
Ce que la Plupart des Agents Immobiliers ne Vous Disent Pas

Acheteurs souhaitant voir au-delà des pratiques des agents

TL;DR

- Les agents portugais travaillent pour le vendeur, presque toujours — même lorsqu'ils viennent vous chercher à l'aéroport et se comportent comme votre meilleur ami local.
- La commission est de 5% + 23% d'IVA (effective ~6,15%) et est intégrée au prix demandé, de sorte que la formule « gratuit pour les acheteurs » est, en pratique, fausse.
- Les règles de divulgation au Portugal sont plus souples qu'au Royaume-Uni, en Allemagne ou aux États-Unis, la double représentation est légale, et il n'existe pas de base de données publique des prix de vente — la diligence repose entièrement sur l'acheteur.

Chiffre clé 2026 : sur un appartement de 600 000 €, la commission d'agence intégrée s'élève à environ **36 900 €** — de l'argent que le vendeur paie techniquement, mais que l'acheteur finance par un prix demandé plus élevé. Comprenez ce chiffre et la majeure partie du reste de ce guide en découle.

Une vision franche et d'initié sur la façon dont les agents immobiliers portugais travaillent réellement — les conflits d'intérêts, les demi-vérités, les omissions polies, et ce que vous devez savoir concrètement pour vous protéger lors d'un achat immobilier au Portugal en 2026.

Ce guide n'est pas une attaque contre les agents. Il existe d'excellents professionnels au Portugal qui apportent une véritable valeur, et nous allons vous dire comment les repérer. Mais la réalité structurelle du marché portugais fait que la plupart des personnes qui vous accompagnent en visite ont des incitations économiques non alignées avec les vôtres, et les règles de divulgation y sont plus souples qu'au Royaume-Uni, en Allemagne ou aux États-Unis. Si vous ne comprenez pas cette asymétrie, vous paierez trop cher, ou pire, vous vous retrouverez dans une transaction difficile à défaire.

Ci-dessous figurent une trentaine de points que, d'après notre expérience, les agents omettent commodément — avec la façon de vérifier les réponses vous-même.

Comment les Agents Portugais sont Rémunérés

Avant toute chose, comprenez l'argent. Presque chaque comportement que vous rencontrerez chez un agent portugais découle de la structure de sa commission.

1. L'agent travaille pour le vendeur, pas pour vous

Même lorsqu'un agent vous fait visiter dix biens, vient vous chercher à l'aéroport, recommande des restaurants et se comporte comme votre meilleur ami local, son devoir fiduciaire (tel qu'il existe au Portugal) va au vendeur. Au Portugal, le schéma standard est que le vendeur signe un contrat de médiation (contrato de mediação imobiliária) avec l'agence, et l'agence ne touche une commission que lorsque la vente se conclut. Pas de vente, pas d'honoraires. C'est pour eux qu'ils travaillent.

Ce n'est pas une particularité portugaise, c'est la norme mondiale. Ce qui est particulier, c'est que les agents portugais évoquent rarement spontanément ce fait. Beaucoup d'acheteurs internationaux croient sincèrement que la personne aimable qui leur montre des appartements à Cascais est « leur » agent. Ce n'est pas le cas.

2. La commission est intégrée au prix demandé

La commission de médiation standard au Portugal est de 5% du prix de vente plus 23% d'IVA, soit un coût brut effectif de 6,15%. Sur un appartement de 600 000 €, cela représente environ 36 900 €. Les vendeurs le savent quand ils fixent le prix, et ils relèvent le prix demandé pour le couvrir. Donc, même si le vendeur fait techniquement le chèque à l'agence à la signature, c'est l'argent de l'acheteur qui finance la commission.

En 2026, les commissions vont généralement de 3% à 5% plus IVA, 5% étant la norme dans la revente et un peu moins fréquent dans le luxe et le neuf. Plus le bien est compétitif, plus le vendeur peut faire baisser le taux ; plus il y a de « mandat exclusif » ou de positionnement franchise internationale, plus le taux reste à 5%.

3. « Gratuit pour les acheteurs » est la phrase la plus trompeuse du secteur

Vous l'entendrez constamment. « Ne vous inquiétez pas, vous ne nous payez pas, c'est le vendeur. » Techniquement vrai et économiquement faux. L'acheteur paie via un prix gonflé. Si le même bien n'avait pas la commission intégrée, le vendeur, en moyenne, accepterait un montant plus bas. Traitez « gratuit pour l'acheteur » comme la « livraison gratuite » sur Amazon — c'est dans le prix.

4. La double représentation existe au Portugal, souvent sans divulgation claire

Au Portugal, le même agent (ou la même agence) peut légalement représenter à la fois le vendeur et l'acheteur dans la même transaction. Il n'existe pas de régime fiduciaire à l'anglo-saxonne qui l'interdise, ni d'obligation de mettre l'acheteur en relation avec un courtier distinct. En pratique, lorsque vous entrez dans une agence et demandez à voir l'un de ses biens, vous venez d'entrer dans une situation de double représentation. L'agent encaisse côté vendeur et vous guide informellement vers la signature.

Le conflit est évident dès qu'on l'énonce : la même personne ne peut pas négocier simultanément le prix le plus bas pour vous et le plus haut pour le vendeur. Elle choisira le côté qui la paie, à chaque fois. Et c'est le vendeur qui paie.

5. Co-médiation et partage de commissions

Beaucoup de biens portugais (surtout hors des zones prime de Lisbonne) ne sont pas en exclusivité. Le même bien peut figurer chez trois, cinq voire dix agences différentes. Quand l'agent qui vous accompagne n'est pas le mandataire, ce qui se passe en coulisses est un partage de co-médiation — typiquement 50/50 — entre l'agence qui détient le mandat et celle qui apporte l'acheteur.

Cela compte pour deux raisons. D'abord, l'agent qui vous montre le bien peut en savoir moins que le mandataire. Ensuite, le partage de commissions au Portugal n'est pas légalement obligatoire. Certaines agences refusent de partager, ce qui signifie que les agents sont fortement incités à vous

pousser vers les biens internes où ils gardent toute la commission, même quand ces biens sont objectivement moins bons pour vous que ceux d'un concurrent.

Pratiques de Prix

6. Les prix demandés sont aspirationnels, pas de marché

Au Portugal, il n'y a pas de MLS, pas de base de données du registre foncier consultable par adresse avec prix de vente, et aucune obligation pour les agents de publier l'historique des ventes. Les prix demandés sont donc affichés avec une généreuse couche d'optimisme. En règle générale, en 2026, les biens qui se vendent effectivement se concluent entre 5% et 15% sous le prix demandé, avec des décotes plus fortes sur les annonces qui traînent et plus faibles sur les biens urbains prime qui partent vite.

Pour contexte : les données INE 2025 (publiées en avril 2026) placent la médiane nationale à **2 076 €/m²** (+16,8% en glissement annuel) ; la médiane de l'Algarve est à 3 139 €/m² et celle du Grand Lisbonne à 3 439 €/m². L'indice des prix demandés d'Idealista se situe environ 10% au-dessus des médianes de transaction de l'INE à tout instant — ce delta est exactement la couche d'optimisme.

Quand un agent dit « le vendeur est ferme sur le prix », interprétez par « le vendeur n'a pas encore reçu d'offre suffisante pour accepter moins ». Le prix de réservation (le vrai prix de retrait) est presque toujours sensiblement inférieur au prix demandé.

7. « Récemment baissé » signifie généralement « stagnant »

Une accroche « -5% » est souvent le signe qu'un bien est sur le marché depuis six, neuf ou douze mois sans offre sérieuse. Les agents retirent parfois une annonce pour la remettre sous une nouvelle référence, ce qui réinitialise le compteur « jours sur le marché » affiché par certains portails. Si un bien est toujours disponible avec une baisse récente, c'est une information — elle vous dit que le vendeur devient enfin réaliste, et qu'autres acheteurs sont déjà passés à un prix plus haut.

8. Manipulation des comparables

Demandez à n'importe quel agent de justifier un prix et il produira des comparables. Demandez attentivement d'où ils viennent. Les agents portugais citent typiquement les prix demandés sur idealista ou supercasa, pas les prix de vente. Demander n'est pas vendre. Ils trient aussi les comparables dans le même immeuble ou la même rue qui soutiennent le chiffre du vendeur, en ignorant les moins chers.

Un bon test : demandez à l'agent de vous montrer les trois transactions comparables les plus récentes, avec dates de signature et prix de vente finaux, pas les prix demandés. S'il ne peut pas les produire, le prix qu'il vous cite est essentiellement une estimation déguisée en tableur.

9. Les comparaisons au mètre carré induisent en erreur

La documentation immobilière au Portugal distingue entre surface brute (área bruta), surface brute privative (área bruta privativa) et surface utile (área útil). Terrasses, balcons, caves, places de parking et celliers sont souvent comptés en valeur pleine ou demi-valeur selon ce qui arrange l'agent. Une annonce à « 3 500 €/m² » peut être à 4 200 €/m² de surface utile une fois déduite une terrasse en toiture de 40 m² comptée à plein.

Demandez toujours à quelle définition de surface se réfère le prix, et confrontez à la caderneta predial (document fiscal) et à la certidão de teor (certificat du registre foncier). Si le chiffre de l'agent ne concorde pas avec les documents officiels, c'est un signal d'alerte à creuser.

10. Les contrats doubles (illégaux mais encore tentés)

Bien que strictement illégale, la pratique consistant à déclarer à l'acte (escritura) un prix inférieur au prix réellement payé refait surface, particulièrement dans des transactions anciennes et des ventes rurales entre Portugais. Le motif est de réduire l'IMT (droit de mutation) et le droit de timbre pour l'acheteur, et la plus-value pour le vendeur. Si quiconque — agent, vendeur, voire assistant de notaire — vous suggère cela, sortez. L'exposition à la plus-value lors de la revente future est énorme, l'exposition pénale est réelle, et la vigilance AML au titre des règles UE post-2024 s'est nettement durcie.

Omissions sur la Qualité du Bien

11. Les « questions cosmétiques » cachent des problèmes structurels

Dans le bâti côtier et historique portugais, la différence entre une remise à neuf cosmétique à 15 000 € et une reprise structurelle à 150 000 € tient à des détails invisibles : remontées d'humidité par la dalle, attaque saline des armatures, fondations tassées, pourriture des charpentes, installations électriques antérieures aux normes actuelles. Les agents ne sont légalement pas inspecteurs en bâtiment, et la plupart n'ont pas la compétence technique pour évaluer quoi que ce soit de tout cela. Ils décriront un « bien de charme nécessitant un petit rafraîchissement ». Ils ne pointeront pas les taches au bas des murs, les fissures qui courent au coin du plafond, ni le fait que la rénovation précédente s'est faite sans permis.

12. Les coûts de rénovation sont systématiquement minimisés

« À rafraîchir » peut signifier à peu près tout, du remplacement d'électroménager à la mise à nu complète. Une rénovation complète d'appartement à Lisbonne ou à Porto coûte 1 200 à 2 500 €/m² en 2026 pour des finitions intermédiaires, et nettement plus en luxe ou pour des immeubles avec complications structurelles ou de permis. Un appartement de 100 m² « à travailler » absorbe facilement 150 000 € avant même de le meubler. Obtenez une estimation indépendante d'entrepreneur avant de signer, jamais l'ami de l'agent.

13. Problèmes de voisinage

Les agents vanteront l'emplacement et resteront muets sur : le chantier prévu à côté, le bar qui ouvre à 23h en été, la carte scolaire qui a bougé, l'appartement en AL (Alojamento Local) un étage plus haut qui fonctionne en hostel de fait, et la guerre entre copropriétaires qui divise actuellement l'immeuble. Visitez à différents moments — semaine matin, vendredi soir, dimanche midi — et parlez aux voisins. La conversation que vous aurez sur le palier, en portugais, avec un voisin qui habite là depuis vingt ans vaut plus que toute description d'agent.

14. Problèmes de titre minimisés

Quand le registre foncier montre une hypothèque, une succession non encore partagée, un vieil usufruit, un permis manquant pour une extension, ou un copropriétaire qui n'a pas signé, les agents diront souvent « l'avocat règlera tout cela avant l'escritura ». Parfois ils ont raison. Parfois la question ne peut pas être résolue, et vous le découvrirez après avoir versé 30 000 € d'arrhes. Exigez de voir la certidão permanente do registo predial et la caderneta predial avant toute signature, et faites-les lire par votre propre avocat (pas celui de l'agent).

15. Incertitude sur la licence AL (Alojamento Local)

Si vous achetez en tant qu'investisseur pour de la location courte durée, l'agent vous dira presque toujours « oui, vous pouvez exploiter en Airbnb ». À partir de 2026, cette réponse est bien plus compliquée qu'avant.

Le cadre légal actuel est le **DL n.º 76/2024, du 23 octobre** (en vigueur depuis le 1er novembre 2024), qui a annulé l'essentiel des restrictions de la *Mais Habitação* de 2023 :

- Les licences AL sont **transmissibles à l'échelle nationale** avec le bien (l'ancienne règle d'intransmissibilité a disparu).
- L'exigence de réautorisation quinquennale a été supprimée — les enregistrements sont permanents, soumis uniquement au confinement municipal.
- La CEAL (Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local) a été abrogée.
- La régulation du confinement et des zones de croissance a été renvoyée aux municipalités — Lisbonne, Porto, Cascais et plusieurs communes de l'Algarve maintiennent des restrictions dans leurs paroisses les plus tendues.

Par-dessus, le **Règlement UE 2024/1028** s'applique à compter du **20 mai 2026**. Il impose aux plateformes (Airbnb, Booking, Vrbo) de vérifier le numéro d'enregistrement national de chaque hôte et de délistier automatiquement les biens non conformes. L'exploitation en marché gris n'est plus viable.

Concrètement : une licence existante transmise avec le bien est un actif réel. Un « potentiel AL » futur qui dépend de l'obtention par l'acheteur d'une nouvelle licence en zone de confinement est, dans bien des cas, sans valeur. Vérifiez toujours le statut AL (ou la perspective réaliste d'en obtenir un) auprès de la câmara locale, par écrit, avant de présumer un revenu locatif.

16. Historique des charges de copropriété

Demandez les trois dernières années de procès-verbaux d'assemblée (actas), le solde de compte courant, l'état du fonds de réserve, les appels de fonds exceptionnels en attente, et tout litige actif ou imminent entre copropriétaires ou contre l'immeuble. Une charge de 95 €/mois ne veut rien dire si un remplacement d'ascenseur à 12 000 € par lot est prévu l'année prochaine. Les agents ont rarement ces documents sous la main. Ils devraient. Insistez.

Astuces de Procédure

17. Pression pour signer le CPCV rapidement

Le Contrato Promessa de Compra e Venda (CPCV) est le compromis de vente qui verrouille votre dépôt, typiquement 10% à 30% du prix. Une fois signé, vous êtes engagé : si vous renoncez, vous perdez les arrhes ; si le vendeur renonce, il vous doit le double. Le CPCV mérite donc le même soin que l'acte final.

Les agents vous pousseront souvent à signer en quelques jours, en citant « un autre acheteur » ou un délai du vendeur. Cette urgence est presque toujours fabriquée. Un achat sérieux mérite au moins une à deux semaines de revue juridique du CPCV, y compris vérifications de titre, d'urbanisme et de certificat énergétique anticipées. Si l'agent s'y oppose, c'est en soi une information.

18. Décourager votre propre avocat

Vous entendrez parfois « nous avons un notaire qui s'occupe de tout » ou « l'avocat de l'agence peut rédiger le contrat, c'est beaucoup moins cher ». Déclinez poliment. Le rôle du notaire est de vérifier les identités et la forme de l'acte, pas de défendre vos intérêts. L'avocat préféré de l'agence est, par définition, un client récurrent de l'agence. Engagez votre propre avocat indépendant, sans aucun lien avec l'agence ou le vendeur. Budgetez 0,75% à 1,5% du prix pour un travail juridique solide, et considérez-le comme une assurance bon marché.

19. Décourager les expertises

Au Portugal, les expertises bâtiment (vistorias técnicas) ne sont pas standard dans la revente. Les agents traitent parfois votre demande comme un affront au vendeur. Ignorez. Pour tout bien de plus de 30 ans, tout bien rénové, tout bien côtier et tout bien au-dessus de 500 000 €, faites établir un rapport d'ingénieur indépendant avant de signer le CPCV. Cela coûte 500 à 1 500 €. Ça vaut le coup.

20. Orientation vers un courtier en crédit préférentiel

Les agences ont souvent un courtier en crédit interne ou partenaire. Parfois le courtier est réellement bon, parfois la relation repose sur des rétrocommissions. Dans tous les cas, ne vous reposez jamais sur une seule source pour votre crédit. En 2026, les écarts entre banques portugaises pour un même profil atteignent facilement 0,4 à 0,7 point de pourcentage, ce qui sur un prêt de 400 000 € sur 30 ans représente des dizaines de milliers d'euros. Comparez au moins trois banques directement, plus un courtier indépendant non affilié à l'agence.

21. « Autres offres » parfois inventées

La formule « nous avons un autre acheteur intéressé à un niveau similaire » est un classique mondial, et la plupart du temps elle est vraie ; parfois c'est du bluff. Pas de moyen facile de vérifier, mais vous pouvez tester : demandez poliment si l'autre offre est écrite et si le vendeur est prêt à vous accorder une fenêtre d'exclusivité de 24 ou 48 heures en échange d'une offre sérieuse de votre part. Les offres concurrentes réelles acceptent en général un processus structuré. Les imaginaires disparaissent souvent.

22. Pression « best-and-final » sans concurrent réel

Dans un sous-marché peu liquide, le « best-and-final » peut être un cadrage de négociation, pas une vraie enchère. Si vous soupçonnez qu'il n'y a pas de second enchérisseur réel, vous pouvez démasquer le bluff en soumettant une offre ferme à votre prix avec une expiration courte, puis en partant. Environ un tiers du temps, l'agent vous rappelle le lendemain.

Ce que les Agents ne Veulent pas que vous Sachiez

23. Ils vous montrent ce qu'ils ont, pas ce qui vous convient

Les agents sont pilotés par leur stock. Les biens qu'on vous montrera sont ceux dont leur agence détient le mandat, plus une sélection de co-médiations au partage favorable. Le bien objectivement le plus adapté à votre cahier des charges peut se trouver chez une agence concurrente — et vous ne le verrez jamais. Le contournement consiste à briefer deux ou trois agences en parallèle, ou à mandater un agent acheteur indépendant (voir plus bas) qui n'est pas lié à un seul stock.

24. Les biens off-market et en portefeuille existent, mais seulement si vous êtes « dans le cercle »

Une part significative du stock le plus désirable du Portugal — notamment les villas de luxe du Triangle d'Or, les appartements prime à Lapa ou Príncipe Real, et les projets de réhabilitation dans le Douro — n'atteint jamais les portails publics. Ils circulent discrètement entre agents acheteurs de confiance et un petit cercle de clients triés. Si vous achetez au-dessus de 1,5 M€, partez du principe que 20% à 40% du marché vous est invisible sans introductions.

25. Temps réel sur le marché

Le temps sur le marché est l'un des signaux de négociation les plus forts dont vous disposez, et c'est celui que les agents masquent le plus agressivement. Ils relistent les biens, changent de numéros de référence, changent de portails ou tournent entre agences pour réinitialiser le compteur visible. Utilisez la Wayback Machine, l'historique de captures d'écran et les questions directes aux voisins pour trianguler la disponibilité réelle. Un bien qui essaie discrètement de se vendre depuis 14 mois n'est pas du tout dans la même position qu'un bien à peine listé la semaine dernière.

26. Le vrai prix de réservation du vendeur

Presque tous les vendeurs ont un plancher privé sensiblement inférieur au prix demandé. En conditions normales, cet écart est souvent de 10% à 20%. Les agents le savent (ou le devinent de près), et ne le communiqueront pas spontanément. Le plus proche que vous puissiez aller, c'est de demander, sincèrement et à voix basse, « si je faisais X, l'apporteriez-vous au vendeur et essaieriez-vous au moins ? ». Le langage corporel et la vitesse de réponse de l'agent en disent long.

27. Leur propre opinion sur le bien

La plupart des agents ont une opinion privée sur le caractère surévalué, structurellement douteux ou en sous-marché déclinant d'une annonce. Ils ne la partageront presque jamais, car le faire compromet la vente. Les exceptions sont les agents avec qui il vaut la peine de travailler — ils vous diront discrètement « celui-ci n'est pas pour vous » ou « je pense qu'il y a mieux dans votre fourchette ».

28. Annonces multi-agences à prix différents

Parce que la plupart des mandats portugais ne sont pas exclusifs, le même bien est fréquemment publié sur plusieurs portails à des prix différents, par des agences différentes, avec des photos et descriptions différentes. Vous trouverez parfois un bien à 590 000 € sur le site d'une agence et 575 000 € sur celui d'une autre. Lancez toujours une recherche d'image inversée et une recherche sur l'adresse et la zone du bien pour faire remonter toutes les annonces actives. Négociez à partir du prix le plus bas.

29. Vérification de la licence AMI

Tout intermédiaire immobilier portugais légitime doit détenir une licence AMI délivrée par l'IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção). Le numéro de licence doit figurer sur tous les supports marketing, contrats et la façade de l'agence.

Vérifiez vous-même sur www.impic.pt — cliquez « Verificar número AMI », saisissez le numéro et confirmez que l'agence existe, que le nom de l'entreprise correspond à celui de votre contrat, et que l'assurance de responsabilité civile obligatoire (couverture minimale de 150 000 €, prime annuelle d'environ 265 € en 2026) est en vigueur. Quiconque opère sans licence AMI valide agit illégalement, et vous n'aurez aucun recours contre l'assurance de l'agence en cas de problème.

À noter aussi : contrairement à l'idée reçue dans d'autres pays, le seuil de licence au Portugal est bas. Il n'y a pas d'examen requis pour l'agent individuel dans la plupart des parcours, pas de qualification immobilière formelle, seulement une formation annuelle obligatoire sur l'AML et la lutte contre l'évasion fiscale. Beaucoup de gens qui se présentent comme « consultores imobiliários » ont terminé leur formation il y a quelques semaines. Faites de l'ancienneté et du track record votre filtre principal, pas du titre.

30. Leur conflit en représentation double

Si l'agent qui vous montre le bien est aussi le mandataire, demandez explicitement : « Me représentez-vous, moi, ou le vendeur ? ». La réponse honnête est « le vendeur ». Certains agents

tenteront d'éluder avec « je représente la transaction » ou « je suis neutre ». Cela n'existe pas. Si vous voulez une représentation, mandatez un agent acheteur indépendant ou reposez-vous entièrement sur votre avocat pour la stratégie de négociation.

Comment Utiliser les Agents Efficacement

La conclusion n'est pas que les agents soient inutiles — loin de là. Les agents sont un canal essentiel pour entrer sur le marché portugais. Ils ne sont simplement pas des conseillers, et il ne faut pas les traiter comme tels.

- Traitez les agents comme des sources d'information filtrées. Recoupez tout ce qu'ils disent avec les registres publics, les voisins, et au moins un autre professionnel indépendant.
 - Vérifiez tout : licence AMI, surface, situation de la copropriété, statut AL, dettes sur le bien, permis pour extensions et piscines.
 - Échappez à la pression. Si la situation semble précipitée, ralentissez. Les vraies opportunités tolèrent la diligence.
 - Utilisez plusieurs agents en parallèle. Briefez deux ou trois agences sur votre cible, sans exclusivité, et observez ce que chacune vous montre. Les différences sont révélatrices.
 - Soyez courtois et professionnel. Le réseau d'agents est petit, et une réputation de respect et de décision est un actif qui ouvre des portes avec le temps.
-

Quand Recourir à un Agent Acheteur Indépendant

Un agent acheteur (parfois appelé buyer's broker, ou « agente de compra ») est payé par vous, pas par le vendeur, et est contractuellement engagé pour vos intérêts. Le rôle est bien établi au Royaume-Uni et aux États-Unis, et croît rapidement au Portugal — particulièrement chez les acheteurs internationaux, les clients UHNW et les investisseurs à distance.

Structures d'honoraires typiques 2026 : 1% à 2,5% du prix d'achat pour le résidentiel standard, ou forfaits de 5 000 à 20 000 € ; acomptes de 2 500 à 10 000 € en amont, généralement déduits du success fee ; échelle dégressive pour l'ultra-luxe (5 M€+).

Quand le coût est justifié : vous achetez à distance, au-dessus de 750 000 €, dans un segment où l'off-market compte (Douro, Comporta, Algarve prime), sans portugais courant, ou vous souhaitez simplement un conseiller unique pilotant agents, avocats, experts et banquiers pour vous.

Comment en trouver un bon : vérifiez la licence AMI, demandez des transactions récentes référencées, exigez une structure d'honoraires alignée sur les économies (pas sur le prix brut), et — surtout — obtenez la confirmation écrite qu'il n'accepte pas de commissions, rétrocommissions ou frais d'apporteur d'affaires de la part d'agences vendeuses, d'avocats, de courtiers en crédit, ou de quiconque dans l'opération. Méfiez-vous des « agents acheteurs » qui sont en fait des agents vendeurs rebadgés et payés par le vendeur. Si le vendeur paie, ce n'est pas votre agent acheteur.

Outils de Vérification

Une petite boîte à outils que vous pouvez utiliser vous-même :

- **Vérification licence AMI** : www.impic.pt — « Verificar número AMI ». Confirme que l'agence existe, est licenciée, et son assurance responsabilité est en vigueur.
- **Conservatória du registo foncier** : certidão permanente do registo predial, à demander en ligne sur predialonline.pt avec l'identification du bien. Montre la propriété, les hypothèques et les charges légales.
- **Registre fiscal** : caderneta predial urbana, téléchargeable depuis le Portal das Finanças. Donne la description fiscale officielle, les surfaces et le VPT (valeur patrimoniale taxable).
- **Urbanisme** : licença de utilização et contraintes éventuelles, disponibles à la câmara locale. Critique pour vérifier que le bâti correspond au permis.
- **Registre AL** : RNAL (Registo Nacional de Alojamento Local), consultable en ligne par numéro de licence.
- **PV de copropriété** : actas das assembleias des trois dernières années, plus comptes courants et fonds de réserve — à demander au vendeur via l'agent.
- **Expertise indépendante** : un expert immobilier ou une avaliação bancária coûte 250 à 700 € et constitue le contrôle objectif le plus solide sur le prix.
- **Mise en concurrence des agents** : briefez deux ou trois agences et un agent acheteur indépendant en parallèle — les différences dans ce qu'ils montrent et disent sont elles-mêmes une source de données.

Différences Culturelles pour les Acheteurs Étrangers

La culture de négociation portugaise diffère du style allemand, néerlandais ou américain auquel la plupart des acheteurs internationaux sont habitués.

- **Rythme** : détendu au début, puis ferme. Les premières visites sont chaleureuses ; les conversations de clôture peuvent devenir étonnamment dures. Ne prenez pas la cordialité initiale pour de la souplesse.
- **Communication indirecte** : un « on verra » ou « je vais en parler au vendeur » signifie souvent non. Lisez entre les lignes.
- **« Beau prix » vs. « prix juste »** : le « preço simpático » d'un vendeur portugais n'est pas la valeur de marché, c'est le chiffre qui le fait se sentir respecté. Négocier sans reconnaître cette couche émotionnelle peut bloquer un deal que les chiffres auraient bouclé.
- **Agences familiales vs. franchises internationales** : les maisons familiales ont souvent une connaissance locale plus profonde et des réseaux plus discrets ; les franchises internationales (Remax, Century 21, Engel & Völkers, Sotheby's, Knight Frank, BHHS) apportent des processus standardisés, du personnel anglophone et un marketing plus large. Les deux modèles fonctionnent ; les deux échouent chacun à leur manière.

- **Construire la confiance prend du temps** : les relations débloquent le stock off-market et la flexibilité de prix. Les acheteurs qui réussissent le mieux au Portugal traitent agents et vendeurs comme des contreparties de long terme, pas comme des adversaires d'une transaction unique.
-

Tactiques Pratiques : Comment Mieux Négocier

Un petit ensemble de tactiques qui fonctionnent régulièrement sur le marché portugais :

- **Plusieurs visites à différents moments.** Matin, soir, week-end. Vous voyez le bien, les voisins, le bruit, la lumière et le rythme de l'immeuble.
 - **Demandez directement à l'agent** : « Quel est le vrai prix de réservation ? » ou « Si j'offrais X, le vendeur l'envisagerait-il sérieusement ? ». Les agents honnêtes répondent ; les autres se révèlent.
 - **Partez, et faites-le sérieusement.** Faites une offre ferme avec expiration de 48 à 72 heures, puis partez. Dans une proportion non négligeable des cas, l'agent rappelle en quelques jours. Cela ne marche que si vous êtes réellement prêt à partir ; le bluff se voit.
 - **Contre-proposez toujours, n'acceptez jamais la première contre-offre.** La première contre-offre du vendeur est rarement sa dernière position. Même un petit mouvement supplémentaire (1% à 2%) sort généralement quelque chose.
 - **Utilisez le silence.** Après une offre, cessez de parler. La négociation portugaise laisse de la place aux silences, et l'agent les remplit souvent d'informations exploitables.
 - **Découpez prix et conditions.** Si le vendeur ne bouge pas sur le prix, poussez sur la date de signature, le mobilier, la taille du dépôt, le transfert de licence AL, ou un délai plus long entre CPCV et escritura. Beaucoup de vendeurs échangeront des conditions qu'ils ne valorisent pas contre un prix qu'ils valorisent.
 - **Ancrez avec comparables et état du bien.** Une négociation appuyée sur trois données concrètes — ventes récentes, réparations urgentes et temps sur le marché — est beaucoup plus difficile à balayer pour l'agent qu'une offre fondée sur le ressenti.
-

Ce que les Bons Agents vous Disent Réellement

Certains agents sont excellents. Le marché regorge de professionnels qui traitent leur activité comme une affaire de réputation de long terme et agissent en conséquence. Ils valent d'être connus. Signes que vous avez affaire à l'un d'eux :

- Ils mentionnent les points négatifs sans qu'on les demande. « La cuisine est petite pour le prix, et la maintenance d'ascenseur arrive l'année prochaine. »
- Ils vous disent quand un bien ne vous convient pas. « Honnêtement, vu ce que vous décrivez, ce n'est pas le bon. Je vais vous montrer autre chose. »
- Ils refusent de montrer ou de prendre en mandat des biens surévalués. Un agent sérieux qui décline un mandat parce que le vendeur est irréaliste est un signal rare et fiable.

- Ils ont un track record vérifiable — transactions closes, références nommées, années dans le même marché.
 - Ils sont précis sur la documentation. Ils connaissent le numéro exact de registo, la surface exacte, l'historique de permis, et vous remettent des copies sans qu'on demande.
 - Ce ne sont pas les plus bruyants de la pièce. Les meilleurs agents portugais sont plutôt calmes et posés. Spectacle et pression signalent souvent l'inverse.
-

Perspectives du Secteur 2026

Quelques tendances structurelles qui façonneront l'action des agents dans les années à venir :

- **Consolidation.** Les grandes franchises continuent de prendre des parts aux boutiques indépendantes sur la revente de masse. Les boutiques se repositionnent vers le haut de gamme, où service et discrétion commandent encore des honoraires premium.
 - **Médiation outillée par la tech.** L'économie pure iBuyer peine ici, mais l'onboarding digital, les estimations IA et les workflows intégrés crédit/notaire sont là et progressent.
 - **Annonces à forfait fixe.** Un petit ensemble croissant d'agences propose des annonces à forfait fixe (2 000 à 6 000 €) plutôt qu'à commission proportionnelle. Les acheteurs n'en bénéficient pas directement, mais la pression sur la norme à 5% commence à apparaître.
 - **Contrôle AL et AML resserré.** Le règlement UE du 20 mai 2026 sur la location courte durée et les règles AML UE post-2024 serrent l'étau sur les pratiques grises, tant pour les revenus AL que pour les transactions non déclarées. Attendez-vous à des agents plus prudents sur ce qu'ils mettent par écrit.
 - **Représentation côté acheteur en hausse.** Quasi invisible au Portugal il y a dix ans, désormais bien installée dans les segments internationaux et de luxe, et s'étendant doucement à la revente mid-market.
-

FAQs

Est-ce normal que l'agent demande pièce d'identité et NIF avant une visite ? Oui. Les règles anti-blanchiment (AML) obligent les agences à identifier les clients avant les visites et offres sérieuses. C'est légitime, attendez-vous-y. Ce qui ne l'est pas, c'est que l'agence conserve ou partage ces données au-delà de la transaction.

Puis-je négocier la commission de l'agent en tant qu'acheteur ? Indirectement, oui. Comme la commission est dans le prix, vous la négociez en négociant le prix. Certains acheteurs demandent à l'agent de « restituer » une partie de la commission via une baisse de prix ; cela fonctionne parfois sur des annonces stagnantes où l'agent perd plus à ne pas conclure qu'à rogner ses honoraires.

Que se passe-t-il si l'agent n'est pas licencié ? Vos recours juridiques sont très limités et l'assurance responsabilité civile obligatoire de l'agence ne vous couvre pas. Vérifiez toujours le numéro AMI sur www.impic.pt avant toute signature.

Dois-je signer un mandat exclusif d'achat ? Uniquement avec un vrai agent acheteur indépendant payé par vous, avec un périmètre clairement défini, des honoraires définis, une zone de recherche définie et une durée définie (typiquement trois à six mois). Ne signez jamais d'exclusivité acheteur avec une agence vendeuse.

L'agent est-il tenu de divulguer les défauts ? La loi portugaise exige que l'agent fournisse une information exacte sur les caractéristiques du bien, le prix et les conditions de paiement, et le vendeur est lié par la garantie légale contre les vices cachés (vícios ocultos) jusqu'à cinq ans après l'acte. En pratique, l'application est difficile et lente. Ne comptez pas sur la garantie légale comme substitut à la diligence.

Quelle est la différence entre un agent et un « consultor imobiliário » ? En portugais, « consultor imobiliário » ou « agente imobiliário » désigne généralement la personne physique, tandis que la « mediadora imobiliária » ou « agência » est l'entité juridique titulaire de la licence AMI. La licence appartient à l'agence, pas à la personne. C'est pour cela qu'on vérifie l'agence sur IMPIC.

Si je trouve un bien moi-même, puis-je éviter la commission ? Non. Si le bien est en mandat de médiation valide auprès d'une agence, le vendeur doit la commission à l'agence que l'acheteur ait été apporté par elle ou non, et le prix le reflète. La seule façon d'éviter entièrement la couche agent est d'acheter strictement off-market via une vente privée directe — possible mais rare, et cela ne vous dispense d'aucune autre diligence ci-dessus.

Comment tout cela se compare-t-il à l'achat au Royaume-Uni, en Allemagne ou aux États-Unis ? Le Portugal a une régulation des agents plus légère qu'au Royaume-Uni ou en Allemagne, pas de MLS comme aux États-Unis, des obligations de divulgation plus souples et une acceptation plus large de la double représentation. L'avantage est un marché plus relationnel. L'inconvénient est que la diligence repose entièrement sur l'acheteur.

Conclusion

Les agents immobiliers portugais ne sont pas vos ennemis, et la plupart ne sont pas malhonnêtes. Ils jouent simplement un rôle structurellement aligné côté vendeur dans un marché peu régulé, sans MLS, et dans une culture d'indirection polie. Si vous entrez sur le marché portugais en attendant de votre agent qu'il soit votre conseiller, vous paierez trop cher et vous passerez à côté de choses. Si vous entrez en comprenant exactement pour qui ils travaillent, comment ils sont payés, ce qu'ils diront et ne diront pas, et de quels outils vous disposez pour vérifier les écarts — vous pouvez les utiliser efficacement, et un petit nombre, les bons, deviendront des alliés de long terme réellement précieux.

La décision la plus importante que vous puissiez prendre en tant qu'acheteur est de mobiliser un soutien professionnel indépendant — votre propre avocat au minimum, et un agent acheteur indépendant pour les acquisitions de valeur élevée ou à distance. Tout le reste en découle.

Lectures associées

- **Erreurs à éviter lors de l'achat d'un bien au Portugal** — le compagnon élargi des 30 erreurs de ce guide.
 - **Guide de l'acheteur averse au risque** — les sept catégories de risque dans un achat portugais et le coût de leur atténuation.
 - **Acheter un bien au Portugal sans être dans le pays** — gestion des agents quand vous ne pouvez pas voler à chaque visite.
 - **Quand acheter au Portugal n'a pas de sens** — douze scénarios où la bonne réponse est de quitter complètement l'agent.
 - **Erreurs à éviter en vendant un bien au Portugal** — les mêmes dynamiques de l'autre côté, utiles pour votre sortie future.
-

Comment 2nd Haus peut aider

Soyons honnêtes sur notre propre positionnement commercial. **2nd Haus est, formellement, aussi une forme d'agent** — un intermédiaire licencié AMI, régulé par l'IMPIC, opérant dans le même cadre légal que toutes les sociétés décrites plus haut. La différence est structurelle : nous travaillons côté acheteur, sur des honoraires transparents que vous payez (1% à 2% du prix, ou un retainer fixe), et nous nous engageons contractuellement à ne pas accepter de commissions, frais d'apporteur ou rétrocommissions de vendeurs, agences vendeuses, banques, avocats ou de quiconque dans la transaction. Cet alignement est tout l'enjeu.

Concrètement :

- **Conseil indépendant** : nous écumons tout le marché sur la base de votre brief, y compris les biens d'agences concurrentes et le stock off-market.
- **Diligence documentée** : titre, urbanisme, statut AL, historique de copropriété, expertise technique — écrits, sourcés et revus avant la signature d'un CPCV.
- **Négociation à vos côtés** : nous négocions face à l'agent vendeur, sur le prix de réservation du vendeur, pas vers son prix demandé.
- **Un conseiller, de bout en bout** : agents, avocats, experts, banquiers et notaire coordonnés via un point de contact unique.

Si vous souhaitez discuter d'une recherche spécifique, d'un CPCV en cours sous pression, ou d'un bien déjà présélectionné, nous proposons une consultation initiale payante (250 €, créditée sur tout engagement ultérieur) et des mandats acheteur complets ensuite.

Sources

Primaires

- IMPIC (Instituto dos Mercados Públicos, do Imobiliário e da Construção) — vérification licence AMI : <https://www.impic.pt>
- DL n.º 76/2024, du 23 octobre — cadre Alojamento Local : [Diário da República](#)
- Règlement UE 2024/1028 — collecte de données location courte durée, applicable au 20 mai 2026 : [EUR-Lex](#)
- INE — Estatísticas de Preços da Habitação (médianes nationales et régionales 2025) : www.ine.pt

Lectures complémentaires

- Idealista Portugal news — analyses coûts acheteur 2026 : idealista.pt/news
- Antas da Cunha Ecija — commentaire DL 76/2024 sur la transmissibilité AL et l'abrogation de la CEAL

Dernière mise à jour : 15 mai 2026. Vérifié sur CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Ce guide est informatif et ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou d'investissement. Consultez toujours un avocat portugais indépendant et votre propre conseiller fiscal avant de signer un CPCV ou une escritura.

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.