
Erros a Evitar ao Comprar Imóvel em Portugal

Compradores que querem evitar as armadilhas mais comuns

TL;DR

- Os erros evitáveis nesta lista custam aos compradores estrangeiros tipicamente entre €30 mil e €150 mil cada — os catastróficos concentram-se em três momentos (assinatura do CPCV, transferência final e o pressuposto do AL).
- Três hábitos eliminam cerca de 80% dos danos: contratar o seu próprio advogado antes de assinar o que quer que seja, pagar €400–€800 por uma vistoria independente de um engenheiro e nunca transferir dinheiro com base apenas num email.
- 2026 mudou as contas. A Lei n.º 9-A/2026 fixa 7,5% como taxa única de IMT para qualquer aquisição residencial por não residentes, independentemente do preço — existem cinco exceções e não são óbvias. Planeie a estrutura antes de fazer uma proposta, não depois.

Dado-chave 2026: Um não residente que compre uma segunda habitação de €400.000 em Portugal paga agora €30.000 de IMT, antes dos custos de notário, registo, advogado e banco. Um jovem português, comprador pela primeira vez, paga €0 ao mesmo preço. É essa diferença que este guia procura, em grande parte, ajudar a fechar — através de estrutura, due diligence e da recusa em assinar o que não se compreende.

Porque escrevemos este guia

A narrativa dominante vendida aos compradores estrangeiros sobre Portugal é "mercado fácil, sistema simpático, processo suave." Nada disso está errado. Nada disso é o que lhe custa dinheiro.

O que lhe custa dinheiro é a diferença entre a versão de marketing de uma transação portuguesa e a sua versão operacional. Os erros catastróficos que vemos não são parvos — são previsíveis. Acontecem em três ou quatro momentos específicos e quase sempre a pessoas que contrataram os profissionais errados (ou nenhum), assinaram demasiado depressa e confiaram em garantias verbais sobre questões que só existem por escrito.

Este guia reúne os 30 erros que a 2nd Haus vê mais frequentemente, organizados em quatro fases (pré-compra, durante a compra, escritura, pós-compra). Cinco estudos de caso anonimizados no final mostram o que cada um costuma custar. Leia-o uma vez antes de começar a procurar, e outra na véspera de assinar o que quer que seja.

Uma nota sobre o âmbito: este é o guia-tronco. Os guias temáticos de erros (investimento, financiamento bancário, legalização, o que os agentes não lhe dizem) aprofundam os respectivos tópicos. Onde um erro pesa mais para uma dessas audiências, indicamos a referência cruzada.

Fase I: Pré-Compra

1. Apaixonar-se antes da due diligence

O erro mais caro desta lista é também o mais humano. Vem cá um longo fim-de-semana, um imóvel salta-lhe à vista e, em 48 horas, apertou a mão por cima de um número. Os compradores

estrangeiros sentem pressão para "deixar algo fechado" antes de regressar a casa, e os vendedores encenam as visitas em conformidade — visitas ao pôr do sol, pão acabado de cozer, vizinhos convenientemente ausentes.

O que fazer: introduza uma regra de arrefecimento de 72 horas no seu próprio processo. Nunca assine uma reserva, nunca transfira um sinal "de boa-fé", nunca se comprometa verbalmente durante a viagem em que vê a casa pela primeira vez. Visite duas vezes, idealmente em duas estações diferentes. Contrate o seu advogado antes de viajar.

2. Contratar o advogado recomendado pelo vendedor

O notário não representa os interesses do comprador em Portugal. Quando o agente da mediadora lhe diz "o nosso advogado trata dos dois lados — mais rápido e mais barato," está a recomendar-lhe o arranjo jurídico mais perigoso disponível. Um advogado que trabalhou para o vendedor, a agência ou o promotor durante anos tem todas as razões comerciais para manter o negócio nos carris — não vai sinalizar agressivamente uma licença defeituosa, uma hipoteca não declarada ou uma cadeia de titularidade suspeita.

O que fazer: contrate o seu próprio *advogado* inscrito na Ordem dos Advogados, sem qualquer relação comercial com o agente ou o promotor. Custo típico: 1%–1,5% do preço mais IVA, frequentemente com tecto. (Ver *what-most-real-estate-agents-wont-tell-you* para os conflitos.)

3. Saltar a vistoria do engenheiro

Os compradores estrangeiros do Reino Unido, da Alemanha ou dos EUA partem rotineiramente do princípio que Portugal funciona como em casa — peritos são standard, relatórios estruturais são esperados. Não é verdade. O comprador quase nunca encomenda uma vistoria, e o vendedor não tem qualquer obrigação de revelar defeitos espontaneamente. Por isso, os compradores descobrem *depois* da escritura que a piscina nunca foi legalizada, que o quarto do primeiro andar é uma ampliação não autorizada, que o telhado precisa de €25.000 de obras ou que há humidade ascendente por trás da pintura nova.

O que fazer: invista €400–€800 numa *vistoria técnica* independente feita por um *engenheiro civil* qualificado ou por um arquitecto. Comparam o que está construído com o que está licenciado, verificam estrutura, electricidade e canalização, e sinalizam o que deve ser incorporado no preço. Pelo direito civil português, tem um ano a contar da descoberta de um defeito oculto para notificar o vendedor, e mais seis meses para intentar acção — muito mais fácil com um relatório pré-compra do engenheiro arquivado.

4. Comprar sem ver no Inverno

O Algarve em Agosto é o paraíso. O Algarve em Janeiro, com a casa errada, pode ser miserável: paredes húmidas, sem isolamento, vidros simples, um aquecedor a óleo a custar €300/mês. Muitas casas portuguesas antigas foram construídas para o Verão, não para o Inverno.

O que fazer: se não puder visitar no Inverno, peça as facturas de electricidade de Janeiro a Março do ano passado (os kWh dizem-lhe tudo sobre isolamento e aquecimento). Pergunte aos vizinhos, não

ao vendedor, se a casa apanha humidade. Verifique se há vidros duplos, isolamento, bomba de calor ou recuperador a pellets.

5. Confiar em acordos verbais

"O proprietário prometeu deixar os electrodomésticos da cozinha." "O agente disse que a bomba da piscina é nova." "Combinámos que o preço inclui o abrigo do barco." Se não estiver por escrito, em português, assinado pelo vendedor e idealmente referenciado no CPCV — não existe. Os vendedores esvaziam regularmente as casas entre o CPCV e a escritura: candeeiros desaparecem, armários embutidos são retirados, os €5.000 de reparações combinados nunca acontecem. Sem nada por escrito, o seu único recurso é uma acção cível morosa.

O que fazer: liste no próprio CPCV cada equipamento, acessório, móvel incluído, compromisso de reparação e prazo, com fotografias anexas. Qualquer promessa posterior é formalizada por aditamento assinado.

6. Não obter NIF e conta bancária a tempo

Quase todos os passos de uma compra em Portugal exigem NIF — para o CPCV, IMT, conta bancária, crédito e registo da Escritura. Os compradores chegam rotineiramente três semanas antes da Escritura assumindo que resolvem isso localmente, depois descobrem que a marcação nas Finanças é dali a seis semanas. Os residentes fora da UE precisam de representante fiscal apenas para obter o NIF; o guia de legalização cobre a mecânica.

O que fazer: trate do NIF seis a doze semanas antes de qualquer assinatura prevista. Abra a conta bancária portuguesa imediatamente depois — a maioria dos bancos aceita uma carta de intenção assinada.

7. Subestimar o custo total — e ignorar a mudança dos 7,5% para não residentes

O preço anunciado não é o que paga. Por cima ficam IMT, Imposto do Selo sobre a escritura, Imposto do Selo sobre a hipoteca, honorários de notário e registo, honorários do advogado, comissões de constituição e avaliação do crédito e (para compradores fora da UE) custos de tradução e apostila. Total realista: 9%–13% do preço para um não residente numa revenda.

A alteração de 2026 importa. A Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março (o instrumento legal por detrás do "Pacote Fiscal da Habitação" rotulado "Construir Portugal") fixa 7,5% como **taxa única de IMT** sobre qualquer aquisição por não residentes de prédio urbano destinado à habitação, independentemente do preço. O decreto-lei autorizado complementar foi promulgado em 12 de Maio de 2026 e tem de chegar ao *Diário da República* até 2 de Setembro de 2026 — até essa publicação no DR a taxa única ainda não é operacional na prática, pelo que o calendário da sua *Escritura* determina se paga 7,5% único ou a antiga escala progressiva.

As cinco exclusões que o trazem de volta à escala normal:

1. Já é residente fiscal em Portugal à data da aquisição.
2. Torna-se residente fiscal em Portugal no prazo de 2 anos (com direito a reembolso de IMT).
3. É emigrante português a adquirir habitação em Portugal.

4. O imóvel é arrendado em *renda moderada* (\leq €2.300/mês) no prazo de 6 meses, durante pelo menos 36 dos primeiros 60 meses.
5. Está em serviço oficial do Estado português no estrangeiro.

O que fazer: antes de fazer uma proposta, modele a pilha de custos completa por escrito com o seu advogado. Se tiver qualquer caminho para a residência ou para arrendamento moderado, as exceções valem dezenas de milhares. Provisione uma contingência adicional de 5%–10% para surpresas pós-compra. (Para o detalhe do imposto de entrada veja *taxes-and-costs-of-buying-property-in-portugal*.)

8. Complacência cambial

Se ganha em GBP, USD, BRL ou qualquer moeda que não o euro, cada euro a que se compromete é uma aposta sobre a taxa de câmbio. Entre proposta e Escritura passam tipicamente três a seis meses. Um movimento adverso de 5% numa compra de €500.000 custa €25.000 — mais do que todo o ganho da sua negociação.

O que fazer: use um contrato a prazo (*forward*). Um corretor cambial especializado fixa hoje a taxa para um pagamento até 12 meses, normalmente com 5%–10% de depósito. Abdica do potencial de subida se o câmbio se mover a seu favor; elimina o risco catastrófico de descida.

9. Escolher a localização errada para o uso pretendido

Um casal britânico decide-se por Lagos porque um dia passou lá uma semana gloriosa nos seus vinte e poucos anos. Compram uma casa no centro histórico. Depois descobrem que as lojas fecham às 14h00 no Inverno, que o hospital mais próximo é em Portimão, que a escada é impossível para os pais idosos, e que o esmagamento turístico de Agosto torna o sítio inutilizável como refúgio sossegado. Põem à venda dezoito meses depois, frequentemente com prejuízo.

Objectivos diferentes exigem localizações diferentes: reforma (hospital, comunidade durante todo o ano, ruas planas), arrendamento de curta duração (zonas que permitem AL, comodidades a pé), base nómada digital (fibra, coworking, aeroporto internacional), casa de férias (baixa manutenção, segura quando vazia), legado/família (escolas, valorização a longo prazo).

O que fazer: escreva os seus três principais casos de uso antes de olhar para um único anúncio, por ordem de prioridade. O que faz de um sítio umas óptimas férias raramente é o que faz dele uma óptima casa.

10. Comprar perto de um projecto "futuro" que pode nunca acontecer

"O novo metro chega aqui daqui a três anos." "Está previsto um hospital." "A marina está aprovada." Os prazos do urbanismo português têm apenas uma semelhança vaga com os comunicados de imprensa. As grandes infra-estruturas atrasam-se rotineiramente cinco a quinze anos, e uma parte significativa é cancelada ou radicalmente reduzida.

O que fazer: compre apenas com base no que existe hoje. Trate qualquer projecto futuro como bónus, não como parte do preço justificado. Confirme qualquer afirmação face ao *Plano Diretor Municipal* e às notícias municipais recentes, não à brochura do agente.

Fase 2: Durante a Compra

11. Assinar o CPCV sem revisão do advogado

O CPCV (*Contrato Promessa de Compra e Venda*) é assinado após a aceitação da proposta e antes da Escritura, com um sinal típico de 10%–30%. A partir do momento em que assina, fica juridicamente comprometido: se sair sem cobertura contratual, perde todo o sinal; se o vendedor sair, deve-lhe o *sinal em dobro*.

Compradores que assinaram no escritório do agente sem revisão jurídica independente perderam, em imóveis de €500.000, sinais de €50.000–€150.000 porque o contrato não tinha cláusula de financiamento, nem protecção de prazo, ou continha uma obrigação que não compreenderam.

O que fazer: nunca assine um CPCV sem que o seu advogado independente o leia e altere. O agente vai pressioná-lo ("o vendedor tem outra proposta"). Mantenha-se firme. A revisão demora 24–72 horas e é o momento de maior alavancagem em toda a transacção.

12. Cláusulas de sinal fracas

A lei portuguesa concede ao comprador uma protecção forte por defeito: *sinal em dobro* se o vendedor incumprir. Mas isto só funciona se o CPCV estiver bem redigido, e muitos contratos apresentados a compradores estrangeiros são modelos descuidados que enfraquecem ou excluem esses regimes supletivos.

Um bom CPCV declara expressamente que o sinal é pago como *sinal e princípio de pagamento*, define o que constitui incumprimento para cada parte, inclui *sinal em dobro* e fixa um prazo até ao qual o vendedor tem de cancelar qualquer hipoteca pendente sobre o imóvel antes da Escritura.

O que fazer: insista que o seu advogado redija ou altere substancialmente o CPCV. Não existe CPCV "padrão" — o modelo que o agente apresenta foi escrito para proteger a comissão do agente, não os seus €500.000.

13. Sem cláusula de financiamento (*Cláusula Suspensiva*)

Se está a comprar com crédito, a cláusula mais importante do CPCV é uma condição suspensiva ligada à aprovação do crédito. Sem ela, deve o sinal se o seu banco recusar emprestar — mesmo que a recusa seja por razões fora do seu controlo, como a avaliação do banco vir abaixo do preço acordado.

Uma cláusula de financiamento bem feita suspende os efeitos do CPCV até que o banco emita uma proposta vinculativa de crédito de pelo menos €X até à data Y. Caso não se verifique, o contrato fica sem efeito e o sinal é devolvido. Defina o prazo de forma realista (45–75 dias a contar do CPCV) e arranque o processo cedo para ter alternativas se o primeiro banco recusar. (Ver *mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages* para o detalhe negocial.)

14. Falhar a verificação do licenciamento

Portugal está cheio de imóveis parcialmente licenciados: uma moradia T4 registada como T3, uma garagem convertida que nunca obteve autorização, uma piscina acrescentada em 2008 sem papelada, um terraço construído quando a câmara estava virada para outro lado. A *Licença de Habitação* deixou de ser obrigatória à assinatura desde a reforma Simplex de 2024, mas continua a ser legalmente exigida para que o imóvel seja habitável, hipotecável, segurável, arrendável e revendável em condições normais.

A legalização custa €5.000–€40.000+ e demora um ano ou mais. Se a legalização for impossível (p. ex. terreno em RAN/REN – ver #20), a estrutura pode ter de ser demolida. O aprofundamento sobre legalização está em *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation*; a regra aqui é: nunca deixe uma discrepância licenciamental por resolver chegar à Escritura.

O que fazer: insista que o seu advogado verifica a *Licença de Habitação* e a cruza com a *Caderneta Predial* e a área construída efectiva. As discrepâncias são resolvidas antes da Escritura, a expensas do vendedor sempre que possível.

15. Saltar a leitura das actas do condomínio

Para apartamentos e empreendimentos fechados, a co-propriedade traz minas escondidas: obras pendentes financiadas por uma *derrama* especial de €2.000–€20.000 por fracção, litígios em curso entre condóminos, infiltrações pelo telhado comum ainda não reparadas, elevadores a precisar de substituição. Nada disto consta da *Caderneta*. Tudo isto consta das *actas*.

O que fazer: peça os últimos três anos de actas do condomínio e o extracto actual de quotas. Faça o seu advogado lê-las. Pela lei portuguesa, o novo proprietário herda quaisquer dívidas que o vendedor tivesse para com o condomínio referentes ao ano corrente e ao anterior.

16. Não confirmar a admissibilidade de AL na câmara

Se o seu plano de negócio depende de rendimento de Alojamento Local, tem de verificar se o licenciamento de AL é permitido nessa morada específica antes de assinar o CPCV. A reforma de 2024 (DL n.º 76/2024, em vigor desde 1 de Novembro de 2024) revogou as restrições do *Mais Habitação*, eliminou a CEAL e a renovação quinquenal, e tornou os registos de AL permanentes – mas devolveu a regulação de contenção e de áreas de crescimento aos municípios, que podem continuar a bloquear novos registos freguesia a freguesia.

Lisboa, Porto, Vila Nova de Gaia e uma lista crescente de municípios operam zonas de contenção. Têm circulado na imprensa números específicos para Lisboa, relativos a cancelamentos em massa no início de 2026 e a um tecto de 10% por freguesia; à data da escrita não vimos esses dados confirmados em publicação primária da *Câmara de Lisboa* – trate tais números como ilustrativos até os verificar directamente com a *câmara* para a freguesia concreta onde está a comprar. O regulamento europeu do arrendamento de curta duração (Reg. UE 2024/1028) aplica-se a partir de 20 de Maio de 2026 e obriga as plataformas a remover anfitriões sem número de registo válido.

O que fazer: confirme o estado actual de AL da *freguesia* directamente com a *câmara* – nunca dependa da garantia do agente. Se o imóvel já tiver licença de AL, pergunte por escrito se transita

para o novo proprietário nessa morada. Se a transmissão extinguir a licença, o imóvel não tem valor de AL e o preço tem de reflectir isso.

17. Confiar na comparação de preços do agente

A folha de "comparáveis" do agente é um documento de marketing. Selecciona comparáveis favoráveis, ignora os desfavoráveis e usa frequentemente preços anunciados em vez de preços efectivamente realizados. Num mercado que arrefeceu em alguns segmentos enquanto se mantém quente noutros, isto importa: um comparável baseado em preço pedido pode estar 10%–15% acima do que esses imóveis realmente transaccionaram.

O que fazer: pague €200–€400 por uma *avaliação* independente de um *perito avaliador* registado. Cruze com a funcionalidade de histórico de preços do Idealista e com os dados recentes do INE ao nível local. Peça cedo a avaliação do seu banco hipotecário — os bancos têm acesso à base de dados de transacções mais fiável do país.

18. Negociar apenas preço, e não condições

Os compradores fixam-se no número da capa. Os negociadores sofisticados movem-se sobre três ou quatro outras dimensões em que o vendedor pode ter mais flexibilidade: data de Escritura, inclusões (mobiliário, electrodomésticos, arte), reparações que o vendedor aceita concluir antes da Escritura, e se o vendedor cobre o custo de eventuais legalizações pendentes.

O que fazer: entre na negociação com uma lista escrita do que quer em cada dimensão. Faça trocas entre elas. Uma redução de €15.000 no preço vale-lhe menos do que €15.000 de reparações pré-Escritura feitas a expensas do vendedor — porque caso contrário pagaria 23% de IVA e teria de gerir a obra você mesmo.

19. Subestimar o risco do duplo contrato

A prática do "preço dividido" ou "duplo contrato" continua a ocorrer em alguns segmentos: o vendedor pede-lhe para declarar um preço mais baixo na Escritura (para reduzir IMT e Mais-Valias) e pagar a diferença em dinheiro ou para uma conta separada. Isto é ilegal. Expõe ambas as partes a acusações criminais de fraude fiscal, anula os seus seguros e protecções jurídicas sobre a parte não declarada, e complica qualquer cálculo futuro de Mais-Valias — vai pagar imposto sobre o ganho a partir do *valor declarado*, que é baixo. A AT está agora a cruzar activamente os fluxos bancários com os valores declarados nas escrituras.

O que fazer: recuse com educação mas firmeza. Um vendedor que propõe um pagamento paralelo está provavelmente a cortar outros cantos que ainda não descobriu. Saia.

20. Não inspeccionar o estatuto RAN/REN do terreno

Se o imóvel inclui terreno — sobretudo rústico ou uma quinta — a sua classificação urbanística domina tudo o que pode e não pode fazer. A RAN (*Reserva Agrícola Nacional*) protege solos agrícolas de alto valor. A REN (*Reserva Ecológica Nacional*) protege áreas ecologicamente sensíveis: dunas, linhas de água, zonas inundáveis, falésias, lagoas. Ambas implicam restrições severas à construção; nova construção é maioritariamente proibida e as estruturas existentes podem não ser ampliáveis. A

reforma do solo rústico de 2025–2026 criou alguns caminhos novos limitados em certas classificações rurais, mas os solos de classe A1 da RAN permanecem efectivamente vedados e as faixas costeiras de protecção da REN permanecem intocáveis.

O que fazer: peça à câmara uma *planta de localização* que mostre a classificação do imóvel no PDM com as sobreposições da RAN e da REN. Se pretende construir, ampliar ou converter, obtenha a posição da câmara por escrito antes do CPCV — um "deve correr bem" verbal não vale nada.

Fase 3: Escritura

21. Transferir fundos para a conta errada

A fraude por transferência bancária em transacções imobiliárias é real, está a crescer e é devastadora. O padrão: à última hora o comprador recebe um email — aparentemente do seu advogado ou do notário — com instruções de transferência revistas, um novo IBAN, por vezes novos dados SWIFT. O email é falsificado, a conta pertence a uma rede de fraude, e no momento em que a transferência fica disponível é fragmentada em transferências menores por várias jurisdições. A recuperação é quase impossível.

O que fazer: nunca aceite instruções de transferência apenas por email. Confirme por chamada de voz para um número de uma fonte fidedigna anterior (não um número que esteja no email). Confirme IBAN, SWIFT/BIC, nome e morada do beneficiário, carácter a carácter. Envie primeiro uma transferência de teste de €100 e confirme a recepção antes do remanescente.

22. Assinar a *Escritura* sem tradutor

A *Escritura* (escritura pública final) é lida em voz alta pelo notário em português antes da assinatura. Se não falar português fluentemente — e "consigo pedir um café" não é fluentemente — a lei portuguesa exige ou um tradutor ajuramentado presente, ou que o comprador que não fala português assine uma declaração expressa de que compreendeu a escritura. Pular este passo é um atalho comum que regressou para assombrar compradores que mais tarde descobriram uma cláusula que não compreendiam.

O que fazer: marque um tradutor registado (€150–€350) ou dê ao seu advogado uma procuração escrita para assinar em seu nome — ele fala a língua e tem um dever fiduciário para consigo que o notário não tem.

23. Esquecer o representante fiscal

Os compradores fora da UE têm de ter representante fiscal em Portugal tanto para obter o NIF como para manter conformidade depois da compra. O representante recebe toda a correspondência fiscal em seu nome — facturas de IMI, liquidações de AIMI, notificações de Mais-Valias, ofícios de inspecção. Perdê-lo sem substituir e as Finanças podem multá-lo, congelar a sua conta bancária, declarar o NIF inactivo, e (criticamente) você falhará prazos porque a AT não consegue contactá-lo. Custo típico: €100–€300/ano. (Detalhe em *mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation*.)

24. A armadilha do seguro de vida da hipoteca

Quando contrata um crédito habitação em Portugal, o banco oferece (e por vezes insiste em) uma apólice de seguro de vida associada como parte do pacote de bonificações. O seguro de vida ligado ao banco custa tipicamente 1,5×–3× a mesma cobertura junto de uma seguradora independente. Exemplos reais: €500/ano com o banco contra €100/ano no mercado aberto. Os bancos em Portugal não podem legalmente penalizar os clientes com piores condições de crédito por escolherem seguro de vida externo, desde que a apólice externa cumpra os requisitos de cobertura.

O que fazer: obtenha pelo menos duas propostas de *corretores de seguros* independentes antes de assinar a hipoteca, e faça do seguro de vida externo uma condição da oferta de crédito. Ao longo de uma hipoteca de 25 anos, a poupança ronda rotineiramente os €5.000–€15.000.

25. Não registar a mudança de propriedade imediatamente

A *Escritura* torna-o proprietário contratualmente, mas a propriedade só passa a ser oponível a terceiros quando registada na *Conservatória do Registo Predial*. Até ao registo, em teoria um vendedor fraudulento — ou simplesmente esquecido — poderia tentar onerar o imóvel de novo.

O notário, em regra, dispara automaticamente o registo no quadro do moderno *balcão único*, mas isto nem sempre é automático e nem sempre é imediato.

O que fazer: confirme com o seu advogado, no dia seguinte à Escritura, que o registo foi submetido, e verifique a *Certidão Permanente* no prazo de duas semanas para confirmar que o seu nome aparece como proprietário.

Fase 4: Pós-Compra

26. Falhar o pedido de isenção de IMT

Algumas isenções e reduções de IMT não são automáticas — dependem de uma declaração apresentada dentro de prazos estritos, à volta da Escritura. Os casos mais comuns: IMT Jovem para compradores até aos 35 anos em primeira aquisição (isenção total até **€330.539**, isenção parcial entre **€330.539 e €660.982** com apenas o excedente tributado à taxa marginal de 8%, em 2026), e a isenção de HPP sobre os primeiros **€106.346** de valor para compradores em habitação própria e permanente.

Compradores que pagam IMT integral na Escritura porque a isenção não foi requerida com antecedência podem, por vezes, recuperá-lo mais tarde, mas o processo é burocrático, lento e nem sempre bem-sucedido. Já vimos compradores deixarem €5.000–€20.000 em cima da mesa por o advogado não ter submetido a tempo, ou porque o comprador mudou de ideias quanto à residência depois da Escritura e nunca cumpriu as condições.

O que fazer: confirme com o seu advogado por escrito, antes da Escritura, exactamente que regime de IMT se aplica e que condições tem de manter (tipicamente: registar o imóvel como domicílio fiscal no prazo de seis meses e aí residir continuamente por seis anos).

27. Falhar o primeiro prazo de IMI

O IMI (*Imposto Municipal sobre Imóveis*) é o imposto anual sobre o património imobiliário, cobrado pelo município. É pago em uma, duas ou três prestações consoante o montante devido, historicamente em Maio, Agosto e Novembro. A factura é enviada para a morada registada nas Finanças — que, se for não residente, é o seu representante fiscal.

O que fazer: confirme a sua morada e notificações electrónicas nas Finanças no prazo de 30 dias após a Escritura. Coloque um lembrete no calendário para o final de Abril de cada ano. Configure *débito directo* através do Portal das Finanças.

28. Não configurar débito directo nos serviços

Água, electricidade, internet e quotas de condomínio em Portugal são rotineiramente pagas por *débito directo*. Os compradores que tentam pagar manualmente do estrangeiro — ou que nunca chegam a actualizar o titular da conta depois da Escritura — acumulam facturas em atraso, perdem o serviço e, em casos extremos, são alvo de cobrança coerciva.

O que fazer: mude o titular em todos os serviços no prazo de 30 dias após a Escritura. Configure débito directo em cada um. Para proprietários ausentes, nomeie um contacto de emergência (normalmente o seu representante fiscal ou gestor de imóvel) para as cartas em papel.

29. Ignorar o AIMI assim que o VPT total ultrapasse €600.000

O AIMI (*Adicional ao IMI*) é o imposto português sobre a riqueza imobiliária. Aplica-se quando o VPT combinado (valor patrimonial tributário, não o valor de mercado) de todos os prédios urbanos habitacionais que detém em Portugal ultrapassa **€600.000 por sujeito passivo** ou **€1.200.000 para casais com tributação conjunta**. Taxas: 0,7% sobre a faixa até €1M acima do limiar, 1,0% entre €1M e €2M acima, 1,5% acima disso. As empresas pagam 0,4% sem limiar; o imóvel detido por offshores paga 7,5%.

Os compradores que adquirem um segundo ou terceiro imóvel em Portugal cruzam rotineiramente o limiar sem se aperceberem, e descobrem o AIMI quando a liquidação chega no final de Agosto. Para casais, optar pela tributação conjunta duplica o limiar e é normalmente vantajoso — mas exige opção expressa.

O que fazer: acompanhe o seu VPT combinado sempre que comprar. Se está perto dos €600.000 e é casado, opte pela tributação conjunta de AIMI através do Portal das Finanças. Se está perto dos €1.200.000, planeie estruturas de titularidade com um consultor fiscal antes de adicionar o próximo imóvel.

30. Não declarar rendimento de arrendamento (em especial AL)

Muitos proprietários estrangeiros assumem que o rendimento de arrendamento ganho via Airbnb ou Booking.com é invisível para a Autoridade Tributária portuguesa. Não é. Desde 2024 as grandes plataformas comunicam os pagamentos à AT ao abrigo das obrigações da DAC7 da UE — cada reserva, cada pagamento, em tempo real — e a AT cruza essa informação com o rendimento declarado pelos proprietários.

Rendimento de arrendamento não declarado descoberto via DAC7 desencadeia impostos em atraso, coimas (50%–200% do imposto em falta), juros e, em casos graves, comunicação ao Ministério Público. As coimas específicas de AL atingem €40.000. Repare-se ainda que, desde a reforma de 2023, as **Mais-Valias dos não residentes** sobre imóveis em Portugal são tributadas sobre 50% da mais-valia líquida às taxas progressivas de IRS (com o rendimento mundial a contar apenas para a determinação da taxa) — a antiga "taxa fixa de 28% sobre a totalidade do ganho" desapareceu, e com ela o pressuposto de que ser não residente o mantém abaixo do radar da AT.

O que fazer: declare cada euro de rendimento de arrendamento no seu IRS (Anexo B para AL/categoria B, Anexo F para arrendamento tradicional de longa duração, mais eventual IVA se ultrapassar o limiar). Contrate um contabilista português que trabalhe especificamente com AL — o regime tem coeficientes e deduções próprios. Repare no incentivo de 2026: contratos de longa duração a renda moderada (\leq €2.300/mês, prazo \geq 3 anos) beneficiam de taxa autónoma de 10% de IRS sobre o rendimento de arrendamento até 2029.

Estratégias Transversais

Use profissionais independentes. O seu advogado, engenheiro, intermediário de crédito, consultor fiscal e corretor cambial devem cada um não ter relação comercial com o vendedor, o agente, o promotor, nem entre si. A independência custa um pouco mais à partida e poupa ordens de grandeza em erros.

Ponha tudo por escrito, em português, no contrato. Se não estiver no CPCV ou num aditamento assinado pelas duas partes, não existe.

Durma sobre decisões grandes. Nenhum vendedor verdadeiro e nenhum agente honesto recusa 48–72 horas para ponderar um compromisso de relevo. A pressão para decidir hoje é, em si mesma, o sinal.

Aplique o teste do "ir embora". Antes de qualquer compromisso de relevo, pergunte: iria embora se o vendedor recusasse condições justas neste ponto? Se a resposta for não, já perdeu a negociação.

Verifique referências de cada profissional. Peça ao seu advogado duas ou três referências recentes — compradores como você que fecharam no último ano. Telefone-lhes. Os 15 minutos de embaraço são o seguro mais barato que alguma vez vai comprar.

Cinco Estudos de Caso (Anonimizados)

Caso A — O sonho algarvio que não foi. Casal britânico, ambos com 62 anos, apaixonou-se por uma moradia T3 "totalmente renovada" no centro do Algarve em Agosto de 2024. Usaram o advogado recomendado pelo agente, assinaram o CPCV três dias após a visita com um sinal de 20%, e dispensaram a vistoria do engenheiro. Após a Escritura descobriram: piscina não licenciada, ampliação não licenciada no primeiro andar com cerca de 40 m², sem *Licença de Habitação* arquivada, e humidade ascendente em todo o rés-do-chão. Remediação total: €68.000 mais 14

meses de purgatório de legalização. Evitável com €600 de vistoria e uma pausa de uma semana para usar um advogado independente.

Caso B — O sinal que se evaporou. Comprador residente nos EUA transferiu €70.000 (15% do preço) como sinal de CPCV num apartamento em Lisboa. O CPCV não tinha *Cláusula Suspensiva* de crédito; o banco do comprador veio depois a avaliar o apartamento em €420.000 contra os €490.000 acordados, e recusou emprestar o montante pedido. O comprador não conseguiu cumprir; o vendedor ficou com o sinal. A cláusula que teria devolvido a totalidade dos €70.000 teria tido um parágrafo.

Caso C — A licença de AL que nunca ia transitar. Compradora francesa adquiriu um apartamento em Alfama, Lisboa, em 2025 especificamente pelo rendimento de AL existente (~€32.000/ano líquidos). O agente garantiu-lhe que a licença "transita automaticamente." Não transitou — Alfama está em zona de contenção, e a continuidade da licença dependia de condições que a nova proprietária não cumpria. O pedido foi recusado. O rendimento evaporou-se; as prestações do crédito não. O imóvel foi vendido 18 meses depois com 9% de perda. Evitável com uma pergunta escrita à *freguesia* antes do CPCV.

Caso D — A quase-fraude por transferência. Casal brasileiro a fechar uma moradia em Cascais recebeu um email educado e bem escrito, com o endereço do seu advogado, dois dias antes da Escritura, com instruções de transferência revistas para o saldo final de €680.000. O IBAN era diferente. O comprador, por acaso, telefonou ao advogado para perguntar uma coisa não relacionada, mencionou "a nova conta" e o advogado deu de imediato o alerta. A conta de email tinha sido comprometida. A transferência foi suspensa. Três outros compradores na mesma região nesse mês não tiveram a mesma sorte.

Caso E — O duplo contrato que se tornou um pesadelo fiscal. Comprador do Norte da Europa concordou em 2018 com um "preço dividido" numa moradia algarvia de €1,2M: €900.000 declarados, €300.000 pagos em dinheiro. Em 2024 vendeu por €1,5M. A mais-valia declarada foi €1,5M menos €900.000 (o valor da Escritura), e não menos €1,2M, custando cerca de €84.000 em imposto adicional de Mais-Valias — bastante mais do que o IMT original que "poupou". Acrescenta-se a exposição a uma investigação por fraude fiscal que demorou 14 meses a encerrar.

Recuperação: E se já cometeu um erro?

Defeitos ocultos. Pelos artigos 913.º a 922.º do Código Civil, tem um ano a contar da descoberta de um defeito oculto para notificar o vendedor por escrito (carta registada com aviso de recepção) e mais seis meses para intentar acção cível. Os remédios incluem reparação, redução do preço, ou em casos graves, resolução. Fotografe e documente tudo a partir do momento da descoberta; encomende um relatório de engenheiro imediatamente para fixar que o defeito existia antes da venda.

Incumprimentos contratuais. Se o vendedor incumpriu uma obrigação do CPCV, o direito ao *sinal em dobro* dá-lhe um caminho para recuperar o dobro do sinal — mas só se o CPCV estiver bem redigido. Contrate rapidamente um advogado de contencioso; estas acções têm prazos.

Arrependimento da casa errada. Não há remédio jurídico. A mitigação é operacional: ponha à venda cedo na temporada de compra (Março–Maio), estabeleça preço realista face a transacções reais, considere arrendamento de longa duração enquanto decide, e trate o custo afundado como perdido para efeitos da próxima decisão.

Fraude e perda em transferência. Notifique o banco em horas, peça o estorno, e apresente *queixa-crime* na GNR ou PSP. Se a conta receptora for na Wise ou Revolut, use de imediato os portais de congelamento por fraude dessas plataformas. As taxas de recuperação são baixas mas não nulas, e o tempo é tudo.

Erros fiscais. Pedidos de isenção de IMT em falta podem por vezes ser apresentados retroactivamente dentro de uma janela. IMI em atraso pode ser pago com juros e coima, sem exposição criminal. Rendimento de arrendamento não declarado deve ser voluntariamente regularizado antes de a AT o descobrir pela DAC7 — a regularização voluntária reduz substancialmente as coimas.

Quando abandonar custos afundados. Se o custo de salvar um imóvel exceder o custo de o vender com prejuízo e recomeçar, venda. Os compradores deitam frequentemente bom dinheiro em cima de mau dinheiro em legalizações que nunca terminam, obras que excedem o valor melhorado do imóvel, ou negócios de arrendamento que são estruturalmente ilegais na morada.

Conclusão

Se levar apenas três coisas deste guia: (1) contrate um advogado independente antes de assinar o que quer que seja, (2) faça inspeccionar o imóvel por um engenheiro antes de se comprometer, e (3) nunca transfira dinheiro com base apenas num email. Estes três hábitos eliminam a maioria dos desfechos catastróficos.

O resto é, em grande parte, paciência. O mercado de 2026 continua a recompensar os compradores que se recusam a ser apressados, que modelam a pilha de custos completa antes da proposta, que tratam as garantias verbais como sem valor, e que abandonam um negócio ao primeiro sinal de que qualquer destes pontos está a ser erodido. Os vendedores honestos e os agentes competentes não perdem esses compradores — respeitam-nos.

As decisões que tomar este mês são as que a próxima década vai ter de viver. Tire o tempo.

Leitura Relacionada

- **mistakes-to-avoid-with-property-legalisation-and-documentation** — o aprofundamento sobre *Licença de Habitação*, RAN/REN, o checklist de documentos e o processo de legalização quando algo está errado.
- **mistakes-to-avoid-with-bank-financing-and-mortgages** — como negociar o spread, estruturar a *Cláusula Suspensiva* e evitar a armadilha do seguro de vida.

- **what-most-real-estate-agents-wont-tell-you** — os conflitos de interesses estruturais e como verificar a licença AMI e o historial de um agente.
 - **risk-averse-buyer-guide** — o quadro de mitigações com preço para compradores que querem limitar a perda antes de se comprometerem.
 - **first-home-in-portugal** — o guia complementar do lado do comprador para estrangeiros em primeira aquisição, com o detalhe completo do pacote fiscal 2026.
-

Como a 2nd Haus pode ajudar

A 2nd Haus é uma consultora ao serviço do comprador, baseada no Algarve. Não anunciamos imóveis, não representamos vendedores e não recebemos comissões de advogados, bancos ou promotores. Dois serviços mapeiam directamente para este guia:

- **Auditoria do lado do comprador (a partir de €1.200)** — analisamos um imóvel da sua *shortlist*, fazemos as verificações de *Caderneta/Certidão Permanente/Licença de Habitação/AL/condomínio*, modelamos a pilha de custos completa incluindo a exposição ao IMT de 2026, e dizemos-lhe se o negócio é o que o agente diz ser. O resultado é um memorando escrito que pode colocar à frente do seu advogado antes de assinar o CPCV.
- **Representação total do comprador** — da pesquisa à entrega das chaves, baseada em honorários, sem partilha de comissão com o lado vendedor. Para compradores na gama €400 mil–€2 milhões que querem uma parte cuja única obrigação fiduciária é para com eles.

Marque uma consulta de 30 minutos em 2ndhaus.pt. A conversa é gratuita; a segunda opinião costuma valer mais do que a chamada.

Fontes

Primárias

- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — Diário da República
- DL n.º 76/2024, de 23 de outubro — DR (PDF) (regime do AL)
- Regulamento UE 2024/1028 — EUR-Lex (partilha de dados em arrendamento de curta duração, 20 de Maio de 2026)
- Portal das Finanças — IMT Jovem
- Banco de Portugal — limites de LTV, DSTI e maturidade
- Código Civil arts. 913.º–922.º (defeitos ocultos); arts. 410.º–442.º (CPCV e *signal*)

Leitura complementar

- PwC — IMT novas tabelas práticas 2026
- Doutor Finanças — IMT 2026
- Idealista — IMT 7,5% para não residentes

- Câmara Municipal de Lisboa — zonas de contenção de AL (verificar com a *câmara* da *freguesia* específica onde está a comprar)
-

Última actualização: 15 de Maio de 2026. Verificado face ao CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. O pacote fiscal de 2026 está operacionalmente fluido — o braço do decreto-lei implementador da Lei 9-A/2026 tem de chegar ao Diário da República até 2 de Setembro de 2026. Actualizamos este guia trimestralmente e após qualquer alteração legislativa material.

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.