
Quando Vier a Vender: O Que o Seu Comprador-de-Outrora Devia Ter Sabido

Compradores que planeiam liquidez de saída a longo prazo

TL;DR

- Todo o comprador é, mais cedo ou mais tarde, um vendedor. O custo de sair de um imóvel português — comissão, Mais-Valias, regularização documental, tempo em mercado — consome tipicamente 10–15% do preço bruto de venda.
- As escolhas que determinam o seu encaixe líquido futuro são tomadas do lado da compra: o que compra, como o documenta, através de que estrutura o detém e se alguma vez o constituiu como HPP.
- Leia isto agora como comprador e o seu eu-de-hoje faz o trabalho pesado pelo seu eu-de-amanhã. Leia isto como vendedor actual e está a ler uma autópsia.

Indicador-chave 2026: o custo total de ida-e-volta de uma transacção sobre um imóvel algarvio de €600.000 — 6,15% de comissão + ~1% de custos de aquisição pagos por si na compra + IRS sobre a mais-valia a 50% de inclusão — situa-se na faixa dos €60.000–€100.000. Esse número é decidido do lado da compra, não do lado da venda.

Porque é que uma marca do lado do comprador publica um guia de venda

Se está a ler isto como vendedor actual, este guia chegou tarde demais. Se está a ler isto como comprador a pensar em liquidez de saída, é essencial — todo o comprador é, mais cedo ou mais tarde, um vendedor.

A 2nd Haus assessora compradores. Não angariamos imóveis nem perseguimos vendedores. Mas as chamadas que mais recebemos não vêm de prospects a procurar villas — vêm de pessoas com três, cinco ou dez anos de posse que decidiram vender, e que descobrem agora que as suas decisões de 2019 lhes estão silenciosamente a custar dezenas de milhares de euros à saída.

O padrão é consistente. Facturas de obras que ninguém guardou. Uma licença de Alojamento Local registada em nome de um primo residente em Lisboa, em vez do comprador. Um preço de compra subdeclarado na escritura para "poupar IMT" (que se transforma agora numa mais-valia inflacionada). Uma holding em Gibraltar que fazia sentido em 2017 e é uma armadilha fiscal efectiva de 35% em 2026. Um imóvel comprado como "segunda habitação" que, com um único ano de registo como HPP, teria desbloqueado o reinvestimento na venda.

Todas as entradas abaixo foram uma decisão do lado da compra antes de se tornarem um problema do lado da venda. É essa a moldura: 30 pontos para pensar *agora*, enquanto compra, para que o dia da saída seja indolor.

Antevisão pré-compra: os documentos de que precisará à saída

1. Ancore o seu preço futuro em comparáveis, não no seu preço de compra

O erro mais caro que vemos na venda é a ancoragem ao custo afundado: "não vendo por menos do que paguei mais a minha cozinha de €40.000." O mercado é indiferente ao que pagou e ao que gastou em obras para além daquilo que efectivamente valorizou o activo.

A defesa constrói-se do lado da compra. Antes de assinar o que quer que seja, puxe comparáveis *vendidos* — não preços pedidos — para a sua microzona (mesma rua, mesmo edifício, mesmo raio de 500 m) dos últimos 36 meses. Se está a comprar 10% acima dessa banda, está a começar a sua futura venda 10% atrás do mercado. As primeiras 3–4 semanas de qualquer futura listagem geram aproximadamente dois terços dos contactos qualificados; um lançamento sobreavaliado perde essas semanas em definitivo.

2. Planeie já o Certificado Energético

É ilegal anunciar um imóvel português para venda sem um Certificado Energético válido. Os imóveis de classe F e G estão hoje completamente filtrados dos universos de compradores do Norte da Europa. Se compra hoje um apartamento de classe F, conte com €3.000–€8.000 de obras energéticas pré-venda para a sua futura saída, ou orce o desconto.

A acção do lado da compra: peça o Certificado Energético actual na compra, leia as intervenções recomendadas pelo perito qualificado e decida se está a comprar um D que manterá em D, ou um F que terá de renovar antes de sair.

3. Mantenha o dossier documental vivo desde o primeiro dia

A escritura portuguesa corre em papel. Na sua futura venda, o advogado do comprador exigirá:

- **Caderneta Predial Urbana** (Finanças, válida 12 meses)
- **Certidão Permanente do Registo Predial** (Conservatória, válida 6 meses)
- **Licença de Utilização** (Câmara Municipal — dispensada para edifícios anteriores a 7 de Agosto de 1951)
- **Ficha Técnica da Habitação** (obrigatória para licenças posteriores a Março de 2004)
- **Certificado Energético** (ADENE, válido 10 anos)
- **Plantas** aprovadas pela Câmara
- **Declaração de não dívida do condomínio** (apartamentos)

Se alguns destes documentos faltarem na compra — e faltam frequentemente em imóveis herdados, em villas dos anos 70, em conversões rurais —, regularize-os então, não à saída. Um comprador que chega com um dossier limpo fecha 30–60 dias mais depressa; um vendedor que tem de perseguir uma Licença de Utilização numa Câmara lenta perde compradores motivados.

4. Compre para renovar, venda renovado — e guarde todas as facturas

As despesas de valorização documentadas (com factura completa com IVA, datadas dentro de 12 anos da venda) são dedutíveis às mais-valias futuras. Uma cozinha de €60.000 sem documentação vale zero à saída. A mesma obra, com facturas em forma, pode comprimir a sua mais-valia tributável em €30.000 — poupando €12.000–€15.000 de IRS nos escalões marginais de topo.

Abra uma pasta dedicada (em papel e digital) no dia da escritura. Toda a factura de empreiteiro, todo o recibo de materiais, todos os honorários de arquitecto vão para lá. É o hábito administrativo de maior ROI que um proprietário de imóvel português pode ter.

5. A fotografia compõe, mas só com luz

Se compra um apartamento orientado a norte com uma varanda virada para uma parede azulejada, nenhum fotógrafo poderá salvar o anúncio em 2032. A luz, o pé-direito e o ângulo fotografável da cozinha são decisões do lado da compra. Percorra cada imóvel à *pior* hora do dia para a sua orientação. A fotografia arquitectónica profissional na venda custa €250–€1.200 e aumenta o volume de contactos em 50–70% — mas eleva um imóvel *fotografável*.

6. O problema do "agente cunhado" começa na compra

Quando vier a vender, precisará de um agente com alcance internacional — Engel & Völkers, Sotheby's, Knight Frank, Savills ou um independente sólido com operação em inglês. Os compradores internacionais geram 27,6% de todas as transacções portuguesas em 2025 (INE) e uma fatia bem maior das transacções premium do Algarve e de Lisboa.

A antevisão do lado da compra: tome nota de que agências estão activamente a transaccionar na sua microzona *agora*, quem coloca a venda à banda de preço a que venderá e quem corre orçamentos sérios de marketing. Guarde uma shortlist. O seu eu-do-futuro agradecerá não ter tido de começar do zero em pânico.

7. Faça home staging do que terá de despersonalizar

O home staging à saída sobe o preço 3–8% nos mercados portugueses, a um custo de €2.000–€8.000. Mas o staging só funciona em imóveis que *podem* ser neutralizados. Se renovar hoje com um gosto fortemente pessoal — papel de parede ousado, casa de banho em mosaico escuro, estantes feitas à medida e fundidas à parede —, está a comprometer o seu universo de compradores futuro. As intervenções padrão de staging (repintar em tom neutro, descongestionar, retirar objectos pessoais) não desfazem uma opção estrutural de estilo.

Renove ao seu gosto — mas perceba que opções são reversíveis (pintura, têxteis, arte) e quais não são (móveis embutidos, azulejos–statement, paredes removidas).

Antevisão de preço: a matemática que deve fazer agora

8. A sazonalidade do imobiliário português é previsível

As duas janelas mais fortes de listagem em Portugal são meados de Fevereiro a meados de Junho, e meados de Setembro ao início de Novembro. Agosto e Dezembro estão mortos. Se é provável que necessite de flexibilidade de saída (um horizonte conhecido de realocização, um calendário de fundo), compre de forma a poder anunciar em Fevereiro ou Setembro — sem pressão.

9. Os defeitos amplificam-se à saída, 3–5x

Os compradores negociarão em baixa, por cada defeito visível, 3 a 5 vezes o custo da reparação para o vendedor. Uma pintura de €600 torna-se um pedido de desconto de €2.500. Uma reparação de €800 numa bomba de piscina torna-se uma negociação de €5.000 em fase de CPCV. A disciplina do lado da compra: reparar os defeitos óbvios à medida que surgem, documentar as reparações, não deixar acumular pequenos problemas estéticos até ao anúncio "no estado em que se encontra".

10. Pare de ancorar no seu preço de compra

Repetimos porque é a falha psicológica mais comum à saída. O que pagou em 2018 é irrelevante em 2028. O comprador não sabe, não quer saber, e a base de dados de preços-vendidos do agente dele não o exhibe.

O preço honesto de saída constrói-se a partir dos comparáveis vendidos actuais na sua zona, depois ajustado pela diferença de andar/vista/estado entre o seu imóvel e os comparáveis. Tudo o resto é ficção.

11. Os comparáveis-em-anúncio e os comparáveis-vendidos são mercados diferentes

O idealista mostra preços pedidos. Em Portugal, em 2026, os preços pedidos situam-se em média 6% acima dos preços efectivos de venda; em listagens paradas, 12–18% acima. Se define o seu preço futuro a partir de outros preços pedidos actuais, sobrepõe uma estimativa optimista a outra.

A disciplina: insista que o seu futuro agente lhe mostre dados de preços-vendidos a partir de bases profissionais (registo predial via IMT, equivalentes ao MLS). Se o agente não consegue produzir isso, fica logo respondido o que valerá esse agente.

12. O preço-por-necessidade falha

"Preciso de €700.000 para financiar a minha próxima compra" é uma conta para o seu contabilista, não para a sua listagem. O mercado é indiferente. Se a distância entre a sua necessidade e o mercado é real, as respostas disponíveis são: esperar, reduzir a próxima compra, fazer um crédito-ponte, ou aceitar o preço de mercado. Inventar um preço não está na lista.

13. A armadilha do sobreavaliar-e-correr-atrás

Anuncia a €620.000, não tem nada durante seis semanas, baixa para €595.000, nada, baixa para €575.000, aceita finalmente €555.000 ao fim de oito meses. Se tivesse lançado a €580.000, teria provavelmente fechado em 90 dias entre €565.000 e €570.000.

Se errar a alvo no lançamento, a recuperação disciplinada é um corte único e decisivo *abaixo* do mercado em 6–8 semanas. Não uma série lenta de pequenos cortes, cada um deles sinalizando fragilidade.

Antevisão da negociação

14. Decida o seu número-limite antes de negociar

Antes de qualquer futura negociação começar, escreva — com o seu cônjuge ou comproprietário — o número mais baixo que aceitará. Esse número considera: crédito hipotecário em dívida, Mais-Valias, comissão da agência com IVA, custos de regularização documental, cargas pendentes do condomínio, mudanças e o custo da sua próxima habitação. Sem este número, negocia emocionalmente.

15. Compreenda as bandas de oferta de referência

Os imóveis portugueses correctamente apreçados em 2026 fecham a 94–97% do preço pedido. Se a sua estimativa honesta de mercado é €550.000 e cai uma proposta de €530.000 na segunda semana, é uma proposta justa para negociar. Se a proposta é €430.000, é tática e mantém-se firme. A lição do lado da compra: treine o músculo de reconhecer qual é qual antes de precisar dele.

16. A alavancagem do comprador não é só preço

Um comprador a pronto, sem condição hipotecária e com fecho flexível, vale €15.000–€30.000 mais do que um comprador a igual preço a precisar de aprovação bancária a 90 dias, de uma *cláusula de resolução* e de uma data de fecho condicionada à sua própria venda pendente. À saída, pergunte através do seu agente: a pronto ou financiado? Pré-aprovado ou "sujeito a avaliação"? Sinal de 10% (padrão), 20% (forte) ou 5% (fraco)?

Uma proposta €5.000 mais baixa de um comprador a pronto com fecho a 30 dias é normalmente o melhor negócio.

17. Negocie em condições, não só em preço

Os compradores têm frequentemente tectos rígidos no que o banco lhes empresta, mas preferências moldáveis na data de fecho, em inclusões (móvel, electrodomésticos) e em condições suspensivas. A negociação sofisticada é multivariável.

A matemática fiscal: o que o seu comprador-de-outrora deveria ter montado

Esta é a secção mais longa porque é aqui que acontecem as maiores perdas de saída. Todos os valores conforme CANONICAL_FACTS.md §12.

18. Compreenda a sua exposição futura a Mais-Valias antes de comprar

As mais-valias imobiliárias em Portugal, em 2026, funcionam assim.

Residentes fiscais em Portugal: 50% do ganho entra no rendimento tributável às taxas marginais de IRS (escalação de topo 48%, mais sobretaxa de solidariedade de 2,5% acima de €80.000 e 5% acima de €250.000). As despesas de valorização com factura (dentro dos 12 anos anteriores à venda), a correcção monetária (coeficiente de desvalorização da moeda, Portaria 382/2025/1) e os custos de venda são todos dedutíveis.

Não residentes (UE/EEE ou país terceiro, pós-reforma Hollmann): desde a reforma do OE 2023, todos os não residentes podem optar pela inclusão a 50% com tributação a taxas progressivas — sendo a taxa determinada pelo rendimento mundial (os rendimentos estrangeiros entram apenas para determinação da taxa, não como base tributável portuguesa). A antiga taxa fixa de 28% sobre 100% da mais-valia continua nominalmente disponível, mas raramente é a melhor opção.

A antevisão do lado da compra: se compra como não residente, não pode optar pelo "tratamento de residente" à venda só porque o preferiria — o seu estatuto de residência à data da venda comanda. Planeie agora se a sua saída acontecerá provavelmente como residente ou não residente, e se a escolha está na sua mão.

19. O reinvestimento é a alavanca de maior valor, e é exclusivo de HPP

A alavanca de planeamento fiscal mais valiosa para residentes portugueses é o reinvestimento de HPP: se o imóvel vendido foi a sua *habitação própria e permanente* (HPP) registada nos 12 meses anteriores à venda, e reinveste o produto líquido (preço de venda menos crédito em dívida) noutra HPP em qualquer ponto da UE/EEE no prazo de 24 meses antes ou 36 meses depois da venda, a mais-valia fica isenta — totalmente se reinvestir tudo, proporcionalmente se reinvestir só parte.

Duas formas comuns de os vendedores perderem esta isenção:

1. Esquecem-se de declarar a intenção no Modelo 3 / Anexo G no ano da venda.
2. Não registam o novo imóvel como HPP (*alteração de morada fiscal*) dentro da janela pós-venda.

Os não residentes não têm acesso a esta isenção. Se está prestes a perder a residência fiscal portuguesa e tem uma mais-valia latente significativa, o calendário da venda em relação ao seu estatuto de residência pode mudar a factura fiscal em dezenas de milhares de euros. A decisão do lado da compra: o imóvel chegou alguma vez a ser registado como HPP, mesmo que brevemente? Uma segunda habitação que nunca foi HPP não passa a elegível à saída só por alterar a morada fiscal no mês anterior à venda.

Novidade ao abrigo da Lei 9-A/2026 (pacote fiscal da habitação 2026): o reinvestimento HPP foi alargado às mais-valias reinvestidas em imóvel habitacional destinado a **arrendamento de renda moderada** ($\leq \text{€}2.300/\text{mês}$). É uma nova válvula de escape para vendedores de HPP que querem sair da ocupação própria, mas não da classe de activo.

20. Considere a comissão e as Mais-Valias no preço que aceita

Uma futura venda a €600.000 não são €600.000 no seu bolso. Um fluxo típico para um residente português que vende um imóvel não-HPP detido desde 2018 é o seguinte:

- Preço de venda: €600.000
- Comissão da agência: $5\% \times \text{€}600.000 + 23\% \text{ IVA} = \text{€}36.900$
- Distrates, certificados, despesas de notário do lado do vendedor: ~€500–€1.500
- Mais-valia (ilustrativa): €200.000 nominais; €170.000 após correcção monetária; 50% de inclusão = €85.000 a juntar ao rendimento tributável
- Impacto marginal de IRS (escalão de topo, ilustrativo): ~€40.000

Líquido: cerca de €521.000–€523.000. Construa o modelo de "líquido para o vendedor" no dia em que compra, não na véspera da escritura.

21. Um imóvel arrendado tem direito de preferência — e ele transmite-se

Ao abrigo do artigo 1091.º do Código Civil (com a redacção do DL 89/2021), um inquilino com mais de dois anos no imóvel tem direito legal de preferência (*direito de preferência*) quando o imóvel é vendido para uso residencial próprio do comprador. O senhorio deve notificar por carta registada, com prova de recepção, do preço e das condições. O inquilino tem 30 dias para exercer.

Saltar este passo permite ao inquilino accionar judicialmente a substituição no contrato pelo preço acordado, durante seis meses após o registo. O negócio desfaz-se, por vezes depois de o novo comprador ter tomado posse.

Antevisão do lado da compra: se está a comprar um imóvel de investimento com um inquilino de longa data, *fica você* com esta obrigação na sua futura venda. Saiba-o desde já.

22. As licenças de Alojamento Local transmitem-se — planeie a rota de saída na compra

Conforme CANONICAL_FACTS.md §8: o DL 76/2024 (em vigor desde 1 de Novembro de 2024) tornou as licenças de Alojamento Local transmissíveis em todo o país. A CEAL foi eliminada. A reautorização quinzenal foi eliminada — os registos são agora permanentes, sujeitos às zonas de contenção municipais.

Isto importa à saída porque **uma licença de Alojamento Local transmissível é um activo vendável**. Um imóvel com licença activa numa zona de contenção (centro de Lisboa, núcleo histórico do Porto, zonas de Cascais) pode vender 5–15% acima do mesmo imóvel sem ela — a licença não pode ser emitida de novo, pelo que a existente carrega valor de escassez.

Antevisão do lado da compra: se compra em zona de contenção, registre a licença em nome próprio (não no de um amigo português), mantenha-a activa (mesmo com ocupação mínima) e, à venda, ou a transmite ao comprador via Balcão Único Eletrónico, ou a cancela limpamente e notifica a AT no prazo de 30 dias. A rota "logo se vê" deixa vendedores a receber notificações de IVA/IRS anos depois da saída por uma actividade que, no papel, nunca encerrou.

Nota: o Regulamento UE 2024/1028 sobre partilha de dados de arrendamento de curta duração aplica-se a partir de 20 de Maio de 2026 — a actividade do anfitrião deve ser reportada mensalmente através de um ponto de entrada digital único, e cada anfitrião carrega um número de registo único que deve constar nos anúncios.

23. Retenção em escritura para vendedor de fora da UE/EEE

Quando o vendedor é residente de fora da UE/EEE, o comprador ou o seu banco podem ser obrigados a reter uma parcela do preço na escritura como garantia da Mais-Valia futura do vendedor. A mecânica depende do estatuto de representação fiscal, do NIF em situação regularizada e da convenção de dupla tributação aplicável.

Se compra como residente de fora da UE/EEE (Reino Unido, EUA, Canadá, Brasil, Suíça), enfrentará isto à saída. Vá com o seu representante fiscal e com o advogado do comprador através da mecânica do dia da escritura pelo menos quatro semanas antes da assinatura — vendedores apanhados de surpresa por uma retenção não orçamentada chegam a recusar-se a assinar no cartório, e o comprador vai-se embora.

24. As datas de herança comandam o valor de aquisição

Os imóveis adquiridos por herança têm, para efeitos de mais-valias, uma data de aquisição igual à data do óbito do *de cuius* e um valor de aquisição igual ao valor declarado no Imposto do Selo da partilha (ou ao VPT relevante para heranças mais antigas).

Vendedores que usam a data original de compra ou o preço original calculam mal a mais-valia — frequentemente subdeclarando e abrindo a porta a uma correcção da AT com juros mais tarde. Se herda, documente rigorosamente a avaliação para efeitos de Selo; se compra a quem herdou recentemente, perceba que o valor de aquisição *dele* é o valor de herança, não o que os pais pagaram.

Antevisão de fecho

25. Crie flexibilidade na sua futura data de escritura

Compradores estrangeiros precisam por vezes de mover a data 2–3 semanas para tratar do crédito, para horários de transferências internacionais, para férias do advogado, para voos. Um vendedor que recusa rigidamente perde o comprador por um problema que nada custa resolver. Crie flexibilidade no seu calendário de saída — não encadeie a venda do imóvel A na compra do imóvel B sem qualquer folga.

26. Logística de acesso para visitas

Um imóvel que o agente não consegue mostrar nas 24 horas seguintes é um imóvel que não vende. Falhas comuns:

- Inquilino de longa duração pouco cooperante
- Casa de férias sem empregada nem caseiro disponíveis
- Fechadura inteligente para a qual o agente não tem credenciais
- Chaves em poder de um familiar "de férias até ao próximo mês"

Antevisão do lado da compra: se compra uma casa de férias que raramente visitará, monte na compra a relação com o key-holder / gestor de propriedade, não à saída.

27. Garantias e manuais são activos de saída

Na escritura, entregue ao comprador todos os manuais de electrodomésticos, registos de manutenção da caldeira / bomba de calor / bomba de piscina, códigos de alarme, credenciais da campainha, dias de recolha de lixo, nomes dos administradores do condomínio e o canalizador e electricista locais de confiança. Não custa nada; faz a diferença entre um comprador que recomenda e um comprador que liga ao advogado dois meses depois por causa de uma máquina de lavar avariada.

Comece a pasta no dia da escritura. Acrescente ao longo da vida do imóvel.

Antevisão pós-venda

28. As transferências de utilities têm de acontecer em dias

EDP, Galp/Goldenergy, a concessionária local da água, gás (se separado), internet, IMI e conta de condomínio têm de ser transferidos ou rescindidos. Prática portuguesa: leitura final conjunta no dia da escritura, transferências de utilities em 5 dias úteis. Vendedores que se vão embora acabam a pagar os três primeiros meses de consumo do comprador.

29. Declare a venda no Anexo G

A venda tem de ser declarada no Anexo G do Modelo 3, entregue entre 1 de Abril e 30 de Junho do ano seguinte ao da venda. Os não residentes entregam através do seu representante fiscal.

A AT sabe que a escritura aconteceu — não conhece o seu custo de aquisição, despesas de valorização, custos de transacção ou intenção de reinvestimento. Sem a sua declaração, a AT liquida com base nas próprias assunções, e essas assunções raramente são favoráveis.

30. As obrigações do representante fiscal correm até ao fim do ano

O serviço de representação fiscal de um vendedor de fora da UE/EEE corre até ao final do *ano fiscal* da venda, não da data da escritura. Cancele a representação cedo demais e a AT perde o contacto

para a entrega do IRS de fim de ano — accionando coimas que o vendedor, já de volta a casa, ignora até precisar do próximo NIF português.

Mais-Valias: dois exemplos trabalhados (regras 2026)

Os números são ilustrativos; os coeficientes de inflação aproximados, na linha da Portaria 382/2025/1.

Exemplo A — Vendedor não residente UE, apartamento em Lisboa

- Comprado em 2018 por €350.000; custos de aquisição €12.000.
- Vendido em 2026 por €600.000.
- Coeficiente de inflação ~1,10 → aquisição corrigida ~€398.200.
- Mais-valia: €600.000 - €398.200 = €201.800.
- Inclusão a 50%: €100.900 a entrar em IRS a taxas progressivas (o rendimento mundial determina a taxa).
- Se o rendimento mundial coloca o vendedor no escalão de topo (48%), imposto ≈ €48.400.
- Alternativa — 28% fixos sobre a mais-valia integral: €56.500. A via progressiva ganha.

Exemplo B — Residente, HPP, reinvestimento total

- Comprado em 2014 por €250.000 como HPP; custos de aquisição €10.000.
- Vendido em 2026 por €450.000. Crédito em dívida na venda: €80.000.
- Líquido disponível: €370.000.
- Vendedor declara intenção de reinvestir no Anexo G no prazo de 36 meses.
- Compra nova HPP em Cascais por €380.000 em 24 meses. Regista lá a morada fiscal.
- A mais-valia fica **integralmente isenta** ao abrigo do reinvestimento HPP (CANONICAL §12).
- Se o vendedor tivesse reinvestido apenas €200.000, ~54% ficaria isento e ~46% tributado no regime padrão.

Escolher o agente certo (quando chegar a altura)

O melhor previsor isolado de como correrá a venda é o agente. O quadro:

- **Histórico em imóveis semelhantes:** as últimas cinco vendas que *o agente individual* fechou pessoalmente nos últimos 12 meses, na sua zona, na sua banda de preço, no seu tipo de imóvel. Não "o histórico da agência".
- **Capacidade de marketing internacional:** filiação à rede Engel & Völkers / Sotheby's / Knight Frank / Savills; site em inglês; transacção recente com comprador internacional referenciável.
- **Chamadas de referência:** peça duas referências recentes de *vendedores* e ligue-lhes. O preço de listagem sugerido foi realista? Houve seguimento após cada visita? Estiveram alguma vez incontactáveis?

- **Qualidade de fotografia e copy:** puxe três anúncios actuais deles no idealista. As fotografias são profissionais? A descrição é bilingue? A classe energética aparece? Há plantas?
- **Carteira activa de compradores:** um bom agente deve conseguir dizer, *antes* da listagem, "tenho três compradores qualificados activamente à procura exactamente disto". Respostas vagas significam carteira fina.
- **Disciplina de comunicação:** se são lentos consigo enquanto cortejam a sua angariação, serão lentos com os compradores.

A comissão-padrão 2026 é 5% + 23% IVA (efectivo ~6,15%). Em imóveis premium (€1M+), 4% + IVA é alcançável com exclusividade. A pergunta errada é "qual é o mínimo a que desce?". A pergunta certa é "que investimento em marketing está incluído nesta taxa?". Uma comissão de 4% sem fotografia profissional, sem colocação em portais internacionais, sem prospecção da base de compradores é normalmente pior do que 5% com os três.

Conclusão

Vender bem em Portugal é, na maior parte, preparação disciplinada: dossier documental limpo, preço defensável construído a partir de comparáveis vendidos, agente sério com alcance internacional, modelo fiscal completo a contar com comissão e IRS, disponibilidade para negociar em condições.

Mas todas essas coisas são mais fáceis — e mais baratas — se o seu comprador-de-outrora tiver feito o trabalho de casa. Guardou as facturas. Registou a licença de Alojamento Local correctamente. Deteve o imóvel numa estrutura que não cria armadilha fiscal à saída. Escolheu um imóvel que se deixa fotografar. Manteve registo de HPP tempo suficiente para preservar viva a opção de reinvestimento. Comprou a um preço que não começa a futura venda 10% atrás do mercado.

Os vendedores que fazem estas coisas — e a maioria fá-las porque o seu eu-comprador as fez — fecham em 90–180 dias a 95–98% do preço pedido. Os vendedores que improvisam fecham em 12–24 meses a 80–90% do pedido, e escrevem um cheque bem maior à AT do que aquele de que precisariam. Numa venda típica de Lisboa ou Algarve em 2026, a diferença está confortavelmente acima dos seis dígitos.

A decisão do lado da compra que toma este mês define esse desfecho. Trate-a em conformidade.

Leitura relacionada

- [Quando comprar imóvel em Portugal não faz sentido](#) — o teste honesto entre arrendar e comprar, antes mesmo de se comprometer com uma futura saída.
- [Erros a evitar ao comprar imóvel em Portugal](#) — o companheiro do lado da entrada para este guia; as decisões de compra que condicionam tudo o que vier depois.
- [Impostos e custos de comprar imóvel em Portugal](#) — referência canónica para IMT, Imposto do Selo, AIMI e Mais-Valias; leitura paralela às secções fiscais acima.

- [Guia do comprador avesso ao risco](#) — mitigações com preço para as sete categorias de risco que todo o comprador enfrenta, incluindo o risco de liquidez de saída.
 - [O que a maioria dos agentes imobiliários não lhe vai dizer](#) — como ler os conflitos de interesse das agências em ambos os lados da transacção.
-

Como a 2nd Haus pode ajudar

A 2nd Haus é do lado do comprador. Não angariamos imóveis nem perseguimos vendedores. Mas corremos **consultoria de planeamento de saída** para compradores actuais — uma análise estruturada de como o imóvel que está prestes a adquirir vai comportar-se à saída a 5, 10 ou 15 anos.

O entregável é concreto: um modelo de custos escrito da sua futura ida-e-volta (comissão + Mais-Valias + regularização documental em cenários realistas), uma lista sinalizada de decisões do lado da compra que afectam materialmente esse número (registo de HPP, titular da licença de Alojamento Local, estrutura de detenção, disciplina de facturação das obras, completude do dossier documental) e uma comparação de rotas de saída (reinvestimento de residente, venda como não residente, reinvestimento em arrendamento de renda moderada ao abrigo da Lei 9-A/2026).

Preços sob consulta. A maioria dos clientes contrata isto em conjunto com uma pesquisa de compra do lado do comprador; alguns contratam autonomamente, antes de uma aquisição planeada.

Fontes

Primárias

- [Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março](#) — Diário da República — pacote fiscal da habitação 2026, incluindo alargamento do reinvestimento HPP a imóvel para arrendamento de renda moderada.
- [Portaria n.º 382/2025/1, de 11 de novembro](#) — Diário da República — coeficientes de desvalorização da moeda 2025.
- [Código do IRS, art. 10.º \(mais-valias\) e art. 43.º \(inclusão a 50%\)](#) — regime das mais-valias.
- [Código Civil, art. 1091 \(direito de preferência\)](#), na redacção do DL 89/2021.
- [DL n.º 76/2024, de 23 de outubro](#) — DR (PDF) — quadro do Alojamento Local (transmissibilidade, revogação da CEAL).
- [Regulamento UE 2024/1028](#) — EUR-Lex — partilha de dados de arrendamento de curta duração, aplicável a partir de 20 de Maio de 2026.
- [Banco de Portugal](#) — limites macroprudenciais.
- [INE](#) — Estatísticas de Preços da Habitação (peso de compradores estrangeiros 2025: 27,6%).

Leitura complementar

- [PwC](#) — IRS Guia Fiscal 2026.
- [OCC](#) — IRS: tributação das mais-valias imobiliárias auferidas por não residentes.

- Idealista — direito de preferência no arrendamento.
-

Última actualização: 15 de Maio de 2026. Verificado contra CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15.

Revisão editorial: semestral, ou em caso de alteração legislativa material (próximo gatilho previsto: publicação do decreto-lei autorizado ao abrigo da Lei 9-A/2026, esperado para meados 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.