
Como Obter um Crédito Habitação em Portugal com Rendimento Estrangeiro

Compradores com rendimentos no estrangeiro a procurar
crédito habitação português

TL;DR

- Os bancos portugueses competem no spread do crédito habitação muito mais do que admitem. Um não residente com um processo limpo em maio de 2026 recebe tipicamente propostas de 1,0–1,5 pp acima da Euribor; o número negociado fica mais próximo de 0,85–1,20 pp se puser três bancos a concorrer entre si.
- O LTV para não residentes é uma **convenção de mercado**, não uma regra do Banco de Portugal. O tecto que a maioria dos compradores estrangeiros encontra é 60–75% — diferente, e mais estrito, do que os limites macroprudenciais do BdP (90% HPP / 80% secundária / 70% investimento) que se aplicam a residentes.
- O custo all-in que um não residente típico paga: Euribor 6M (2,548% em 13 de maio de 2026) + 1,0–1,3 pp de spread = **aproximadamente 3,55–3,85% de taxa nominal**, com **TAEG mais próxima de 4,1–4,4%** depois de incorporados o Imposto do Selo sobre juros, seguros de vida e multirriscos, e comissões de dossier.

Número-Chave de 2026

Euribor 6M em 13 de maio de 2026: 2,548% (fixing BPstat / EMMI). Some um spread negociado de ~1,0 pp e fica em 3,55% nominal num crédito a não residente em taxa variável. O índice 6M é o dominante no stock variável português (39,4% dos novos contratos HPP segundo o BdP, março de 2026). Cite sempre as taxas com a data — os bancos gostam de apresentá-las como se fossem estáticas. Não são.

Introdução: os bancos competem no spread mais do que admitem

A maioria dos artigos escritos sobre crédito habitação português para compradores estrangeiros vem de um de três sítios: a equipa de marketing do próprio banco, um intermediário de crédito pago à comissão pelo banco, ou uma consultora de relocalização que revende ambos. Nenhum é imparcial. Os três têm uma razão estrutural para suavizar a mecânica mais dura: o banco quer que aceite o primeiro spread que oferece, o intermediário quer fechar para receber a comissão, a consultora quer o cross-sell vitalício de seguros, câmbio e gestão de património. A leitura do mesmo mercado pelo lado do cliente é bastante diferente.

O mercado em maio de 2026 está, de facto, mais amigável do que esteve em qualquer momento desde 2022. A Euribor caiu do pico de 2023. Os spreads estão competitivos. Bancos como o novobanco, o Bankinter e o Millennium BCP têm programas para não residentes anunciados há anos e os workflows de underwriting estão maduros. Mas nada disto significa que a primeira proposta do banco é a proposta que deve aceitar. Quase todos os processos de não residentes que auditamos na 2nd Haus têm 20–40 pontos base de spread desnecessário, 1–3 produtos de seguro vendidos em cross-sell 30–60% acima do preço de mercado independente, e um LTV proposto 5–10 pontos abaixo do que o mutuário poderia ter negociado com uma estrutura de processo mais forte.

Este guia é para o comprador com rendimentos no estrangeiro que quer entrar no banco a saber o que o banco não vai voluntariar. Cobre o ambiente de taxas de maio de 2026 com fontes primárias, o enquadramento do Banco de Portugal que se aplica a residentes (e a prática de mercado que se aplica a não residentes), a documentação exigida, os custos calculados com rigor segundo as tabelas de IMT *actuais*, e as alavancas de negociação que mexem com o spread.

Porquê pedir crédito em Portugal

Antes de assumir que um crédito é a ferramenta certa: muitas vezes não é. Três razões honestas para contrair um crédito habitação em euros em Portugal em vez de transferir cash do país de origem:

Cobertura cambial sobre um activo em euros. No dia em que assina a escritura, fica dono de um activo denominado em euros. Se o financia 100% em cash a partir de GBP ou USD, fica efectivamente curto na sua moeda nacional pelo valor total da compra. Um crédito em euros casa o activo e o passivo na mesma moeda, pelo que a exposição cambial líquida é apenas a parte do capital próprio. Esta é a melhor razão isolada para pedir crédito em euros, e a que os artigos de crédito subvalorizam porque não gera comissão.

Reserva de liquidez. Um crédito a 70% LTV liberta cerca de 70% do preço de compra para tudo o resto — mercados, investimento empresarial, ou simplesmente não esgotar a conta corrente. Os bancos portugueses emprestam contra colateral residencial a 3,5–4,0% all-in. Muito poucas fontes alternativas de liquidez vêm a esse custo.

Dedutibilidade fiscal em arrendamento de longa duração. Os juros do crédito são dedutíveis aos rendimentos brutos prediais em contratos de arrendamento residencial de longo prazo. Para um imóvel arrendado todo o ano em contrato NRAU, o crédito tipicamente converte um yield positivo num imposto português próximo de zero. A dedutibilidade contra Alojamento Local é mais limitada e depende do regime escolhido (simplificado vs. contabilidade organizada).

O caso para pedir crédito enfraquece se: comprar puramente para uso próprio sem plano de arrendamento; a sua taxa de crédito no país de origem for materialmente mais baixa (ainda possível para detentores americanos de fixed a 30 anos abaixo de 4%); ou se não tiver qualquer rendimento ou activos em euros para servir o crédito. Nesses casos, cash ou uma linha sobre o valor da sua residência principal é mais limpa.

O mercado português de crédito habitação em maio de 2026

Fixings Euribor em 13 de maio de 2026 (BPstat / EMMI):

Índice	Fixing 13 mai 2026	Caso de uso
Euribor 3M	2,283%	Variável com reset trimestral
Euribor 6M	2,548%	Índice dominante no stock variável HPP português (39,4%)
Euribor 12M	2,860%	Reset anual, mais estável

São fixings num ponto no tempo. Para dados em tempo real consulte o [BPstat](#) antes de os citar em qualquer negociação. Um processo típico de não residente em variável em maio de 2026 indexa à Euribor 6M com um spread negociado de 1,0–1,3 pp — uma taxa nominal em torno de 3,55–3,85%. Produtos mistos (5 ou 10 anos fixos a 3,4–3,9%, variável depois) estão amplamente disponíveis e actualmente dentro de 20–30 pb de variável puro, o gap mais apertado desde 2022.

Condições standard em 2026:

- **Prazo máximo:** tipicamente 30 anos para não residentes; 35–40 para residentes em certos produtos.
- **Idade máxima no termo:** 75 na maioria dos bancos; 80 na Caixa Geral e no BPI para perfis seleccionados. Esta é a restrição vinculativa para compradores na casa dos 60.
- **Tectos macroprudenciais de LTV do Banco de Portugal:** 90% em HPP de residente, 80% em secundária de residente, 70% em imóvel de investimento. São as regras do regulador.
- **LTV para não residentes (prática de mercado, não regra do BdP):** 60–75%. Os bancos decidem isto comercialmente; não está em nenhum texto do Diário da República.
- **Tecto DSTI:** 50% recomendado, com bolsa de excepção até 60% para fatia limitada do novo crédito.
- **Teste de stress:** os bancos têm de testar a capacidade do mutuário à taxa contratual mais um buffer que reflecta subidas de taxa plausíveis. A convenção actual do BdP para contratos de taxa variável e mista com maturidade residual superior a 10 anos é **índice + 3 pontos percentuais** — em revisão em 2026 e possivelmente a apertar.

A construção "o Banco de Portugal não limita o LTV por residência" que alguns guias usam é tecnicamente verdadeira mas enganadora. Os tectos de LTV do regulador aplicam-se apenas a residentes. Os não residentes ficam totalmente fora do enquadramento macroprudencial; os bancos definem o seu próprio LTV conservador por política de crédito interna. Os dois não devem ser confundidos.

Bancos activos com compradores estrangeiros

Todos os bancos retalhistas portugueses emprestam a estrangeiros. As diferenças são a língua de atendimento, a rapidez, o conservadorismo e o preço. A lista que os não residentes efectivamente usam:

Banco	Força para compradores estrangeiros	Spread não residente indicativo (mai 2026)
Millennium BCP	Maior banco privado, balcão maduro de não residentes, inglês / francês	1,10–1,40%
BPI	Detido pelo CaixaBank, produto forte para não residentes, balcão em inglês	0,95–1,30%
Santander Totta	Casa-mãe espanhola, agressivo em ofertas bundled	1,00–1,35%
Caixa Geral de Depósitos	Banco do Estado, balanço conservador, processo mais lento	1,10–1,45%
novobanco	Mid-tier, flexível em perfis atípicos, programa dedicado a não residentes	1,20–1,60%
Bankinter	Inclinação para afluentes / banca privada, selectivo na qualidade do processo	0,90–1,25%
BBVA Portugal	Útil se tiver relação BBVA em Espanha ou no México	1,00–1,35%
ActivoBank	Braço digital do Millennium BCP, perfis simples de não residente	0,95–1,30%
UCI	Especialista (JV BNP / Santander), recurso para processos que os bancos mainstream recusam	1,20–1,70%

Os spreads acima são intervalos indicativos vindos da publicidade actual de programas para não residentes e de processos cotados por intermediários. Os números banco-a-banco mexem-se de mês a mês com campanhas promocionais; trate-os como uma faixa de partida, não como uma cotação fixa.

A lógica de selecção para a maioria dos processos de não residente: BPI ou Millennium BCP para o programa mais abrangente, Santander ou BBVA se tiver relação espanhola, Caixa Geral se quiser a contraparte mais conservadora, novobanco ou UCI como recurso para trabalhadores independentes ou rendimentos atípicos.

Escalões de LTV — ler com atenção

Esta é a secção que a maioria dos artigos erra. O enquadramento macroprudencial do Banco de Portugal aplica-se a **residentes** e é a regra do regulador. Os números que os não residentes vêem são **prática de mercado** e são definidos pela política de crédito interna de cada banco. São coisas diferentes.

Perfil do mutuário	LTV tipicamente disponível (mai 2026)	O que isto é
Residente fiscal em Portugal, HPP (habitação própria permanente)	até 90%	Tecto macroprudencial BdP
Residente fiscal em Portugal, habitação secundária	até 80%	Tecto macroprudencial BdP
Residente fiscal em Portugal, investimento / não-HPP	até 70%	Tecto macroprudencial BdP
Não residente, UE/EEE, perfil salarial forte	70–75%	Prática de mercado
Não residente, UK / EUA / CH / BR, por conta de outrem	65–75%	Prática de mercado
Não residente, independente ou rendimento misto	60–70%	Prática de mercado
Não residente, dependente de pensão acima dos 65	60–65%	Prática de mercado
Novo residente fiscal, < 12 meses em Portugal	70–80% transitório	Banco a banco

Consequência prática: se está prestes a tornar-se residente fiscal português, o seu tecto de LTV passa de 70% (prática de mercado) para 90% (enquadramento BdP) em HPP. Numa compra de €500.000, é a diferença entre precisar de €150.000 de capital próprio ou de €50.000. Se o seu timing o permitir, completar a mudança e registar-se como residente nas Finanças antes de submeter o processo é a alavanca financeira isolada mais poderosa de todo o processo. Os bancos não vão voluntariar isto.

Requisitos de rendimento por tipo de mutuário

Trabalhador estrangeiro por conta de outrem

O perfil mais limpo. Precisa de: últimos 3–6 meses de recibos de vencimento; carta da entidade patronal a confirmar função, tipo de contrato, salário bruto e líquido; última declaração de IRS do ano completo (UK P60 + SA302, EUA W-2 + 1040, alemão Lohnsteuerbescheinigung, francês avis d'imposition, brasileiro DIRF, etc.); últimos 6 meses de extractos bancários pessoais a mostrar créditos de salário consistentes com os recibos. Os bancos aceitam ~100% do salário líquido para DSTI; o rendimento de bónus é descontado para 50–75% a menos que mostre três anos consecutivos de declarações.

Mutuário estrangeiro independente

O perfil mais difícil de avaliar, e o mais comumente recusado pelos bancos mainstream. Necessário: 2–3 anos de declarações fiscais pessoais e da actividade (3 é o padrão de ouro, 2 é o mínimo e só

alguns bancos aceitam); carta do contabilista em papel timbrado a confirmar rendimento, lucro e situação de actividade; últimos 12 meses de extractos da actividade e pessoais; evidência de relações recorrentes com clientes ou contratos quando disponível. O DSTI é calculado sobre o lucro depois de imposto. Os bancos tipicamente fazem a média dos últimos 2–3 anos, usando o menor entre a média e o ano mais recente se a tendência for decrescente. Um independente em crescimento deve esperar que o banco use a média simples em vez do ano mais recente — um ponto fértil de negociação.

Rendimento de pensão

Aceite, mas descontado. Pensão pública (UK State Pension, Social Security americana, gesetzliche Rente alemã): 90–100%. Pensão profissional privada: 75–90%. Renda vitalícia de um plano DC: 75–80%. Levantamentos de SIPP, IRA ou 401(k): 50–75%, por vezes recusados de todo porque o banco não consegue evidenciar pagamentos garantidos. A idade máxima no termo (75–80) é a restrição vinculativa: aos 65 hoje, o prazo máximo é 10–15 anos na maioria dos bancos, o que aumenta substancialmente a prestação mensal para qualquer montante de empréstimo.

Rendas e dividendos

Os bancos tratam o rendimento não ganho de forma conservadora. Rendas: 70–80% do líquido declarado (depois de custos) em declarações de pelo menos dois anos. Dividendos de empresa fechada: tratados como independente. Dividendos de cotadas e cupões de obrigações: geralmente tratados como buffer e não como DSTI primário.

DSTI: a regra dos 50% e como o imposto estrangeiro é tratado

O rácio Debt Service-to-Income é o número mais importante do processo. É o pagamento mensal de dívida (o novo crédito português mais qualquer outro empréstimo e linha de crédito que tenha em qualquer parte do mundo) dividido pelo rendimento mensal líquido.

Recomendação do BdP em vigor durante 2026:

- DSTI \leq 50% no grosso do novo crédito
- DSTI 50–60% permitido até 10% do volume novo de cada banco
- DSTI $>$ 60% permitido até 5%

Mutuários estrangeiros devem ter como alvo 35–45% para deixar margem ao teste de stress. O tratamento do imposto estrangeiro é onde os processos se enganam: o BdP define rendimento líquido de impostos e segurança social. Para um trabalhador UK PAYE com £80.000 brutos, o banco usa o take-home pós-imposto e pós-NI. Para um americano cuja 1040 mostra rendimento mundial de \$150.000 com \$25.000 de imposto federal, o banco usa \$125.000 menos imposto estadual menos FICA. Os bancos não acrescentam deduções nem usam valores brutos — querem o dinheiro que efectivamente entra na conta.

A conversão para euros usa uma taxa de referência recente (frequentemente a média mensal do BCE). Alguns bancos aplicam um haircut de 5–10% ao rendimento em moeda estrangeira antes de o aplicar no DSTI para absorver volatilidade cambial. Esse haircut cambial implícito importa mais para quem ganha fora do euro do que o próprio buffer da taxa.

Moeda e risco cambial

Está a contrair um crédito em euros. A sua capacidade de pagar está denominada em libras, dólares, francos ou outra moeda. Se a sua moeda nacional enfraquecer 20% face ao euro, a prestação mensal efectiva na sua moeda nacional sobe 20% — nada mudou em Lisboa. Esta é a variável que os intermediários menos gostam de explorar.

A Directiva Europeia do Crédito Hipotecário, transposta para a lei portuguesa, obriga os bancos a:

- Avisar por escrito do risco cambial antes de assinar a proposta.
- Oferecer uma opção de conversão se a taxa euro / moeda nacional se desviar mais de 20% da taxa de assinatura.
- Fornecer extractos periódicos a mostrar o saldo do empréstimo em ambas as moedas.

Um teste simples para fazer a si mesmo: se a GBP / EUR caísse de 1,17 para 0,95 (o mínimo de 2008), uma prestação mensal de €1.400 passa a ser £1.474 em vez de £1.196 — um salto de 23% no seu orçamento em moeda nacional. Consegue absorver isso?

Coberturas práticas: manter um buffer de capital próprio (entrada de 30–40% amortece quedas de valor e movimentos cambiais); domiciliar algum rendimento em euros (empregador europeu remoto, dividendo em euros, renda portuguesa); usar forwards cambiais sobre os próximos 12 meses de pagamentos via o desk de tesouraria do banco; amortizar lump sums quando a sua moeda nacional está forte.

Checklist de documentos

Junte tudo isto *antes* de falar com um banco ou intermediário. Documentação incompleta é a maior causa isolada de atrasos.

1. **NIF** (Número de Identificação Fiscal) — gratuito em qualquer serviço de Finanças, ou via advogado / representante fiscal para não residentes (~€100).
2. **Conta bancária portuguesa** — necessária para desembolso. ActivoBank e Millennium BCP abrem remotamente para não residentes.
3. **Passaporte ou cartão de identidade UE** com pelo menos 6 meses de validade.
4. **Comprovativo de morada** no país de origem — factura de utility ou council tax com menos de 3 meses.
5. **6 meses de extractos bancários pessoais** a mostrar créditos de salário e movimentos.
6. **3 anos de declarações fiscais** (pessoais, mais da actividade se independente).
7. **Contrato ou carta de trabalho** — original mais tradução se não estiver em PT, EN, FR ou ES.

8. **Últimos 3 recibos de vencimento** se por conta de outrem.
9. **Relatório de crédito** — UK Experian / Equifax, EUA Experian / Equifax / TransUnion, brasileiro SCR / Serasa, suíço ZEK. Relatórios consumer-grade são aceites.
10. **Extractos de crédito existentes** — todos os créditos habitação, cartões e financiamentos automóvel em todo o mundo. Todos contam para o DSTI.
11. **Documentos do imóvel** — caderneta predial urbana, certidão permanente do registo predial, licença de utilização, ficha técnica de habitação, certificado energético. Fornecidos pelo vendedor.
12. **CPCV** (contrato-promessa assinado, geralmente com cláusula suspensiva de financiamento).
13. **Documentação da origem dos fundos** para o sinal — o compliance AML é levado a sério.

Dica prática: produza um PDF por categoria, ordenado cronologicamente, com uma capa em inglês a listar o que está dentro. Os analistas de crédito processam dezenas de processos por semana; tornar o seu fácil de ler encurta materialmente o tempo de aprovação.

Cronograma do processo

Um processo de não residente limpo e bem preparado:

Semana	Etapa
1	Conversa inicial com intermediário / banco, cotação indicativa, recolha de documentos
2	Submissão completa do processo
2-4	Análise de crédito, revisão, pedidos de peças em falta
4	Carta de aprovação prévia
4-6	Avaliação do imóvel pelo banco
5-7	Oferta final emitida ao seu advogado
6-8	CPCV assinado (se não antes) com cláusula suspensiva de financiamento
8-10	Escritura no notário, hipoteca registada, fundos desembolsados

Seis a dez semanas ponta-a-ponta é realista para um processo limpo. Some 2-4 semanas para perfis independentes, rendimentos complexos ou imóveis a precisar de mais trabalho de avaliação. Some mais 2 semanas para mutuários extra-UE cujos relatórios de crédito demoram mais a verificar. Processos com documentos em falta arrastam-se para 16+ semanas. Uma aprovação prévia é válida 90 dias e protege o sinal do CPCV (tipicamente 10% do preço) se um banco recusar depois.

Custos: o quadro corrigido

O crédito empilha custos adicionais sobre a compra do imóvel. Exemplo trabalhado: compra de €350.000, 70% LTV, crédito de €245.000, não residente em segunda habitação às tabelas de IMT de maio de 2026.

O regime forfetário de IMT de 7,5% para não residentes introduzido pela Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março de 2026, foi aprovado como *autorização legislativa* mas o *decreto-lei autorizado* com as regras operacionais foi promulgado em 12 de maio de 2026 e tem de ser publicado até 2 de setembro de 2026. Até à publicação do DL no Diário da República, **a taxa forfetária de 7,5% ainda não está operacional**. O exemplo abaixo usa a tabela actual de habitação secundária equivalente a HPP (continente).

IMT sobre €350.000 na tabela actual de habitação secundária:

- escalão 5 (€198.347–€330.539): 7% com parcela a abater €9.394,50
- escalão 6 (€330.539–€633.931): 8% com parcela a abater €12.699,89

$€350.000 \times 8\% - €12.699,89 = \mathbf{€15.300,11}$.

Custo	Taxa ou montante	No exemplo
IMT (tabela actual de habitação secundária; ver nota sobre Lei 9-A/2026)	progressivo, 8% marginal de topo a este preço	~€15.300
Imposto do Selo sobre a compra	0,8% do preço	€2.800
Imposto do Selo sobre o crédito	0,6% do empréstimo (prazo ≥ 5 anos)	€1.470
Imposto do Selo sobre juros mensais	4% da parcela de juros	embutido, ~€30–€50 / mês no início do crédito
Comissão de dossier do banco	0,5–1,5% do empréstimo	€1.225–€3.675
Avaliação do imóvel	fixa	€250–€450
Notário e registo	combinado	~€900
Advogado independente	~1% do preço	~€3.500
Seguro de vida obrigatório	por mês	€30–€60
Seguro multirriscos obrigatório	por mês	€15–€40
NIF, abertura de conta bancária	one-off	€0–€350

Custo total aproximado upfront nesta compra: €25.500–€28.500, ou cerca de 7,3–8,1% do preço de compra.

Se e quando o *decreto-lei autorizado* da Lei 9-A/2026 entrar em vigor e a taxa forfetária de 7,5% ficar operacional, o IMT na mesma compra passa a $€350.000 \times 7,5\% = €26.250$, e o custo total upfront sobe para aproximadamente €36.500–€39.500 (10,4–11,3%). As cinco exceções (tornar-se residente fiscal em Portugal nos 2 anos seguintes, arrendar a preços moderados $\leq €2.300$ /mês durante ≥ 36 meses nos primeiros 5 anos, etc.) permitem recuperar o diferencial se as condições forem cumpridas. Acompanhe o Diário da República para a publicação do DL antes de assumir que a taxa de 7,5% se aplica.

Fixo vs variável em 2026

Em 2026 a curva achatou. Um produto fixo a 10 anos anda entre 3,4–3,9% dependendo do banco e do perfil. Um variável Euribor 6 meses anda entre 3,55–4,0% aos fixings actuais. Os dois estão a 30 pb um do outro — muito mais próximo do que durante 2023–2024, quando o prémio do fixo era 100+ pb.

Fixo faz sentido quando: o orçamento familiar não tem margem para prestações superiores; espera ficar com o imóvel por todo o período fixo (10 anos); o seu rendimento em moeda nacional é insensível a taxas.

Variável faz sentido quando: espera que a Euribor estabilize ou desça (as curvas implícitas do BCE actuais precificam Euribor 12M perto de 2,5–2,7% em 2027); planeia amortizar antecipadamente ou refinar dentro de poucos anos (o variável tem comissão de amortização antecipada limitada a 0,5%, o fixo a 2%); consegue absorver um choque ascendente de 1,5–2 pp sem mudar de estilo de vida.

Uma quota crescente de processos de não residente escolhe agora produtos **mistos**: 5 ou 10 anos fixos à taxa de entrada, variável depois. Isto fixa certeza nos anos em que o saldo é maior e a amortização antecipada é menos provável, mantendo flexibilidade na segunda metade. BPI, Millennium BCP e Santander oferecem todos misto como default não residente.

Refinanciamento em Portugal ao abrigo do DL 74-A/2017

A lei portuguesa do crédito habitação — em particular o Decreto-Lei 74-A/2017 — torna o refinanciamento genuinamente competitivo. Os direitos-chave:

- Comissão de amortização antecipada em crédito variável: limitada a **0,5%** do capital amortizado.
- Comissão de amortização antecipada em crédito fixo: limitada a **2%** do capital amortizado.
- Comissões de cancelamento da hipoteca pelo banco original: limitadas por lei a montantes modestos.
- Novo registo de hipoteca na Conservatória: tipicamente €250–€400.

O novo banco tem de oferecer condições pelo menos tão favoráveis quanto as originais na parte protegida. Na prática, refinar a cada 3–5 anos para capturar a compressão de spread tem sido uma estratégia vencedora. Um não residente que fechou a 1,6% de spread em 2022 consegue muitas vezes voltar a cotar a 1,0–1,2% em 2026. Uma redução de 50 pb em €200.000 a 25 anos poupa

cerca de €15.000–€20.000 em juros, justificando facilmente €1.500–€2.500 em custos de transferência.

Esta é a alavanca que a maioria dos mutuários estrangeiros nunca usa. O banco original não é obrigado a recordar-lhe que o refinanciamento existe, e o intermediário que colocou o empréstimo não tem incentivo de comissão para o mudar. Volte a pedir cotações a cada 2–3 anos.

Intermediários — quando ajudam

Um intermediário de crédito é regulado de forma independente pelo Banco de Portugal e tem de ter um número de registo visível. Os intermediários focados em não residentes a operar em 2026 incluem Mortgage Direct, Portugal Mortgage Brokers, Belion Partners, Quinta Finance, CAFIMO, Enness Global e Traverse International Finance.

Como são pagos: comissão do banco mutuante, geralmente 0,5–1,0% do montante do empréstimo, paga pelo banco — não por si. Alguns intermediários (tipicamente os que servem clientes high-end ou vendem câmbio e serviços de gestão de património) também cobram ao mutuário um fee fixo de €500–€1.500. Toda a remuneração tem de ser divulgada por escrito.

Use um intermediário quando for não residente com competências limitadas em português, o seu perfil for atípico, ou quiser pôr 3–5 bancos em concorrência sem fazer 3–5 candidaturas separadas. Salte o intermediário quando for residente com perfil salarial limpo e relação bancária existente.

Três perguntas a fazer antes de assinar um mandato de intermediário: (1) com que bancos trabalha activamente; (2) qual é o split de comissão típico, e alguma parte é paga por mim; (3) pode mostrar-me três processos recentes comparáveis para mutuários como eu. Um intermediário que não responda às três é o intermediário errado.

Teste de stress: exemplo trabalhado com taxas actuais

Cenário de compra por não residente, maio de 2026:

- Preço do imóvel: €350.000
- LTV: 70% (máximo típico para não residentes)
- Montante do empréstimo: €245.000
- Prazo: 25 anos (300 meses)
- Índice: Euribor 6M a 2,548% (fixing 13 mai 2026)
- Spread: 1,10% (negociado, processo forte)
- Taxa nominal: **3,648%**
- Taxa de stress BdP (maturidade residual > 10 anos, contrato variável): nominal + 3 pp = **6,648%**

Prestação mensal a 3,648%: **€1.247**. Prestação mensal à taxa stressada de 6,648%: **€1.679** — aumento de €432.

Para um mutuário com €7.050 líquidos mensais (ex.: £6.000 / mês a GBP / EUR ≈ 1,175):

- DSTI à taxa actual: $1.247 / 7.050 = 17,7\%$ ✓
- DSTI stressado: $1.679 / 7.050 = 23,8\%$ ✓

Confortável, mas note: este mutuário precisa de passar o stress no buffer prescrito pelo BdP de **+3 pp**, e não no +1,5 pp que alguns guias antigos citam. O buffer está actualmente em revisão pelo BdP e pode apertar mais em 2026 — modelize em conformidade.

Agora some o câmbio: se a GBP enfraquecer ao ponto de o líquido mensal cair para €5.700, o DSTI stressado passa a 29,4% — ainda dentro do tecto, ainda bem. Some um crédito existente no Reino Unido de €1.645 / mês e o DSTI total passa a $(1.679 + 1.645) / 5.700 = 58,3\%$ — acima do tecto de 50%, dentro da bolsa de excepção. Muitos bancos recusam aqui. As correcções: empréstimo menor, prazo mais longo, sinal maior, ou vender o imóvel no Reino Unido.

Juros totais pagos ao longo de 25 anos a 3,648% em €245.000: cerca de **€129.000**. A 4,648% (50 pb mais de spread): cerca de **€158.000**. A diferença de €29.000 é quanto vale realmente pôr três bancos a concorrer pelo processo.

Erros comuns

Depois de auditar dezenas de processos de não residente, os mesmos erros repetem-se:

- 1. Não negociar o spread.** A primeira cotação raramente é a melhor. Para um processo forte, três bancos em paralelo costumam render 20–40 pb de poupança.
- 2. Subestimar o custo dos seguros bundled.** Seguros de vida e multiriscos vendidos pelo banco rondam frequentemente €70–€100 / mês contra €40–€60 de um corretor independente para cobertura equivalente. Em 25 anos são €9.000–€18.000. Por lei (DL 222/2009 e regulamentação subsequente), pode contratá-los independentemente e o banco tem de aceitar cobertura equivalente de outra seguradora.
- 3. Modelizar à taxa de entrada em vez da taxa de stress.** Mutuários que fixaram 2,8% all-in em 2022 viram as prestações subir significativamente durante 2023–2024. Modelize sempre à taxa de stress do BdP (actualmente +3 pp).
- 4. Escolher fixo quando o variável era o certo.** Um não residente com plano de detenção de 5 anos que fixa a 10 anos paga a comissão de amortização antecipada de 2% à saída — frequentemente €4.000–€8.000 desperdiçados.
- 5. Submeter documentos incompletos.** A maior causa isolada de atraso. Se um documento é difícil de obter (UK SA302 via HMRC, transcripts americanos em fila de espera), sinalize à cabeça e forneça alternativas.
- 6. Esquecer o cross-sell.** O spread mais baixo é condicional a domiciliação de utilities por débito directo, domiciliação de salário, um cartão de crédito e um produto de poupança. Como não residente pode não usar realisticamente todos. Calcule o spread *incondicional* antes de aceitar.
- 7. Tentar fechar em 30 dias com perfil em moeda estrangeira.** Construa 60–90 dias no CPCV. Processos apressados perdem sinais.

8. Ignorar a idade máxima no termo. Um candidato de 60 anos a pedir 25 anos esbarra no tecto dos 75/80 e é forçado a um empréstimo mais curto e mais caro.

Palavra final

Um crédito habitação português em euros é uma das ferramentas mais poderosas da caixa de ferramentas do comprador estrangeiro quando usada correctamente: casa a moeda do activo, liberta liquidez para outra aplicação, e (em arrendamento de longo prazo) actua como escudo fiscal. Em maio de 2026, com a Euribor 6M a 2,548% e spreads competitivos a comprimir-se para 1,0%, o custo all-in é baixo por qualquer padrão desde 2021.

O custo de errar também é real: 30–50 pb de spread desnecessário compostos ao longo de 25 anos são €25.000–€40.000 que o mutuário nunca recupera, mais os seguros bundled sobrevalorizados, mais uma estrutura de produto fiscalmente subótima. Trate o processo de crédito como uma negociação de seis semanas, não como uma candidatura de seis semanas. Ponha três bancos a concorrer. Leia o spread *incondicional* de cross-sell. Volte a cotar a cada 2–3 anos ao abrigo do DL 74-A/2017.

Os passos críticos por ordem:

1. NIF e conta bancária portuguesa primeiro.
2. Três anos de documentação completa em PDFs limpos.
3. Aprovação prévia de pelo menos um banco, idealmente três em paralelo via intermediário regulado.
4. Negociar spread, produtos bundled e condições de amortização antecipada — tudo flexível.
5. Stress test ao buffer BdP de +3 pp e a um enfraquecimento de 20% da moeda nacional antes de assinar.
6. Voltar a cotar a cada 2–3 anos para capturar movimentos de spread de mercado.

Leituras relacionadas

- **Impostos e Custos de Comprar Imóvel em Portugal** — a referência canónica para IMT, IMI, AIMI e Imposto do Selo, incluindo o estado operacional da Lei 9-A/2026.
- **Erros a Evitar com Financiamento Bancário e Crédito Habitação** — o companheiro com 30 erros deste guia, com exemplos trabalhados de recusas de processo.
- **Primeira Casa em Portugal** — para compradores que se tornam residentes fiscais portugueses e que portanto saem do escalão de LTV de não residente e entram no enquadramento BdP 90% / 80%.
- **Guia do Comprador Avesso ao Risco** — o enquadramento de mitigação precificada que contextualiza decisões de crédito dentro do risco total da compra.
- **Comprar como Pessoa Singular vs Através de Sociedade** — para compradores a considerar estruturas societárias, que afectam materialmente a disponibilidade e o preço do crédito.

Como a 2nd Haus pode ajudar

Somos consultores do lado do comprador. Não ganhamos comissão de nenhum banco, intermediário ou seguradora. Na vertente do crédito, o nosso trabalho é:

- **Auditoria de processo (€450 fixo)** — lemos o seu rascunho de processo como o analista de crédito o lerá, antes do banco o ver, e sinalizamos os pontos de atrito antes que custem spread.
- **Negociação a três bancos (% sobre poupança de spread, com tecto)** — corremos processos em paralelo em 3–4 bancos, briefamos intermediários sob mandato apertado e benchmarkamos o resultado.
- **Revisão de refinanciamento (€350 fixo)** — se o seu crédito português actual tiver mais de 24 meses, voltamos a cotar ao abrigo do DL 74-A/2017 e dizemos-lhe se mudar faz sentido financeiro.

Marque uma chamada de 30 minutos para definir o serviço certo para o seu processo:

2ndhaus.pt/contact.

Fontes

Primárias

- Banco de Portugal — Limites de LTV, DSTI e maturidade
- Banco de Portugal — FAQ sobre medidas macroprudenciais
- BPstat — Euribor por prazo
- Diário da República — Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março
- Decreto-Lei 74-A/2017 (enquadramento do crédito hipotecário, transpondo a Directiva UE do Crédito Hipotecário)
- ECO — Banco de Portugal prepara travão à garantia pública dos jovens, 23 de abril de 2026
- PwC — IMT novas tabelas práticas 2026

Leituras adicionais

- novobanco — Crédito habitação para estrangeiros não residentes
- Euribor-rates.eu — Taxas Euribor actuais

Última actualização: 15 de maio de 2026. Verificado contra CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. Refrescamos este guia trimestralmente ou quando o Diário da República publica alterações materiais — mais iminentemente o decreto-lei autorizado ao abrigo da Lei 9-A/2026, esperado antes de 2 de setembro de 2026.

Quer um consultor do lado do comprador para o seu caso?

A 2nd Haus é uma consultoria imobiliária do lado do comprador especializada no Algarve. Dizemos-lhe para não comprar se essa for a resposta honesta.

[Falar com a 2nd Haus](#)

© 2nd Haus Real Estate · Licença AMI 15284 · Este guia é informação geral, não constitui aconselhamento jurídico ou fiscal. Confirme com os seus profissionais antes de assinar.