

---

# Erros a Evitar com Financiamento Bancário e Crédito Habitação

Tomadores de crédito habitação português

# TL;DR

- Um crédito habitação português mal assinado custa entre €38.000 e €42.000 ao longo de 25 anos num empréstimo típico de €280k, apenas pelo spread que não negociou. Some-se a armadilha dos seguros em pacote e a surpresa do Imposto do Selo, e o custo vitalício dos erros ultrapassa rotineiramente os **€60.000**.
- Os trinta erros abaixo constituem o universo inteiro. Três deles — não obter três propostas escritas, não negociar o spread, aceitar seguros em pacote sem voltar a cotar — representam cerca de **70%** do custo vitalício total.
- As regras do Banco de Portugal aplicam-se apenas a residentes. Para não-residentes, o LTV de 60–75% que lhe será cotado é **prática comercial bancária**, não uma regra do regulador — o que significa que é negociável, especialmente com um dossier limpo e propostas concorrentes.

## Número-Chave 2026

**€38.000–€42.000 de juros vitalícios que não tem de pagar.** É essa a diferença entre um spread negociado de 0,9% e um spread tabelado de 1,4% num empréstimo de €280k a 25 anos, com Euribor 6M a 2,548% (BPstat, 13 de maio de 2026). É também, em média, a diferença entre um comprador que coloca três bancos a competir e outro que entra no balcão mais próximo e assina o que o gestor de cliente imprimir.

## Introdução: um contrato de 25 anos não é um produto passivo

Cada crédito habitação português tem um número que não aparece na ficha técnica: o custo vitalício dos erros que cometeu ao assiná-lo. Esse número raramente é inferior a €10.000, frequentemente ultrapassa os €40.000, e num empréstimo de €350.000 mal negociado contra um comprador que negociou bem pode confortavelmente exceder os €70.000 ao longo de 25 anos. Diluído pelo empréstimo, são €150–€250/mês durante 300 meses num contrato que nunca reabriu.

Este guia cataloga os trinta erros de crédito habitação mais caros que compradores portugueses e estrangeiros cometem. Cada valor reflecte o mercado de maio de 2026. **Fixings Euribor a 13 de maio de 2026 (EMMI / BPstat): 3M a 2,283%, 6M a 2,548%, 12M a 2,860%** — dados pontuais, não inputs estáveis; verifique o BPstat na manhã em que assinar. Os spreads de residentes situam-se na faixa de 0,6%–1,0% para dossiers limpos; os não-residentes ficam normalmente 0,2–0,5 pp acima, com o headline pré-negociação a 0,95%–1,45%. O limite DSTI de 50% e o stress test índice + 3 pp do Banco de Portugal aplicam-se a residentes; os dossiers de não-residentes ficam totalmente fora do enquadramento macroprudencial.

Este é o companheiro específico de crédito habitação do [Erros a Evitar ao Comprar Casa em Portugal](#), que cobre os erros mais latos do lado da compra (representante fiscal, contratar o seu próprio advogado, gestão do sinal no CPCV, due diligence). Não repetimos esse material aqui. Se ler apenas algumas secções, leia os erros 1, 2, 3, 11, 13 e 27.

# Os Trinta Erros Mais Caros em Crédito Habitação

## 1. Não obter pré-aprovação antes de procurar casa

O erro mais barato de corrigir e o que a maioria dos compradores comete. Ir a uma visita sem uma *pré-aprovação* significa três coisas, todas más. Primeiro, não consegue mover-se depressa: os vendedores portugueses em 2026 recebem várias ofertas em stock prime em 7–14 dias, e ganha o comprador que assina um CPCV numa semana. Segundo, não tem ideia do seu orçamento real — compradores apaixonam-se por imóveis de €450.000 para descobrir que o tecto DSTI lhes permite €310.000. Terceiro, negocia em posição de fraqueza; um comprador sem pré-aprovação é, para um vendedor português, um curioso.

A correcção é mecânica. Antes da primeira visita, envie os três últimos recibos de vencimento, duas declarações de IRS, seis meses de extractos bancários e um resumo de activos e passivos a dois ou três bancos. Em 7–10 dias úteis tem uma carta não vinculativa indicando empréstimo máximo, spread indicativo e condições.

## 2. Ir a apenas um banco em vez de três ou mais

O único erro mais caro desta lista. Os bancos portugueses competem em spread, e o spread compõe-se ao longo de 25 ou 30 anos. Em maio de 2026, o mesmo perfil de mutuário (empréstimo de €280k, LTV 70%, residente UE assalariado, crédito limpo) pode receber propostas de 0,7% a 1,6% dependendo do banco e da agressividade com que persegue quota de mercado nesse trimestre. Uma diferença de 0,5 pp num empréstimo de €280k a 25 anos representa aproximadamente **€23.000** em juros. Uma diferença de 1,0 pp representa **€38.000–€42.000**.

Envie o mesmo dossier completo a pelo menos três bancos. Shortlist razoável de residente em 2026: Millennium BCP, Santander Totta, BPI, ActivoBank, e ou Caixa Geral ou novobanco. Não-residentes devem acrescentar o BBVA e considerar o Bankinter. Submeta na mesma quinzena para que todas as propostas ancorem ao mesmo fixing Euribor.

## 3. Não negociar o spread

Os bancos publicam tarifários. Quase nunca os impõem a um cliente desejável. Um banco que abre a 1,4% fecha rotineiramente a 0,95% se você (a) tiver uma proposta concorrente para mostrar, (b) mover o seu vencimento ou um saldo de activos relevante, e (c) estiver disposto a sair pela porta. Não-residentes com rendimentos estrangeiros têm menos margem — tipicamente 0,2–0,5 pp — mas o princípio é idêntico.

O guião: "O Banco X ofereceu-me 0,95% com o mesmo rendimento, LTV e package de produtos. Conseguem igualar ou melhorar?" Se ainda não tiver uma proposta concorrente escrita, peça ao seu *intermediário de crédito* para obter duas cotações indicativas primeiro. Os bancos esperam a dança. Os mutuários que se recusam a dançar pagam 0,5 pp a mais todos os meses durante 25 anos.

## 4. Escolher taxa fixa quando a variável era a certa

As taxas fixas incorporam um prémio de seguro no preço. Em maio de 2026, com a Euribor 12M a 2,860% e o consensus a apontar mais easing do BCE até 2027–2028, os produtos a taxa fixa para

toda a vida estão tipicamente 60–110 pb acima do equivalente variável. Um mutuário que fixe 4,40% a 30 anos sobre €280k, quando a variável equivalente tem média de 3,5–3,8% ao longo do ciclo, paga em excesso €15.000–€40.000 em juros vitalícios.

A taxa fixa faz sentido quando o DSTI está perto de 50%, o rendimento é rígido (pensões), o mutuário não tolera flutuação, ou acredita genuinamente que a Euribor se manterá acima de 5% no prazo. Fora destas condições, a taxa fixa é seguro sobrepreçado.

## 5. Escolher variável quando a fixa era a certa

A imagem espelho. Os empréstimos variáveis assinados em 2018–2021 a 1,0%–1,5% viram a prestação mensal aproximadamente duplicar entre meados de 2022 e final de 2023, à medida que a Euribor 12M subia de –0,5% para +4,2%. Sobre €280k, a prestação passou de cerca de €1.050 para cerca de €1.650 — um choque de €600/mês. Famílias com 40% de DSTI viram-se a 55–60%, incapazes de absorver outros choques.

Se o seu DSTI está acima de 35%, o rendimento é rígido, as reservas são mínimas e não tolera que a prestação suba 40–60%, a taxa fixa (ou um produto misto com período fixo longo) é a certa. O prémio compra-lhe sono.

## 6. Não fazer stress test às suas próprias finanças a +2% / +3%

Independentemente do que o banco faz, corra a simulação. Pegue na sua proposta variável, some 200 pb: ainda consigo pagar isto, confortavelmente, durante dois anos? Depois some 300. O stress test do BdP (índice + 3 pp em contratos variáveis e mistos com maturidade residual > 10 anos) é um mínimo regulatório actualmente em revisão — não é um plano financeiro pessoal.

## 7. Interpretar mal as regras de DSTI do Banco de Portugal

O BdP recomenda um tecto de DSTI de 50% no novo crédito habitação, com uma bolsa limitada até 60% e excepções estreitas para compradores de primeira habitação com menos de 35 anos. O DSTI deve verificar-se não à taxa actual mas sob stress: +0,5 pp para empréstimos até 5 anos, +1,0 pp para 5–10, +1,5 pp para mais de 10. Os mutuários falham isto por se esquecerem de outros créditos (financiamento auto, mínimos de cartão, alimentos) no numerador e usarem rendimento bruto em vez do líquido no denominador. Calcule o seu próprio DSTI à taxa sob stress antes de submeter; se acima de 45%, desalavanque. **O enquadramento do BdP é um enquadramento de residentes** — os não-residentes ficam fora, e os bancos aplicam política de crédito interna que costuma ser mais rigorosa em DSTI, não menos.

## 8. Submeter documentação incompleta

Cada documento em falta — uma declaração fiscal estrangeira carimbada, uma certidão de nascimento apostilada, uma carta de NIF, um extracto de seis meses em vez de três — acrescenta uma semana, porque o dossier vai para o fim da fila cada vez que reabre. Construa uma checklist, envie tudo num único batch, use um *intermediário de crédito* se o caso for invulgar.

## 9. Desalinhamento cambial (rendimento em moeda estrangeira, crédito em EUR)

Quando a moeda do rendimento e a moeda do crédito divergem, cada movimento cambial adverso aumenta o custo real do serviço da dívida. Uma queda de 15% no GBP/EUR — bem dentro do intervalo histórico — aumenta o pagamento equivalente em GBP em 15% para além de qualquer movimento da Euribor. O Artigo 6 do DL 74-A/2017 obriga o banco a divulgar este risco na FINE e a oferecer um direito de conversão único caso o câmbio se mova mais de 20% adversamente desde a originação; a maioria dos mutuários estrangeiros assina a divulgação sem se debruçar sobre ela.

Faça o seu próprio stress test cambial (−20%, −30%) e construa um buffer em euros de 6–12 meses de pagamentos antes do desembolso. Detalhe na secção Risco Cambial abaixo.

## 10. Não construir reserva de tesouraria

Independentemente do câmbio, um crédito habitação português exige uma reserva: mínimo de seis meses do serviço de dívida total mais condomínio mais IMI mais utilities; nove a doze meses são materialmente mais seguros. Comprar no limite da sua pré-aprovação com €5.000 sobrantes no dia da escritura significa que uma falha de bónus o coloca em incumprimento. O banco não lhe dará folga; tem de a construir.

## 11. A armadilha dos seguros em pacote

Os bancos reduzem o spread em 0,10–0,30 pp se contratar o seguro de vida deles, o seguro multiriscos, a domicilição de vencimento e o cartão de crédito. A armadilha: o seguro associado ao banco está comumente cotado a 1,5× a 3× o equivalente do mercado aberto. Uma apólice de vida a €280/ano através de um corretor independente pode custar €650–€900/ano através do banco. Ao longo de 25 anos, a poupança de €10.000–€15.000 no spread é compensada — muitas vezes excedida — por €15.000–€25.000 de excesso de seguro.

A decisão não é "pacote versus não pacote"; é "calcular o custo vitalício de ambos os packages e escolher o mais barato". Peça ao banco ambas as propostas de spread (com e sem pacote), obtenha duas cotações independentes de seguro, faça as contas.

## 12. Não voltar a cotar seguros na renovação

Mesmo que tenha agrupado na originação, pode voltar a cotar independentemente em cada renovação anual. A lei portuguesa permite alterar livremente a seguradora de vida e multiriscos (sujeito a aprovação de solvência, raramente recusada para companhias relevantes), e a redução de spread é preservada por contrato. Os mutuários que nunca voltam a cotar pagam ao banco prémios em aumento anual durante 25 anos; os que voltam a cotar a cada dois ou três anos poupam uma quantia de cinco dígitos.

## 13. Subestimar o Imposto do Selo no empréstimo e nos juros mensais

Dois impostos do selo atingem cada crédito habitação português e a maioria dos compradores não orçamenta nenhum deles correctamente. **O Imposto do Selo sobre o capital do empréstimo é de 0,6%** para empréstimos superiores a cinco anos (efectivamente todos os créditos habitação residenciais; 0,5% aplica-se apenas abaixo de cinco anos). Num empréstimo de €280.000, são

€1.680 na escritura. Depois, em cada prestação mensal, **4% de Imposto do Selo aplica-se à parte de juros**. Numa taxa nominal de 3,7%, isso acrescenta aproximadamente 15 pb ao custo efectivo. Estes impostos não estão na TAN; estão dentro da TAEG. Compare TAEG, não TAN.

#### 14. Escolher o prazo de amortização errado

Os bancos oferecem prazos até 40 anos para residentes (30 típicos para não-residentes) com limites de idade aos 75 (80 na Caixa e BPI em perfis seleccionados). Em €280k a 3,7%, a prestação mensal entre 20 e 30 anos é aproximadamente €1.654 vs €1.287 — mas o total de juros é €117k em 30 anos vs €68k em 20. Esse diferencial de €49k significa que o prazo mais longo só é certo para mutuários que genuinamente precisam da prestação mais baixa.

Meio-termo: assine 30 anos, depois faça amortizações antecipadas parciais voluntárias (limitadas por lei a 0,5% de penalização para variável, 2% para fixa) quando o cash flow permitir — desde que tenha disciplina para as fazer efectivamente.

#### 15. Não refinar quando as taxas descem materialmente

O DL 74-A/2017 rege a *transferência de crédito habitação* — mover um crédito entre bancos. O novo banco normalmente paga registo, notário e avaliação; a penalização por amortização antecipada no banco antigo está limitada por lei a 0,5% (variável) ou 2% (fixa). Se conseguir um novo spread pelo menos 0,5 pp abaixo do actual, o refinanciamento paga os seus custos em 24–36 meses e poupa uma quantia de cinco dígitos no prazo remanescente. Os mutuários contratados em 2022–2023 com spreads de 1,4%–1,8% que não refinanciaram para o mercado 2026 de 0,85%–1,20% pagam rotineiramente €1.500–€3.000/ano a mais. Faça as contas anualmente.

#### 16. Escolher o indexante Euribor errado (3M vs 6M vs 12M)

Os créditos habitação variáveis portugueses reindexam contra a Euribor 3M, 6M ou 12M. **Fixings a 13 de maio de 2026: 2,283% / 2,548% / 2,860%**. A 6M é dominante no stock variável português (39,4% dos contratos HPP variáveis segundo o BdP, março 2026); a 12M está em 31,6%, a 3M em 24,7%. A 3M reindexa quatro vezes por ano, transmitindo movimentos rapidamente; a 12M reindexa anualmente, suavizando choques mas bloqueando taxas acima do mercado quando a Euribor cai.

Num ambiente de descida de taxas (consensus actual até 2027–2028), a 3M leva-o à taxa mais baixa mais depressa. Num ambiente de subida, a 12M compra isolamento. Faça corresponder o indexante à sua visão — e reverifique o BPstat no dia da assinatura.

#### 17. Acreditar em alegações de "fixa para toda a vida"

A maioria dos produtos comercializados como "taxa fixa" é na verdade fixa nos primeiros 5, 10, 15 ou 25 anos, revertendo para variável depois. Uma "fixa a 30 anos" com período fixo de 10 anos significa: fixa nos anos 1–10, depois Euribor + spread nos anos 11–30. Mutuários que não leiam a FINE cuidadosamente assumem que a taxa se mantém todo o prazo. Raramente se mantém. Verifique explicitamente: quantos anos é o período fixo, que índice e spread se aplicam depois de expirar?

## 18. Subestimar o agravamento do seguro de vida em idades mais avançadas

O seguro de vida associado ao crédito é efectivamente obrigatório em Portugal mesmo que legalmente o banco não possa forçá-lo a contratar a apólice deles. Os prémios são fortemente agravados com a idade: um não fumador saudável de 35 anos paga €25–€40/mês por €280k de cobertura; um de 65 anos €180–€280/mês; um mutuário com mais de 70 €400+/mês ou é recusado por completo. Para mutuários mais velhos, o custo do seguro de vida pode exceder o custo do spread como rubrica dominante ao longo da vida do crédito. Obtenha cotações de seguro juntamente com cotações de spread; por vezes um banco diferente faz sentido puramente por causa de uma relação com seguradora.

## 19. Erros com co-mutuário

Acrescentar um cônjuge é por vezes essencial (o rendimento desbloqueia um empréstimo maior) e por vezes ruinoso (mau crédito do cônjuge mata a aprovação). Os bancos puxam o histórico de cada candidato da *Central de Responsabilidades de Crédito* (CRC); um único empréstimo pessoal em incumprimento ou atraso de cartão pode desclassificar o dossier. Verifique o crédito do co-mutuário antes de o acrescentar. Se o rendimento for necessário mas o crédito for fraco, uma estrutura mais limpa é candidato único com o cônjuge a contribuir capital próprio, não a entrar como mutuário.

## 20. Conflito de interesses do intermediário de crédito

A maioria dos intermediários de crédito portugueses é paga pelo banco, não pelo cliente — é uma característica do enquadramento regulado. Largamente aceitável, mas alguns intermediários têm payouts mais altos de certos bancos e orientam em conformidade. Pergunte explicitamente: "Como é pago por cada um dos bancos que apresentou? Pagam-lhe todos o mesmo?" O teste de um intermediário honesto é se apresenta pelo menos três propostas concorrentes por escrito.

## 21. Confiar na avaliação do banco sem escrutínio

O *avaliador* do banco determina o valor oficial usado no cálculo do LTV. Uma avaliação baixa reduz o seu LTV: uma compra de €350k avaliada em €330k pelo banco limita o seu LTV de 70% a €231k, não €245k. Por vezes é metodologicamente conservador; por vezes é suprimido porque o banco quer o dossier dentro de limites de LTV internos mais apertados ou quer mais capital próprio. Pode encomendar uma segunda avaliação (~€300–€500) ou levar o dossier a um banco diferente com avaliador diferente. Nunca aceite passivamente uma avaliação baixa.

## 22. Não obter a proposta de crédito por escrito antes de assinar o CPCV

O CPCV é o contrato promessa vinculativo que o obriga a comprar, tipicamente com sinal de 10%. Se o banco depois recusar e não tiver a protecção do #23, perde o sinal. Tenha sempre a *aprovação prévia* condicionada e escrita do banco com o imóvel identificado antes de assinar o CPCV. Indicação verbal = você é o risco de financiamento.

## 23. Faltar a *cláusula suspensiva* de financiamento no CPCV

A protecção standard do comprador numa compra financiada é uma *cláusula suspensiva de financiamento* — o contrato fica condicionado à aprovação do crédito num período definido

(tipicamente 30–60 dias). Se o empréstimo for recusado apesar de candidatura de boa-fé, o comprador recupera o sinal integralmente. Alguns advogados de vendedores tentam removê-la; alguns advogados de compradores não a inserem. Qualquer dos erros deixa o comprador em risco. Insista na cláusula; resistência é por si só uma bandeira vermelha.

## **24. Confundir produtos variável, misto e totalmente fixo**

Três famílias de produtos: (a) variável (Euribor + spread), (b) misto (fixo num período inicial, depois variável), (c) totalmente fixo (taxa única para todo o prazo, o mais caro). Os mutuários alinham frequentemente a taxa headline de uma fixa a 5 anos contra uma totalmente variável e não percebem que são perfis de risco diferentes. Compare maçãs com maçãs — mesma família de produto entre bancos — depois compare entre famílias usando uma projecção de custo total a 25 anos com stress test.

## **25. Comparar TAN em vez de TAEG**

A TAN é a taxa headline. A TAEG inclui juros, seguros obrigatórios, comissão de abertura, avaliação, Imposto do Selo nas prestações e comissões de manutenção de conta. O diferencial é tipicamente 30–80 pb e pode exceder 100 pb num empréstimo pequeno com carga pesada de comissões. Compare sempre em TAEG, e exija a FINE de cada banco — divulga ambas.

## **26. Esquecer a comissão de abertura**

A comissão de abertura / de dossier varia de 0,5% a 1,5% do empréstimo. Em €280k a 1,0%, são €2.800 — um número real que desaparece da contabilidade mental do comprador porque é deduzido dos fundos desembolsados. Negociável, frequentemente eliminável quando o banco está a competir agressivamente. Especificamente: "Eliminam a comissão de abertura se eu domiciliar o vencimento no vosso banco?" Mais vezes do que se esperaria, sim.

## **27. Pedir demasiado emprestado (tratar DSTI de 50% como objectivo)**

O tecto de DSTI de 50% é um máximo regulatório, não um objectivo. Mutuários que optimizam para "o maior empréstimo que consigo" estão a pré-comprometer 50% do rendimento líquido ao serviço de dívida durante 25–30 anos, deixando 50% para tudo o resto: alimentação, transporte, escola, energia, poupança, férias, reforma, saúde, e qualquer choque imprevisto. DSTI 35–40% é uma vida mais saudável. Os €40k de capacidade de endividamento entre 40% e 50% de DSTI raramente compram de volta a opcionalidade que custam.

## **28. Pedir pouco demais (parquear cash com baixa remuneração enquanto o crédito é alavancagem barata)**

O erro oposto, cada vez mais comum entre compradores estrangeiros com cash em abundância. Se a alternativa é um depósito em euros a 2,0%, amortizar um crédito a 3,7% parece atractivo — até considerar impostos e câmbio. Após retenção na fonte de 28% sobre juros de depósito e a dedutibilidade dos juros do crédito contra rendimento de arrendamento de longo prazo, o diferencial pode inverter. Mais importante, uma compra totalmente em cash perde a alavancagem sobre um activo em euros e concentra risco cambial se as poupanças permanecerem em GBP/USD. Para a

maioria dos compradores estrangeiros o equilíbrio certo é LTV de 50–70%, calibrado a retornos de uso alternativo e necessidades de liquidez.

## 29. Escolher o banco errado para rendimento estrangeiro

Os bancos diferem nitidamente no apetite para dossiers de rendimento estrangeiro. A Caixa Geral tem sido historicamente o mais conservador em rendimento não-residente em moeda estrangeira, exigindo frequentemente rendimento em euros ou recusando o dossier. BPI, Millennium BCP e Santander Totta são habitualmente mais flexíveis; o BPI em particular tem um desk não-residente bem desenvolvido em inglês. BBVA e Bankinter competem fortemente por clientes internacionais. O novobanco tem um programa não-residente explícito e está a melhorar. Aproximar-se primeiro da Caixa por ser a maior, ser recusado, e assumir que o mercado inteiro o vai recusar é o erro padrão. Comece com BPI, Millennium, Santander ou BBVA para rendimento não-residente em moeda estrangeira.

## 30. Esquecer a portabilidade do crédito habitação

Alguns créditos habitação portugueses são transferíveis para um novo imóvel se o mutuário vender e voltar a comprar (sujeito a aprovação do banco e nova avaliação). A portabilidade preserva taxa, prazo e plano — valioso se a taxa actual estiver abaixo do mercado. Mutuários que reflexamente assumem que têm de liquidar e voltar a originar levam um agravamento de 1,0+ pp na taxa. Pergunte na originação se o produto é portátil, e se não, se a portabilidade pode ser acrescentada.

# Exemplo Trabalhado: Compra de €350.000, Empréstimo de €280.000

Os números abaixo são calculados a 25 anos de amortização, prestação mensal, taxa única. Ilustram como cada ponto percentual de taxa all-in, e cada ano de prazo, se compõe.

### Custo total por taxa all-in (amortização 25 anos, €280.000)

Taxa all-in	Prestação mensal	Total pago	Juros totais
3,0%	€1.328	€398.378	€118.378
3,5%	€1.402	€420.557	€140.557
4,0%	€1.478	€443.328	€163.328
4,5%	€1.556	€466.681	€186.681
5,0%	€1.637	€490.602	€210.602

O diferencial entre 3,0% e 5,0% no mesmo empréstimo de €280.000 é aproximadamente €92.000 em juros vitalícios. Cada ponto base conta; cada ponto base compõe-se.

## Custo total por prazo de amortização (all-in 3,7%)

Prazo	Prestação mensal	Total pago	Juros totais
20 anos	€1.654	€397.007	€117.007
25 anos	€1.431	€429.432	€149.432
30 anos	€1.288	€463.648	€183.648

Passar de 20 para 30 anos poupa €366/mês mas acrescenta aproximadamente €66.600 de juros vitalícios. Só vale a pena se o cash flow o exigir verdadeiramente.

## Negociação de spread: 0,9% vs 1,4% (€280.000, 25 anos, Euribor 6M @ 2,548%)

Spread	Taxa all-in	Mensal	Juros totais
0,9%	3,448%	€1.395	€138.500
1,4%	3,948%	€1.469	€160.800

A negociação de 0,5 ponto percentual, no mesmo empréstimo, poupa aproximadamente **€22.000** ao longo de 25 anos. É o que vale um telefonema a um banco concorrente. Acrescente uma segunda margem de 0,5 pp (1,4% → 0,9% é realista para residentes; 1,4% → 1,0% é realista para não-residentes) e a poupança vitalícia aterra precisamente na faixa **€38.000–€42.000** que dá nome a este guia.

## Variável vs fixa: dois caminhos plausíveis de taxa

**Cenário A — caminho de descida (baseline de consensus).** Variável começa a 3,45% (Euribor 6M @ 2,548% + spread 0,9%), declina gradualmente para ~3,0% no ano 5, mantém 2,9–3,2% depois. Taxa média ~3,10%. Juros totais ~€122.000.

**Cenário B — caminho de subida (stress).** Variável começa a 3,45%, sobe para 5,0% no ano 3, mantém 4,5–5,5% nos anos 4–10, normaliza por volta de 4,0% depois. Taxa média ~4,35%. Juros totais ~€182.000.

Uma fixa a 30 anos a 4,40% entregaria juros totais de aproximadamente €195.000. No cenário baseline o produto fixo perde por cerca de €73.000; no cenário de stress ainda perde por €13.000. A fixa só vence em caminhos de taxa genuinamente catastróficos (Euribor sustida acima de 5%). Esse é o argumento para a fixa: seguro contra catástrofe. Compre-o apenas se genuinamente precisar da protecção.

## Comparação de Bancos para Não-Residentes (Maio 2026)

A tabela abaixo resume o posicionamento prático dos principais bancos portugueses para mutuários não-residentes com rendimento estrangeiro. **As faixas de spread são indicativas para um perfil**

limpo a 65–70% LTV e estão sujeitas a qualidade do dossier, época e apetite do banco — movem-se 10–30 pb mês a mês. Trate-as sempre como faixas, não como propostas fixas.

Banco	Faixa de spread indicativa	Apetite não-residente	Notas
Millennium BCP	1,10%–1,40%	Alto	Desk internacional maduro; inglês / francês; onboarding rápido
BPI	0,95%–1,30%	Alto	Detido pela CaixaBank; desk de não-residentes em inglês mais forte
Santander Totta	1,00%–1,35%	Alto	Casa-mãe espanhola; frequentemente agressivo em ofertas em pacote
Caixa Geral de Depósitos	1,10%–1,45%	Médio-Baixo	Estatal; conservador em rendimento cambial; processo mais lento
novobanco	1,20%–1,60%	Médio	Programa dedicado a não-residentes; em melhoria
Bankinter	0,90%–1,25%	Médio-Alto	Inclinação para affluent / private banking; selectivo na qualidade do dossier
BBVA Portugal	1,00%–1,35%	Alto	Útil se já tem relação BBVA em Espanha ou no México
ActivoBank	0,95%–1,30%	Baixo-Médio	Braço digital do Millennium BCP; apenas perfis simples
UCI	1,20%–1,70%	Alto	Especialista; fallback para dossiers que os bancos generalistas recusam

Para não-residentes com rendimento em moeda estrangeira, uma shortlist viável para 2026 é BPI + Santander + Millennium + BBVA. Para residentes portugueses com rendimento em euros, ActivoBank + Santander + Millennium + BPI é típica. Aborde pelo menos três, submeta dossiers completos, exija propostas concorrentes por escrito.

## Enquadramento de LTV: O Que Diz o BdP vs O Que Os Bancos Fazem

Dois enquadramentos de LTV coexistem no mercado português, e não são a mesma coisa.

**Tectos macroprudenciais do Banco de Portugal (Recomendação em vigor desde 2018; actualizada em 2022 e 2024) — aplicam-se a residentes:**

Uso	Tecto LTV
Habitação própria e permanente (HPP)	90%
Habitação secundária	80%
Investimento / não-HPP	70%

**Prática de mercado para não-residentes:** 60–75%, mesmo quando o imóvel qualificaria como HPP se o comprador fosse residente. Isto não é uma regra do regulador — não aparece em nenhum texto do *Diário da República*. Os bancos definem-no comercialmente por política de crédito interna.

Implicação: é negociável em alta com um dossier forte (alta cobertura de rendimento, DSTI baixo, relação de activos com o banco, um co-mutuário), e nada negociável com um dossier fraco. Alguns bancos (novobanco, Bankinter, Millennium BCP) anunciam programas não-residentes dedicados que vão até 75–80% para perfis top.

Guias que enquadram "LTV não-residente 60–70%" como tecto regulatório estão errados. É uma convenção comercial. Trate-a assim na negociação.

## Manual de Negociação

O mercado português de crédito habitação é negociado. O tarifário publicado é a oferta de abertura, não a oferta de fecho. Os bancos têm 30–80 pontos base de margem em spread (menos para não-residentes, mais para residentes com valor relacional), discricionariedade para eliminar a comissão de abertura, latitude em seguros associados e flexibilidade em avaliação. Os compradores que não negociam pagam todo esse custo.

**Postura inicial.** Entre com um dossier completo (documentos de rendimento, activos, identidade, NIF, mapa de dívida, imóvel seleccionado). Um dossier completo sinaliza que é um comprador real e desloca a conversa de "marketing" para "underwriting".

**A alavanca da concorrência.** A frase mais poderosa: "O Banco X ofereceu-me [spread / eliminação de comissão]. Conseguem igualar ou melhorar?" Tenha pelo menos uma proposta concorrente por escrito. Os bancos raramente melhoram no vazio; quase sempre melhoram para defender um negócio.

**A alavanca da relação.** Domiciliação de vencimento, transferência de activos e amplitude de produtos (cartões, contas, investimentos) reduzem o custo de aquisição do banco. Seja explícito: "Mudo o meu vencimento e €X de activos se me oferecerem Y%."

**A alavanca de sair pela porta.** Os bancos sabem em 48 horas se está disposto a sair. Comunique, gentilmente mas inequivocamente, que tem alternativas. Compradores que projectam urgência ou ligação emocional — "só preciso disto aprovado depressa" — são sistematicamente cobrados mais.

**Empurrar vs aceitar.** Empurre com força em spread (sempre negociável), comissão de abertura (frequentemente eliminável) e seguros associados. Aceite graciosamente em critérios de underwriting (DSTI, stress test, documentos) — são regulatórios.

# Estratégia de Refinanciamento: DL 74-A/2017

O Decreto-Lei 74-A/2017, Artigos 23 e seguintes, rege o direito de transferir um crédito habitação para um banco concorrente (*transferência de crédito habitação*). O processo é trilhado e os custos recaem cada vez mais sobre o novo banco e não sobre o mutuário.

## Quando faz sentido refinar?

- **Queda de taxa de 0,5+ pp.** Uma redução de 50 pb sobre €250.000 em dívida com 20 anos por amortizar poupa aproximadamente €1.200/ano, ou €24.000 no prazo. Custos de refinanciamento de €1.500–€3.500 pagam-se em 1–3 anos.
- **Mudança material no rendimento ou no valor do imóvel.** A acumulação de activos pode desbloquear um escalão de spread melhor; LTV abaixo de 60% no valor actual qualifica-o para o escalão mais baixo do banco. Os bancos raramente oferecem isto proactivamente — tem de pedir.
- **Reestruturação estratégica.** Mudar de variável para fixa (ou o inverso), mudar o indexante Euribor, libertar capital próprio para renovação.

**Mecânica.** O novo banco corre o underwriting, emite uma proposta escrita, paga a penalização de amortização antecipada (limitada por lei a 0,5% variável / 2% fixa) mais custos de registo e notário. O crédito antigo é liquidado num único pagamento a partir dos fundos do novo banco; o novo crédito é registado no mesmo imóvel. Tempo total decorrido: 30–60 dias.

**Gratuito vs pago.** No mercado competitivo de 2026, a maioria das transferências é efectivamente gratuita porque o novo banco absorve todos os custos. Exija sempre uma proposta "sem custo para o mutuário" e compare entre pelo menos dois bancos.

## Risco Cambial em Profundidade (Para Mutuários com Rendimento Estrangeiro)

Para mutuários a ganhar em GBP, USD, CHF, BRL ou qualquer moeda não-euro, um crédito em euros introduz risco cambial permanente independente do risco de taxa de juro. Fazer-lhe stress test é o exercício mais importante de gestão de risco num financiamento de não-residente.

**Mecânica.** Cada mês o banco debita o pagamento em EUR de uma conta portuguesa. Para repor, o mutuário converte moeda estrangeira ao spot do momento. Se a moeda estrangeira enfraquecer, são necessárias mais unidades da moeda de origem para o mesmo pagamento em euros. Um movimento cambial adverso de 15% num pagamento de €1.500/mês custa aproximadamente £200/mês a mais em GBP — para além de qualquer movimento da Euribor.

**Cenários de stress (mutuário UK).** Tome 1,18 EUR/GBP como taxa indicativa da primavera de 2026. Um movimento para 1,05 aumenta o pagamento equivalente em GBP em ~12%; 0,95 em ~24%; 0,85 em ~39%. Um plano razoável deve sobreviver ao cenário 0,95; um plano robusto sobrevive a 0,85.

**Opções de cobertura.** (1) **Buffer em cash EUR** — guardar 12–24 meses de pagamentos em euros numa conta portuguesa. A cobertura mais simples e barata para a maioria dos mutuários retail. (2)

**Fluxo de rendimento EUR** — rendimento de arrendamento em euros, uma pensão em euros, ou conversão mensal sistemática via Wise / Revolut Premium / CurrencyFair suaviza o impacto. (3)

**Forwards cambiais** — contractar a prazo 12 meses de pagamentos a uma taxa conhecida. Sofisticado, raramente necessário abaixo de um empréstimo de €500.000.

**Divulgação do Banco de Portugal (DL 74-A/2017, Artigo 6).** O banco tem de assinalar o risco cambial na FINE e oferecer um direito de conversão único se a taxa de câmbio se mover mais de 20% adversamente desde a originação. Leia a FINE cuidadosamente — a maioria dos mutuários assina sem se debruçar sobre estas divulgações e perde a protecção por desatenção.

## Conclusão

Um crédito habitação português bem assinado é uma das ferramentas de aplicação de capital mais poderosas disponíveis a qualquer comprador de imóvel em Portugal em 2026. Um crédito habitação português mal assinado é um compromisso de 25 anos de pagar a mais todos os meses por um activo cujo universo de financiamento alternativo era sempre mais rico do que o comprador percebeu.

Os trinta erros acima são o universo inteiro de como a diferença entre estes dois resultados acontece. A boa notícia: a maioria são puros erros de fricção — maus em expectativa, corrigíveis por acção mecânica. O trabalho de maior retorno em todo o processo de compra não é encontrar o imóvel; é colocar três bancos a competir entre si durante duas semanas antes de assinar. Faça isso, negocie o spread, retire o seguro do pacote, leia a FINE — e os €38.000–€42.000 de custo vitalício que dão nome a este guia ficam na sua conta em vez de na do banco. É aproximadamente o equivalente aos honorários de advogado, custos de mudança e primeira renovação de cozinha, com troco confortável.

## Leitura Relacionada

- **Como Obter Crédito Habitação em Portugal Usando Rendimento Estrangeiro** — o companheiro how-to abrangente deste guia em formato erros. Bancos, documentos, ambiente de taxas de maio 2026.
- **Erros a Evitar ao Comprar Casa em Portugal** — o guia tronco de erros. Representante fiscal, advogado, CPCV, due diligence — os erros não-creditícios.
- **Impostos e Custos de Comprar Casa em Portugal** — IMT, Imposto do Selo na escritura, IMI, AIMI, e a pilha total de custos de aquisição.
- **Guia do Comprador Averso ao Risco** — quadro de mitigação de risco com preço; útil se está a alavancar para um DSTI esticado.
- **A Sua Primeira Casa em Portugal** — IMT Jovem (isenção total até €330.539; parcial até €660.982) e a garantia pública sub-35, ambos relevantes se qualificar.

# Como a 2nd Haus Pode Ajudar

Corremos consultoria de crédito habitação do lado do comprador dentro do mandato mais amplo de aquisição imobiliária. Concretamente:

- **Preparação do dossier.** Organizamos a sua documentação de rendimento, activos, fiscal e identidade no formato que os bancos portugueses subscrevem rapidamente. Um dossier limpo mexe 20–30 pb de spread por si só.
- **Submissão paralela a três bancos.** Submetemos o seu dossier em simultâneo a uma shortlist de três a cinco bancos escolhidos para o seu perfil (residente / não-residente, moeda, idade, alvo de LTV), recolhemos propostas escritas e apresentamo-las lado a lado com comparações de TAEG all-in.
- **Retirada do seguro do pacote.** Benchmarkamos apólices de vida e multirriscos associadas ao banco contra cotações de mercado aberto e mostramos o custo vitalício de cada combinação.
- **Revisão da FINE.** Lemos a Ficha Europeia de Informação Normalizada linha a linha antes de assinar — cláusulas cambiais, mecânica de reversão pós-período fixo, penalizações de amortização antecipada, comissões acessórias.

Do lado do comprador. Sem comissões de bancos. Honorário fixo ou % do crédito poupado contra a proposta de abertura do banco — à sua escolha à entrada do mandato. Marque uma consulta via [2ndhaus.pt](https://2ndhaus.pt).

## Fontes

### Primárias

- Banco de Portugal — Limites de LTV, DSTI e maturidade
- Banco de Portugal — FAQ sobre medidas macroprudenciais
- BPstat — Euribor por prazo (dados em directo)
- Decreto-Lei n.º 74-A/2017 — Diário da República (crédito habitação ao consumidor)
- Código do Imposto do Selo (Verbas 17.1 e 17.2.1 da *Tabela Geral* — 0,6% no capital, 4% nos juros)

### Secundárias

- ECO — Banco de Portugal prepara travão à garantia pública (23-04-2026)
- ECO — Taxa Euribor 07-05-2026
- novobanco — crédito habitação estrangeiros não residentes
- ECB Survey of Professional Forecasters (caminho de consensus para a Euribor)

---

*Última actualização: 15 de maio de 2026. Verificado contra [CANONICAL\\_FACTS.md](#) 2026-05-15. Dados de crédito habitação e Euribor são pontuais; actualizamos este guia trimestralmente ou sempre que o Banco de Portugal actualize o seu enquadramento macroprudencial.*

## 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.