerfeld** — actifs en 2026 à divers stades.

Lisez le contrat avant la brochure

Avantages	Inconvénients
Réellement moins de 2 heures/mois propriétaire	Prime de marque de 20 %–25 % sur un bien comparable non-marqué
Construction de standard hôtelier, opérations professionnelles	Verrouillages obligatoires longs dans le rental pool
Semaines d'usage propriétaire intégrées au contrat	Marché de revente mince ; comptez 12–24 mois pour sortir
Qualifie souvent pour des programmes de résidence spécifiques	Dépendance à l'exploitant : risque de changement de marque, faillite ou mauvaise gestion
Revenus prévisibles, souvent garantis les premières années	Les garanties expirent presque toujours après 3–5 ans, ensuite les revenus dépendent du pool

Les petits caractères du « rendement garanti ». Dans tous les contrats que nous avons lus, la garantie :

1. Est calculée sur le **prix net d'achat**, pas sur le coût total (qui après IMT, droit de timbre, frais juridiques et ameublement est typiquement 8 %–12 % supérieur).
2. Est **déduite de tout usage personnel** — chaque semaine passée sur place est du revenu non gagné.
3. **Expire après 3 à 5 ans**, après quoi vous suivez le rental pool réel, qui livre souvent 2 %–3 % net une fois la part de l'exploitant prélevée.
4. Est **conditionnelle à la solvabilité de l'exploitant** et à une occupation raisonnable du resort. Lisez ce qui arrive à la garantie en cas de force majeure.

Un deal à 5 % garanti devenant 2,5 % de rendement du pool en année 6 fait en moyenne environ **3 % mélangé sur un horizon de 10 ans** — avant coûts de sortie. C'est en dessous de l'alternative FII, avec une liquidité matériellement pire. Si vous achetez une résidence de marque, achetez-la parce que vous voulez l'accès lifestyle dans un endroit où vous auriez voulu passer du temps de toute façon. L'acheter comme pur pari de rendement ne pencie presque jamais.

5. Véhicule 3 — Fonds immobiliers portugais (FII)

Les **Fundos de Investimento Imobiliário** sont des véhicules collectifs réglementés par la **CMVM** portugaise. Les fonds ouverts (FIIA) permettent de souscrire et racheter à la NAV avec 30–90 jours de préavis ; les fonds fermés bloquent le capital sur 5–10 ans contre un projet spécifique ou une stratégie de value-add.

FII ouverts notables en 2026 : **CA Património Crescente** (Square AM, ~1,4 Md€ AUM, core diversifié — le plus important au Portugal) ; **Fundimo** (Caixa Gestão de Activos, commercial — bureaux/logistique/retail) ; **Property Core** (Novobanco, retail-friendly) ; **Valor Prime**.

Les rendements bruts de distribution se sont situés dans la fourchette **3 %–6 %** sur 2025–2026 — la distribution réelle nette d'honoraires de gestion, pas le chiffre d'appel. La stabilité de la NAV a historiquement surperformé le résidentiel direct sur base ajustée du risque, mais vous renoncez à l'upside : quand les prix de transaction de Lisbonne ont monté de 17 % en glissement annuel en 2025, les principaux FII ont livré 3 %–4 % de croissance de NAV, pas 17 %.

Les caveats côté acheteur. Des honoraires AUM de 1,5 % se cumulent en un frottement significatif sur 20 ans. La NAV n'est pas un prix coté — le préavis de rachat peut être 30–90 jours, et des gates ont été utilisés dans l'histoire européenne des fonds en marchés stressés. Le traitement fiscal du non-résident dépend du traité ; les distributions sont normalement soumises à une retenue à la source portugaise de 28 %, récupérable seulement quand le traité du pays d'origine le permet.

Pour la plupart des investisseurs étrangers, une allocation FII fonctionne comme **poche de liquidité aux côtés d'un bien direct**, pas comme jeu principal. La souscription minimale retail est typiquement 5–100 € ; vous aurez besoin d'un NIF portugais (votre représentant fiscal peut l'arranger à distance).

6. Véhicule 4 — SIGI (REIT portugais)

La **SIGI** (Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária) est le régime REIT portugais, en vigueur depuis 2019. Cotées sur Euronext Lisbon, avec exonération d'IRC sur les revenus immobiliers qualifiants, les plus-values et les dividendes, et de fortes exigences de distribution.

Le marché reste **petit** — mesurablement plus petit que le marché des SOCIMI espagnoles. Noms portugais notables : **Ores Portugal** (première SIGI sur Euronext Lisbon, juin 2020 ; Bankinter/Sonae Sierra ; commercial retail) et **CIAGEST SIGI** (entreprise familiale, convertie et cotée en déc. 2025 ; commercial basé à Porto). Les rendements de dividende des REIT européens en 2026 se situent dans la fourchette **4 %–7 %** ; les SIGI portugaises sont plus petites, moins liquides et plus concentrées que

la moyenne européenne. Les volumes de transaction peuvent être minuscules — un seul ordre retail peut faire bouger le cours de plusieurs pour cent. **Vérifiez le volume quotidien moyen à 30 jours avant de souscrire, pas le rendement de dividende d'appel.**

Ce qu'une SIGI vous achète : liquidité de bourse, diversification sur un portefeuille multi-actifs, faible ticket d'entrée (1 000 € met du capital au travail), et couverture naturelle en euros. Les inconvénients : volatilité de type actions (les cours SIGI bougent plus avec le marché boursier qu'avec l'immobilier sous-jacent), carnets d'ordres minces, et un univers domestique minuscule. Les investisseurs qui veulent une exposition REIT plus large combinent typiquement une petite position SIGI portugaise avec un **ETF REIT européen** (iShares European Property Yield, SPDR Dow Jones Global Real Estate) pour capter SOCIMI espagnoles, SIIC françaises et Vonovia/LEG allemandes.

7. Véhicules 5 et 6 — Crowdfunding et prêt direct

Crowdfunding immobilier

Des plateformes agrègent de petits tickets (50–5 000 €) auprès de nombreux investisseurs dans des projets immobiliers individuels — flips de promotion, deals de rénovation-revente, investissements de rendement locatif d'actif unique.

Plateforme	Focus régional	Projet typique	Rendements moyens rapportés
Housers	Ibérie, Italie	Prêt et equity 6–24 mois	TRI cible 8 %–9 % ; livraison mixte
EstateGuru	Pan-européen	Prêt adossé à hypothèque	Cible 8 %–10 %
Brickstarter et similaires	Ibérie	Paris sur rendement locatif	4 %–7 %

Évaluation honnête. La catégorie crowdfunding paraît attractive sur les pages marketing. Les track records sectoriels depuis 2019 ont été **inégaux** : taux de défaut matériels, workouts lents et problèmes opérationnels sur plusieurs plateformes (Housers sur certains marchés, d'autres aussi). Des reviewers indépendants en 2026 ont signalé des prêts accordés sans due diligence adéquate et des projets en retard ou en défaut.

Ce n'est pas « le crowdfunding est une arnaque ». C'est : le rendement annoncé de 8 %–10 % est une **cible, pas un rendement livré** ; vous portez à la fois le risque projet et le risque plateforme ; la diversification est non négociable (1 %–2 % par projet, 10 %–15 % par plateforme) ; et les bons deals ont un collatéral réel, un LTV conservateur et une sortie claire. Pour une exposition passive à l'immobilier portugais avec une discipline institutionnelle, **les FII et SIGI sont généralement une meilleure réponse que le crowdfunding** au même budget de risque.

Prêt direct à des promoteurs

Des investisseurs sophistiqués prêtent parfois directement à des promoteurs portugais — via un fonds de dette privée, un syndicate de family-office, ou comme hypothèque de premier rang sur un projet.

Structure typique :

- Taille du prêt : 250 k€–5 M€ par investisseur.
- Durée : 12–36 mois.
- Coupon : 7 %–12 % par an.
- Garantie : hypothèque de premier rang sur terrain ou actif partiellement construit, parfois assortie de garanties personnelles.
- LTV cible : 50 %–65 % de la valeur as-is, 40 %–50 % de la valeur as-completed.

C'est véritablement passif au sens opérationnel — paiements d'intérêts et un balloon à l'échéance — mais ce **n'est pas à faible risque**. La promotion immobilière porte des risques de dépassement de coûts, d'urbanisme et de demande. Une première hypothèque ne vous protège que si la valeur de l'actif sous-jacent supporte le prêt dans un workout. La plupart des opportunités de prêt direct au Portugal exigent un statut d'investisseur accrédité/professionnel, une introduction de confiance et un capital patient (les workouts de deals problématiques prennent 18–36 mois).

8. Choisir un gestionnaire immobilier

Si vous optez pour le Véhicule 1 (propriété directe avec gestionnaire), le choix du bon gestionnaire est la décision la plus importante que vous prendrez. L'exploitant est responsable de 60 %–80 % du résultat de votre investissement.

Benchmarks d'honoraires par type de service (2026)

Service	Honoraires typiques	Ce qui doit être inclus
Gestion résidentielle longue durée	5 %–10 % du loyer mensuel	Recherche de locataire, contrat, encaissement loyer, relevé mensuel, entretien de base
Placement de locataire longue durée (one-off)	50 %–100 % d'un mois de loyer	Marketing, visites, vetting, rédaction de contrat
AL full-service (Algarve)	18 %–28 % du revenu locatif net	Annonce, pricing dynamique, toutes plateformes, check-in, ménage, support voyageur 24/7, comptabilité mensuelle
Villa premium AL	25 %–35 % du net	Tout ce qui précède plus jardin, piscine, conciergerie, portail propriétaire
AL urbain (Lisbonne/Porto)	18 %–25 %	Idem full-service Algarve

Ce que « full service » devrait réellement signifier

Un gestionnaire AL full-service réputé prend en charge : transfert/maintenance RNAL, optimisation de listing multi-plateforme (Airbnb, Booking, VRBO, direct), pricing dynamique, toute la communication voyageur en plusieurs langues, check-in/out avec backup d'astreinte, ménage, linge, consommables, triage de maintenance avec corps de métier validés, relevés mensuels indiquant occupation / ADR / RevPAR / honoraires / paiement net, dossier fiscal annuel, assurance et sinistres, perception de la taxe de séjour, et enregistrement SEF des voyageurs.

Opérateurs reconnaissables en 2026

Pas une recommandation — toujours vérifier directement — mais des noms crédibles : **Quinta Properties** (Quinta do Lago), **gestion interne Pine Cliffs, Vilamoura World, Allure Villas, Albufeira Lettings, Carvoeiro Holiday Properties, Algarve Selection, Lagos Homes, Tagus Property** (Tavira) pour l'Algarve ; **Host Wise, Maison Privée, GuestReady, Feels Like Home** pour Lisbonne/Porto urbains. Les grandes agences de vente (Engel & Völkers, Savills, Sotheby's) exploitent des divisions location pour le résidentiel longue durée, bien que les agences locales indépendantes soient souvent plus fortes.

Checklist de vetting avant signature

1. **Années d'activité** — minimum 5 ; idéalement avec des portefeuilles ayant survécu au stress-test COVID de 2020.
2. **Taille du portefeuille** — assez grand pour des systèmes (30+ unités), assez petit pour que votre unité reçoive de l'attention (sous ~150).
3. **Références de 3+ propriétaires actuels** avec 2+ ans d'ancienneté. Demandez sur le temps de réponse, la transparence, les frais surprise, les déclarations de dommages.

4. **Avis en ligne** — les listings Airbnb/Booking du gestionnaire devraient avoir une moyenne de **4,7+**.
Sous 4,5, c'est un signal d'alerte.
 5. **Transparence du reporting** — un exemple de relevé mensuel doit réconcilier chaque réservation, honoraire et dépense avec les virements bancaires.
 6. **Assurances et licences** — responsabilité civile, licence AMI le cas échéant, références d'exploitant AL.
 7. **Termes contractuels** — préavis de sortie propriétaire de 90 jours, pas d'exclusivité-sans-performance, propriété claire des données voyageurs, pas de pièges de reconduction tacite.
 8. **Pricing dynamique** — PriceLabs/Wheelhouse/AirDNA, pas de tarifs saisonniers fixes.
 9. **Portail propriétaire** — tableau de bord temps réel pour réservations, calendrier, revenus, dépenses.
 10. **Visitez le bien sans prévenir** entre deux voyageurs pour évaluer le ménage et l'état.
-

9. Traitement fiscal — investisseurs passifs, 2026

Propriété directe — personne physique non-résidente

Impôt	Taux / base (2026)
IMT (impôt de mutation)	Barème progressif jusqu'à 7,5 % au-delà de 1 150 853 € (tables HPP et non-HPP). La Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março a introduit un taux unique de 7,5 % pour non-résidents , avec cinq exceptions (dont résident dans les 2 ans, loyer modéré ≤2 300 €/mois pendant 36 mois sur les 5 premières années, émigrant portugais). Statut : approuvée, <i>decreto-lei autorizado</i> promulgué le 12 mai 2026, pas encore opérationnel tant que le DL d'application n'est pas publié au DR. À confirmer à la signature.
Droit de timbre (IS)	0,8 % du prix d'achat
IMI (municipal annuel)	0,3 %–0,45 % du VPT pour le bien urbain. Mêmes taux quelle que soit la résidence.
AIMI (surtaxe patrimoine)	Déclenchée au-delà de 600 k€ VPT (célibataire) / 1,2 M€ (couple). Taux 0,7 % / 1,0 % / 1,5 % sur l'excédent. Locations longue durée en <i>renda moderada</i> exemptées. Détentions par société 0,4 % / 1,0 % ; entités blacklistées offshore 7,5 %.
Revenus locatifs — Categoria F longue durée	28 % forfaitaire sur le net (ou 10 % sous la Lei 9-A/2026 pour <i>renda moderada</i> contrats ≥3 ans, jusqu'en 2029)
Revenus locatifs — AL Categoria B (simplifié)	Coefficient appliqué au brut (typiquement 0,35–0,50), puis taxé au barème progressif IRS. Les règles ont changé plusieurs fois — confirmez le traitement actuel.
Mais-Valias à la vente	50 % de la plus-value nette entre dans l'IRS au barème progressif (jusqu'à 48 % plus surtaxe de solidarité). Le revenu mondial est utilisé pour la détermination du taux. L'ancien « 28 % forfaitaire sur 100 % du gain pour non-résidents » a été éliminé en 2023 à la suite de la jurisprudence CJUE Hollmann — les guides qui le citent encore ont tort.

Propriété indirecte — fonds, SIGI, crowdfunding

Véhicule	Impôt sur la distribution	Impôt sur la plus-value
FII ouvert (personne physique)	28 % forfaitaire (retenu)	28 % forfaitaire sur gain de rachat (option pour le barème pour résidents)
Dividende SIGI	28 % forfaitaire (retenu ; taux de traité possible)	28 % sur gain de vente d'actions ; option pour le barème
Intérêts de crowdfunding	28 % forfaitaire	N/A — principal restitué
Intérêts de prêt direct	28 % forfaitaire (retenu à la source)	N/A

Les traités fiscaux peuvent réduire la retenue. Confirmez toujours avec un conseiller fiscal portugais avant d'investir — les règles CFC, exit-tax et reporting comptent à grande échelle.

10. Comparaisons chiffrées — 350 k€ déployés de six façons différentes

Les mêmes 350 k€ de capital, six véhicules passifs différents. Les chiffres sont des points médians illustratifs 2026, entièrement délégués, après dépenses d'exploitation, avant impôt sur le revenu personnel.

Véhicule	Rendement net	Estimation plus-value 10 ans	Liquidité	Heures/mois propriétaire	Risques clés
Appartement AL Algarve, gestionnaire full-service	4,5 %–5,5 %	25 %–40 %	6–18 mois pour vendre	4–8	Concentration, exploitant, réglementaire
Lisbonne longue durée, gestionnaire	3,0 %–3,5 %	20 %–35 %	6–12 mois pour vendre	2–4	Concentration, défaillance locataire
Rental pool résidence de marque (après garantie)	3,0 %–4,0 %	20 %–40 % (prime de marque)	12–24 mois pour vendre	1	Dépendance exploitant, verrouillage long
FII portugais (ouvert)	3,5 %–5,5 % distribution	Suit la NAV, modeste	Rachat mensuel/trimestriel	<1	Marché, honoraires de gestion
Actions SIGI	4 %–6 % dividende	Tiré par le cours	Instantané pendant les heures de marché	<1	Volatilité actions, float mince
Crowdfunding immobilier (diversifié)	6 %–9 % cible, 5 %–7 % livré	Aucune directement (intérêts seuls)	Bloqué jusqu'à la sortie	<1	Projet, plateforme

La plupart des investisseurs passifs déployant 350 k€–2 M€ finissent avec un **hybride** : un bien direct dans un emplacement qu'ils visitent vraiment, plus une poche de FII/SIGI pour la liquidité et la diversification. Les portefeuilles purement papier ratent l'appréciation du capital indexée à l'inflation ; les portefeuilles purement physiques ratent le buffer de liquidité qui compte quand la vie arrive.

II. Comparaison de liquidité

À quelle vitesse pouvez-vous sortir de chaque véhicule en marché normal ?

Véhicule	Délai pour cash	Coût de friction
Bien direct — Lisbonne prime	6–12 mois	5 %–7 % (agent + juridique + perte d'IMT)
Bien direct — littoral algarvin	6–18 mois	5 %–8 %
Bien direct — ville secondaire	12–24 mois	7 %–12 %
Résidence de marque	12–24 mois	6 %–10 % (marché secondaire plus mince, frais de transfert de marque)
FII ouvert	1–6 mois de préavis (selon règles du fonds)	0 %–2 % (frais de souscription/rachat)
Actions SIGI	Instantané pendant les heures de marché	0,2 %–0,5 % (bid-ask + courtage)
Prêt crowdfunding	Bloqué jusqu'à la sortie du projet	N/A — vous attendez
Prêt direct à promoteur	Bloqué jusqu'à l'échéance	N/A — vous attendez

En marché stressé, tous les véhicules à faible liquidité prennent matériellement plus de temps. Construisez le portefeuille pour ne jamais devoir vendre votre pire actif au pire moment.

12. Comparaison des risques

Risque	Bien direct	Résidence de marque	FII / SIGI	Crowdfunding	Prêt direct
Concentration (actif unique)	Élevé	Élevé	Faible	Moyen (par-deal élevé)	Élevé (par-deal)
Dépendance exploitant	Moyen (votre gestionnaire)	Élevé (la marque)	Faible	Moyen	Élevé (le promoteur)
Risque réglementaire	Moyen–Élevé (règles AL)	Moyen (règles de resort)	Faible	Moyen	Moyen
Risque de liquidité	Élevé	Très Élevé	Faible–Moyen	Très Élevé	Très Élevé
Risque de change (investisseurs non-EUR)	Élevé	Élevé	Élevé	Élevé	Élevé
Upside d'appréciation du capital	Élevé	Moyen–Élevé	Faible–Moyen	Faible (dette)	Aucun (dette)
Transparence des rendements	Moyenne	Moyenne	Élevée	Faible	Moyenne

Il n'existe pas d'option sans risque. Choisissez les risques que vous comprenez et tolérez ; diversifiez sur le reste.

13. Erreurs courantes de l'investisseur passif

1. Croire au rendement garanti sans lire les petits caractères. Les garanties sont calculées sur le prix net (pas sur le coût total), déduites de l'usage personnel, limitées à 3–5 ans, conditionnelles à la solvabilité de l'exploitant. Un deal à 5 % garanti devenant 2,5 % en année 6 fait en moyenne 3 % mélangé.

2. Choisir un bien sur la seule projection de rendement. Un rendement projeté de 7 % dans une ville secondaire de l'intérieur vaut moins qu'un rendement projeté de 4 % dans un emplacement tier-1. Appréciation du capital, liquidité et protection du downside vivent dans l'emplacement, pas dans le tableur.

3. Sous-estimer le risque de vacance prolongée. Le modèle suppose 85 %+ d'occupation. La vraie vie livre 65 %–70 % une année faible. Dimensionnez à 65 % d'occupation et 10 % de marge de revenu. Si le deal fonctionne encore, c'est un vrai deal.

4. Choisir le mauvais gestionnaire. Économiser 3 % d'honoraires de gestion avec un prestataire low-cost qui livre 65 % d'occupation contre 85 % coûte bien plus cher que l'économie. Vérifiez à fond. Changez vite.

5. Ignorer les coûts d'aller-retour de sortie. Coûts d'acquisition (IMT, timbre, juridique) plus coûts de sortie (agent, plus-values, juridique) totalisent **8 %–14 % du prix d'achat**. Un rendement net de 4 % détenu trois ans peut s'équilibrer après coûts de sortie. Construisez des actifs à garder (7–10 ans minimum) — ou utilisez des véhicules liquides (SIGI/FII) quand la liquidité compte réellement.

6. Confondre « la licence AL se transmet » avec « l'AL est toujours autorisé ». Depuis le DL 76/2024, la licence se transmet avec le bien — mais dans une freguesia devenue depuis *zona de contenção*, la licence héritée est la *seule* que vous pouvez avoir. Vérifiez le statut de contenção de la freguesia spécifique auprès de la câmara municipal, pas auprès de l'agent du vendeur.

14. Construire un portefeuille portugais passif — 500 k€ à 5 M€

Phase	Total	Allocation	Rendement net mélangé	Heures/mois propriétaire
1	500 k€	350 k€ un AL ou location longue durée avec gestionnaire vérifié + 100 k€ FII ouvert + 50 k€ cash/SIGI starter	3,5 %–4,5 %	4–6
2	1,5 M€	700 k€ deux biens directs (un longue durée, un AL ou marque) + 400 k€ mix REIT/SIGI ETF + 300 k€ FII ouvert + 100 k€ cash/crowdfunding	4 %–5 %	6–10
3	5 M€	2 M€ de 3–4 biens directs (marque + AL prime + longue durée prime) + 1,5 M€ REIT/SIGI cotés en Europe + 800 k€ FII ouverts + un fonds fermé + 400 k€ prêt direct promoteur + 300 k€ cash/crowdfunding	4,5 %–5,5 %	10–15

À la Phase 3, beaucoup de clients utilisent une structure holding portugaise pour l'efficacité fiscale — combinez avec un conseil fiscal transfrontalier et lisez *buying-as-individual-vs-through-a-company* avant de vous engager.

15. Conclusion

L'immobilier portugais passif est l'un des meilleurs paris de revenu en euros ajustés du risque disponibles à un investisseur étranger en 2026. Mais « passif » ne fonctionne que si la structure est

véritablement passive — et la structure qui livre une passivité véritable est rarement celle au rendement brut le plus élevé sur la brochure.

La décision devant vous, ce mois-ci, n'est pas « physique ou papier ». C'est : **quelle est la structure la moins contraignante qui livre un 3,5 %–4,5 % net honnête en euros, sur un marché que je comprends, avec la liquidité dont j'aurai réellement besoin ?** Pour la plupart des investisseurs étrangers disposant de 350 k€–800 k€ de capital d'allocation, la réponse est *un bien direct bien situé avec un gestionnaire vérifié*, accompagné d'une petite poche FII pour la liquidité. Pour des allocations plus grandes, ajoutez SIGI et un unique fonds fermé.

Vérifiez les exploitants plus dur que vous ne le pensez nécessaire. Dimensionnez à 3,5 % net, pas à 6 %. Détenez dix ans, pas trois. Et lisez intégralement le contrat de rental pool avant de signer quoi que ce soit qui ait le mot « garanti » sur la page de couverture.

Bien fait, c'est du mailbox money. Mal fait, c'est un emploi à temps partiel pour lequel vous ne vous êtes pas inscrit. La différence est structurelle, pas chanceuse.

Lectures associées

- **Propriété et Gestion Immobilière Sans Intervention** — le manuel opérationnel pour réellement déléguer un bien possédé ; clauses du contrat de gestionnaire, stack de représentation fiscale, budgets d'heures propriétaire.
- **Location Longue Durée Traditionnelle** — le régime NRAU, *renda moderada* sous la Lei 9-A/2026, droits des locataires et modèle réaliste de rendement pour longue durée.
- **Investir en Algarve** — micro-marchés sous-régionaux, rendement AL par zone, exposition réglementaire.
- **Résidence Secondaire au Portugal** — pour les acheteurs partagés entre usage lifestyle et rendement passif ; le test honnête « Cas d'Usage A/B/C ».
- **Erreurs à Éviter en Investissant en Algarve** — les quatre histoires de désastre chiffrées et les red flags spécifiques AL.

Comment 2nd Haus peut vous aider

Nous sommes un cabinet de conseil côté acheteur : nous travaillons pour les acheteurs, jamais pour les vendeurs, promoteurs ou exploitants de résidences de marque. Sur l'allocation d'immobilier passif, cela signifie :

- **Revue de portefeuille investisseur passif (850 € forfaitaire)** : nous modélisons votre allocation spécifique entre bien direct, FII, SIGI et crowdfunding, avec des rendements nets 2026 réalistes après impôt portugais et coûts de sortie. Vous repartez avec une carte d'allocation d'une page dimensionnée à vos besoins de liquidité.

- **Sourcing bien + gestionnaire (inclus dans notre mandat côté acheteur)** : si vous prenez la voie du bien direct, nous shortlistons les actifs dans des freguesias sécurisées vis-à-vis des zones de contenção, vérifions 3–5 gestionnaires, faisons les références, et lisons le contrat de gestion avant que vous ne signiez.
- **Lecture de contrat de résidence de marque (650 € forfaitaire)** : avant que vous ne signiez un contrat de rental pool, nous lisons l'accord opérateur face au modèle financier, signalons l'expiration du rendement garanti, les compensations d'usage personnel et les clauses de changement d'opérateur.

Réservez un appel de 30 minutes : 2ndhaus.pt/consultation.

Sources

Sources primaires

- [Decreto-Lei n.º 76/2024 — DR \(PDF\)](#) — cadre réglementaire AL en vigueur depuis le 1er novembre 2024 (licences transférables, CEAL abrogée, réautorisation quinquennale supprimée).
- [Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — DR](#) — paquet fiscal logement : IMT forfaitaire 7,5 % non-résidents, 10 % IRS sur *renda moderada*, TVA 6 % sur la construction qualifiante.
- [Règlement UE 2024/1028 — EUR-Lex](#) — partage de données location courte durée et application sur plateformes, s'applique à partir du 20 mai 2026.
- [Portal das Finanças — FAQ IFICI](#).
- [PwC Portugal — Property Taxes 2026 State Budget](#) — tables IMT et IMI 2026.
- [Banco de Portugal — Limites LTV, DSTI et maturité](#) — cadre macroprudentiel pour le crédit résidentiel.
- [OCC — IRS, tributação das mais-valias imobiliárias auferidas por não residentes](#) — régime post-2023 d'inclusion de 50 % des Mais-Valias pour non-résidents.
- [CMVM — Fundos de Investimento Imobiliário](#) — cadre réglementaire FII.
- [Euronext Lisbon — SIGI cotées](#).

Références opérateurs (vérifier les termes commerciaux actuels directement)

- [Pine Cliffs Resort — Residence](#) — Sheraton / Luxury Collection by Marriott, Albufeira.
- [The Residences at Victoria by Anantara, Vilamoura](#).
- [Six Senses Comporta](#) — communiqué de presse.

Lectures complémentaires

- [Idealista — IMT 7,5 % non-résidents \(Déc. 2025\)](#).
 - [ECO — Promulgation de la Lei 9-A/2026](#).
 - [Doutor Finanças — IMT 2026](#).
-

Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié face à CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Nous actualisons ce guide chaque fois que la législation AL, les seuils IMT/IMI, les listings FII ou SIGI, ou les termes des opérateurs de résidences de marque changent matériellement.

Vous souhaitez un conseiller acheteur sur votre cas précis ?

2nd Haus est un conseil immobilier côté acheteur, spécialisé en Algarve. Nous vous dirons de ne pas acheter si c'est la réponse honnête.

[Parler à 2nd Haus](#)

© 2nd Haus Real Estate · Licence AMI 15284 · Ce guide est une information générale, pas un conseil juridique ou fiscal. Vérifiez avec vos propres professionnels avant toute signature.