

---

# Guia do Investidor Imobiliário Passivo

Investidores que procuram exposição imobiliária portuguesa  
sem gestão activa

# Imobiliário Português Sem o Trabalho de Ser Senhorio

- **TL;DR:** Imobiliário português "passivo" que um proprietário ausente consegue manter abaixo de cinco horas/mês entrega **3% a 5% líquido** depois de imposto português — não os 6% a 9% anunciados nas brochuras. Tudo o que estiver acima é um part-time disfarçado de investimento.
- **TL;DR:** As "rendibilidades garantidas" das residências de marca quase sempre caducam após 3 a 5 anos, são calculadas sobre o preço líquido (não sobre o custo total) e são deduzidas das semanas de uso pessoal. Faça o underwriting dos anos não garantidos, não do número de capa.
- **TL;DR:** Desde Novembro de 2024, as licenças de AL **transferem-se com o imóvel** (DL 76/2024). A frase "tem de relicenciar após a compra" que aparece em guias mais antigos está errada. O verdadeiro factor de revenda é o estatuto de zona de contenção, não a licença em si.

## Reality check de 2026 — rendibilidade líquida verdadeiramente passiva, depois de imposto português, depois de gestor

- **Arrendamento habitacional de longa duração, totalmente delegado: 2,5% a 3,5% líquido** depois de imposto português para um não residente.
- **AL full-service em localização tier-1 do Algarve: 4% a 5% líquido** num bom ano, **2% a 3%** num ano fraco.
- **Residência de marca com rental pool, pós-garantia: 2,5% a 4% líquido** mais semanas de uso pelo proprietário.
- **Acções de FII português aberto / SIGI: 3% a 5% líquido** de distribuição, com liquidez mensal (FII) ou instantânea (SIGI).

As rendibilidades de capa de 8% a 12% que dominam os materiais de marketing assumem que *você* está a fazer o trabalho. Pague a alguém competente para o fazer em condições e a maior parte do spread desaparece.

## I. O mito do "comprar e esquecer"

Cada pitch deck de venda de AL em planta, cada brochura de residência de marca, cada anúncio de villa algarvia digno de Instagram repete a mesma promessa: compra o activo, entrega-nos as chaves, recebe o cheque. *Compra e esquece. Mailbox money. Verdadeiramente passivo.* É uma das ideias mais consistentemente mal-vendidas do imobiliário português.

Este guia é do lado do comprador. Define o que "passivo" significa de facto em horas de calendário e euros, percorre os seis veículos que podem realmente entregar exposição sem gestão e compara as rendibilidades líquidas realistas de 2026 *depois* de gestor, imposto e custos de saída. A resposta honesta é que existe exposição ao imobiliário português abaixo de cinco horas por mês — só que raramente rende mais de 5% líquido, e a estrutura que a entrega quase nunca é aquela com o número bruto mais atractivo na brochura.

Este guia está escrito para:

- Investidores estrangeiros com **€200k a €2m de capital de alocação** (não capital de lifestyle).
- Proprietários que **vivem no estrangeiro, visitam Portugal 1 a 2 vezes por ano** e fazem underwriting a 3%–4% líquido.
- Compradores que já têm a sua residência principal liberta de dívida e tratam o imóvel português como **alocação de balanço, não rendimento**.

Se tenciona estar em Portugal frequentemente, quer operar o imóvel por si próprio, ou precisa da renda para viver, não é um investidor passivo — é um proprietário-operador, e aplicam-se antes os guias *traditional-long-term-rental* ou *invest-in-the-algarve*.

## 2. O espectro da passividade

Nem todos os investimentos "passivos" são igualmente passivos. Eis como as principais opções se classificam de facto pelo envolvimento real do proprietário:

Nível	Veículo	Horas/mês do proprietário	Rendibilidade líquida típica (2026)	Liquidez
<b>100% passivo</b>	Acções SIGI, FII aberto	0–1 (rever extractos)	3%–5%	Alta a média
<b>95% passivo</b>	Residência de marca com rental pool	1–2	2,5%–4% (frequentemente garantida nos primeiros anos)	Baixa
<b>90% passivo</b>	Crowdfunding imobiliário (diversificado)	<1	5%–7% entregue (8%–10% anunciado)	Bloqueado até à saída
<b>80% passivo</b>	Arrendamento habitacional de longa duração com gestor	2–4	2,5%–3,5% líquido de imposto	Baixa
<b>60% passivo</b>	AL com gestor full-service	4–8	3%–5% líquido de imposto	Baixa
<b>30% passivo</b>	AL auto-gerido remotamente com equipa de limpeza	15–30	5%–7% líquido de imposto	Baixa
<b>0% passivo</b>	AL totalmente operado pelo proprietário	40+	7%–10% (bruto do seu próprio trabalho)	Baixa

Abaixo da linha **60% passivo** o investimento transforma-se num emprego, independentemente de como o operador o vender. O resto deste guia foca-se nos níveis superiores, com uma análise franca do AL-com-gestor-full-service, porque é o que a maioria dos nossos clientes no intervalo €350k–€800k acaba por comprar.

## 3. Veículo 1 — Propriedade directa com gestor

Esta é a via "passiva" mais comum dos investidores estrangeiros em Portugal. Compra um apartamento ou villa, entrega as chaves a um gestor, e recebe (a maior parte) da renda. Existem dois submodelos, e confundi-los é o maior erro que vemos.

### 3A. Arrendamento habitacional de longa duração com gestor

Assina um contrato de arrendamento habitacional (1, 3 ou 5 anos, tipicamente) ao abrigo do regime NRAU. Uma empresa de gestão trata da selecção de inquilino, administração contratual, cobrança de renda, extractos mensais, manutenção ligeira e declaração fiscal anual.

**Economia típica 2026:** fee do gestor 5%–10% da renda mensal; colocação de inquilino (one-off) 50%–100% de uma renda mensal; reserva de manutenção 0,5%–1% do valor do imóvel/ano; IMI 0,3%–0,45% do VPT; seguro €200–€500/ano; vacância ~1 mês a cada 3 anos. Rendibilidades brutas situam-se em **3,8%–4,7%** em Lisboa prime, **4%–6%** no litoral algarvio, **5%–7%** no Porto.

#### Exemplo trabalhado — T2 em Lisboa, arrendamento longa duração, proprietário não residente

- Preço de compra: €450.000
- Renda mensal: €1.800 (rendibilidade bruta 4,8%)
- Renda anual: €21.600
- Fee de gestor (8%): –€1.728
- Colocação de inquilino amortizada (contrato 5 anos, 1 mês de fee): –€360
- Reserva de manutenção (0,7%): –€3.150
- IMI: –€650
- Seguro: –€280
- Condomínio (parte do proprietário): –€720
- **Líquido antes de IRS:** €14.712 (3,27% do preço)
- IRS Categoria F português (28% taxa liberatória sobre renda líquida para não residentes): –€4.119
- **Líquido depois de imposto:** €10.593 → **2,35% de rendibilidade líquida-de-imposto**

Este é o número realista, totalmente delegado, não residente, depois-de-imposto-português num arrendamento prime de longa duração em Lisboa. Não é mau — apenas não é o que dizia o anúncio.

**Nota:** se o contrato for assinado a nível de *renda moderada* ( $\leq$  €2.300/mês,  $\geq$  3 anos) ao abrigo da Lei 9-A/2026, a taxa de IRS do senhorio desce de 28% para **10%** até 2029, o que leva o mesmo exemplo a ~3,0% líquido.

### 3B. AL (Alojamento Local) curta duração com gestor full-service

Compra um imóvel numa zona turística, regista-o no RNAL como AL, e entrega toda a operação a uma empresa especializada. Eles fazem o marketing do anúncio, tratam das reservas, fazem check-ins, limpeza, lavandaria, manutenção, apoio ao hóspede, contabilidade e registo SEF. Você recebe um extracto mensal e uma transferência bancária.

## Fees de gestor 2026, Portugal:

Região / serviço	Intervalo de fee
AL full-service Algarve	18%–28% da receita líquida de reservas
Villa premium Algarve (piscina, jardim, concierge)	25%–35%
AL urbano Lisboa / Porto	18%–25%
Comporta / litoral alentejano	25%–30%
Fee de setup do anúncio	€300–€800 one-off

Custos operacionais de AL — gestão, limpeza (frequentemente passada ao hóspede), serviços, seguro obrigatório, conformidade RNAL, comissões de plataformas — tipicamente consomem **30%–40% da receita bruta** antes de imposto português.

### Exemplo trabalhado — T2 em AL no Algarve, gestão full-service, proprietário não residente

- Preço de compra: €350.000
- Receita bruta de reservas: €38.000/ano (número realista, não agressivo, full-service)
- Fee de gestão (22% da receita líquida): –€7.500
- Serviços, internet, consumíveis: –€2.400
- Seguro AL + condomínio: –€1.400
- IMI + conformidade RNAL: –€900
- Reserva de manutenção + substituição (1,5%): –€5.250
- **Líquido antes de IRS: €20.550 (5,87% do preço)**
- Imposto português (AL Categoria B, regime simplificado, coeficiente 35% aplicado ao bruto, tributado em escalões de IRS para não residente; assumir ~25% efectivo): ≈ –€3.300
- **Líquido depois de imposto: ~€17.250 → 4,93% de rentabilidade líquida-de-imposto**

Isto é genuinamente atractivo — mas apenas se quatro condições se mantiverem:

1. O gestor é competente (um grande "se" — ver §8 vetting).
2. A localização suporta 60%+ de ocupação ao longo do ano.
3. A unidade situa-se numa freguesia que **não** está em zona de contenção municipal fechada a novo AL.
4. Nada se avaria: sem queixa de hóspede, sem litígio com seguro, sem alteração de conformidade.

Baixa a ocupação de 65% para 50% — um Verão mau — e a rentabilidade líquida fica mais perto dos 2,5%.

### O que mudou em 2024–2026 (e o que os guias antigos erraram)

- **As licenças de AL são transferíveis com o imóvel desde 1 de Novembro de 2024** ao abrigo do DL 76/2024. O comprador herda o registo RNAL existente. **Não** precisa de relicenciar após a

compra. Isto contradiz praticamente todo o conteúdo pré-2025 sobre AL português dirigido a investidores — incluindo versões anteriores deste guia.

- **A CEAL (contribuição extraordinária do AL) foi revogada** pelo mesmo decreto. A obrigação de reautorização quinzenal também desapareceu — os registos são permanentes, sujeitos a contenção municipal.
- **O Regulamento UE 2024/1028 aplica-se a partir de 20 de Maio de 2026**, forçando as plataformas a retirar anúncios sem licença e padronizando os dados que os Estados-Membros podem exigir. A transposição portuguesa ainda está a ser finalizada; assuma maior controlo de plataformas a partir do segundo semestre de 2026.
- **O que continua a ser mais importante para a revenda:** o estatuto de zona de contenção da freguesia específica. Numa *zona de contenção* não se emitem novos registos de AL, o que torna a unidade licenciada *mais* valiosa — mas também restringe mais a capacidade de um futuro comprador reorientar o activo. Confirme o estatuto actual junto da câmara municipal antes de assinar o CPCV.

---

## 4. Veículo 2 — Residências de marca com rental pool

Residências de marca — apartamentos dentro de um resort gerido por hotel, vendidos individualmente — são vendidas como o mais próximo de propriedade "verdadeiramente" passiva de um imóvel físico português. Compra uma unidade, o operador hoteleiro gere-a, a sua unidade é arrendada como parte de um pool, e você recebe uma quota-parte da receita. Muitos programas oferecem rendibilidades mínimas garantidas nos primeiros anos.

Vendemos regularmente este tipo de activos. A nossa visão: funcionam para um perfil específico de comprador e mal para todos os outros.

### Como o modelo de rental pool funciona de facto

É proprietário em propriedade plena de um apartamento específico. Assina um contrato operacional de longa duração (tipicamente 5–15 anos, frequentemente obrigatório na aquisição) ao abrigo do qual o operador inclui a sua unidade no inventário disponível para reserva. A receita do pool é distribuída pelos proprietários — geralmente ponderada por tamanho da unidade, época e histórico individual de reservas — líquida de um fee operacional, tipicamente 35%–50% do bruto.

Normalmente também recebe **semanas de uso pessoal** (entre 21 a 183 dias/ano, consoante o programa), o que pode amaciar dramaticamente o cálculo de lifestyle se a unidade ficar num sítio onde queira passar tempo.

### Residências de marca em Portugal — 2026

Os programas mais activos no ano deste guia:

- **Pine Cliffs Residence** (Sheraton / Luxury Collection by Marriott), Albufeira — Ocean Suites, ~154 unidades em propriedade plena. Comercializadas com 5% de rendibilidade mínima nos primeiros anos.

- **The Residences at Victoria by Anantara**, Vilamoura — transição de operador para Fairmont/Accor está em curso; confirme compromissos actuais do operador antes de assinar.
- **Six Senses Comporta** (abertura 2028) — hotel de 70 chaves + 58 residências de marca. Comercializadas em planta; rendibilidades ainda não estabelecidas.
- **The Residences at Hyatt Regency Lisbon, Aroeira Collections by Missoni, W Algarve Residences, Westin / Marriott Residences Salgados, unidades de marca Karl Lagerfeld** — activos em 2026 em várias fases.

## Leia o contrato antes da brochura

Vantagens	Desvantagens
Genuinamente abaixo de 2 horas/mês do proprietário	Prémio de marca de 20%–25% sobre imóvel comparável sem marca
Construção de standard hoteleiro, operações profissionais	Bloqueios longos obrigatórios no rental pool
Semanas de uso pelo proprietário integradas no contrato	Mercado de revenda é fino; conte com 12–24 meses para sair
Frequentemente qualifica para programas específicos de residência	Dependência do operador: risco de mudança de marca, insolvência ou má gestão
Receita previsível, frequentemente garantida nos primeiros anos	As garantias quase sempre caducam após 3–5 anos, depois a receita está ligada ao pool

**As letras pequenas do "yield garantido".** Em todos os contratos que lemos, a garantia:

1. É calculada sobre o **preço líquido de aquisição**, não sobre o custo total (que após IMT, imposto do selo, jurídico e mobiliário é tipicamente 8%–12% superior).
2. É **deduzida de qualquer uso pessoal** — cada semana que passa lá é receita que não ganha.
3. **Caduca após 3 a 5 anos**, após o que fica sujeito ao rental pool efectivo, que muitas vezes entrega 2%–3% líquido depois de extraída a quota-parte do operador.
4. É **condicional à solvência do operador** e a uma ocupação razoável do resort. Leia o que acontece à garantia num cenário de força maior.

Um negócio de 5% garantido a tornar-se 2,5% de rendimento do pool no ano 6 corresponde, em média, a cerca de **3% mesclado num horizonte de 10 anos** — antes de custos de saída. Isto está abaixo da alternativa FII, com liquidez materialmente pior. Se está a comprar uma residência de marca, compre-a porque quer o acesso lifestyle num sítio onde já iria passar tempo. Comprá-la como pura aposta de yield quase nunca compensa.

## 5. Veículo 3 — Fundos de Investimento Imobiliário portugueses (FII)

Os **Fundos de Investimento Imobiliário** são veículos colectivos regulados pela **CMVM** portuguesa. Os fundos abertos (FIIA) permitem subscrever e resgatar a NAV com 30–90 dias de aviso; os fundos fechados bloqueiam o capital por 5–10 anos contra um projecto específico ou estratégia de value-add.

FII abertos notáveis em 2026: **CA Património Crescente** (Square AM, ~€1,4mil M AUM, core diversificado — maior em Portugal); **Fundimo** (Caixa Gestão de Activos, comercial — escritórios/logística/retalho); **Property Core** (Novobanco, amigável para retalho); **Valor Prime**.

As rendibilidades brutas de distribuição situaram-se no intervalo **3%–6%** durante 2025–2026 — a distribuição efectiva líquida de fee de gestão, não o número de capa. A estabilidade da NAV historicamente superou o residencial directo numa base ajustada ao risco, mas abdica-se de upside: quando os preços de transacção de Lisboa subiram 17% ano-sobre-ano em 2025, os principais FII entregaram 3%–4% de crescimento de NAV, não 17%.

**As ressalvas do lado do comprador.** Um fee de AUM de 1,5% acumula-se numa fricção significativa ao longo de 20 anos. A NAV não é um preço transaccionado — o aviso de resgate pode ser 30–90 dias, e gates foram usados na história europeia de fundos durante mercados em stress. O tratamento fiscal de não residente depende do tratado; as distribuições estão normalmente sujeitas a retenção de 28% em Portugal, recuperável apenas quando o tratado do país de origem o permitir.

Para a maioria dos investidores estrangeiros, uma alocação a FII funciona como **manga de liquidez ao lado de um imóvel directo**, não como aposta principal. A subscrição mínima de retalho é tipicamente €5–€100; precisará de um NIF português (o seu representante fiscal pode tratar disso à distância).

---

## 6. Veículo 4 — SIGI (REIT português)

A **SIGI** (Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária) é o regime REIT português, em vigor desde 2019. Cotadas em Euronext Lisbon, com isenção de IRC sobre rendimentos imobiliários qualificáveis, mais-valias e dividendos, e fortes requisitos de distribuição.

O mercado continua **pequeno** — mensuravelmente mais pequeno que o mercado das SOCIMI espanholas. Nomes portugueses notáveis: **Ores Portugal** (primeira SIGI na Euronext Lisbon, Junho 2020; Bankinter/Sonae Sierra; comercial de retalho) e **CIAGEST SIGI** (empresa familiar, convertida e cotada em Dez 2025; comercial sediada no Porto). As rendibilidades de dividendo de REIT europeu em 2026 situam-se no intervalo **4%–7%**; as SIGI portuguesas são mais pequenas, menos líquidas e mais concentradas que a média europeia. Os volumes de negociação podem ser minúsculos — uma única ordem de retalho pode mover o preço vários pontos percentuais. **Verifique o volume médio diário a 30 dias antes de subscrever, não a rendibilidade de dividendo de capa.**

O que uma SIGI lhe compra: liquidez de bolsa, diversificação por uma carteira multi-imóvel, baixa entrada (€1.000 põe o capital a trabalhar), e cobertura natural em euros. As desvantagens: volatilidade tipo acções (os preços das SIGI movem-se mais com o mercado bolsista do que com o imobiliário subjacente), livros de ordens finos, e um universo doméstico minúsculo. Investidores que querem exposição REIT mais ampla normalmente combinam uma pequena posição em SIGI portuguesa com um **ETF de REIT europeu** (iShares European Property Yield, SPDR Dow Jones Global Real Estate) para apanhar SOCIMI espanholas, SIIC francesas e Vonovia/LEG alemãs.

## 7. Veículos 5 e 6 — Crowdfunding e financiamento directo

### Crowdfunding imobiliário

Plataformas agregam tickets pequenos (€50–€5.000) de muitos investidores em projectos imobiliários individuais — flips de desenvolvimento, deals de renovar-e-vender, investimentos de rendimento de activo único.

Plataforma	Foco regional	Projecto típico	Retornos médios reportados
<b>Housers</b>	Ibéria, Itália	Financiamento e equity de 6–24 meses	TIR alvo 8%–9%; entrega tem sido mista
<b>EstateGuru</b>	Pan-europeia	Financiamento garantido por hipoteca	Alvo 8%–10%
<b>Brickstarter</b> e similares	Ibéria	Apostas em rendimento de arrendamento	4%–7%

**Avaliação honesta.** A categoria de crowdfunding parece atractiva nas páginas de marketing. Os track records do sector desde 2019 têm sido **irregulares**: taxas de default materiais, workouts lentos e problemas operacionais em múltiplas plataformas (Housers em alguns mercados, outras também). Reviewers independentes em 2026 sinalizaram empréstimos feitos sem due diligence adequada e projectos em atraso ou default.

Isto não é "crowdfunding é uma fraude". É: o retorno anunciado de 8%–10% é um **alvo, não um retorno entregue**; carrega risco de projecto e risco de plataforma; a diversificação é inegociável (1%–2% por projecto, 10%–15% por plataforma); e os bons deals têm colateral real, LTV conservador e uma saída clara. Para exposição passiva ao imobiliário português com disciplina institucional, **FII e SIGI são geralmente uma melhor resposta que crowdfunding** ao mesmo orçamento de risco.

### Financiamento directo a promotores

Investidores sofisticados por vezes financiam directamente promotores portugueses — através de um fundo de dívida privada, uma sindicância de family-office, ou como hipoteca de primeira penhora

num projecto.

#### Estrutura típica:

- Tamanho do empréstimo: €250k–€5m por investidor.
- Prazo: 12–36 meses.
- Cupão: 7%–12% ao ano.
- Garantia: hipoteca de primeira penhora sobre terreno ou activo parcialmente construído, por vezes acrescida de garantias pessoais.
- LTV alvo: 50%–65% do valor as-is, 40%–50% do valor as-completed.

Isto é genuinamente passivo no sentido operacional — pagamentos de juros e um balão no vencimento — mas **não é de baixo risco**. O desenvolvimento imobiliário carrega risco de derrapagem de custos, planeamento e procura. Uma primeira penhora só o protege se o valor do activo subjacente suportar o empréstimo num workout. A maioria das oportunidades de financiamento directo em Portugal exige estatuto de investidor acreditado/profissional, uma apresentação de confiança e capital paciente (workouts de deals problemáticos correm 18–36 meses).

## 8. Escolher um gestor de imóvel

Se decidir pelo Veículo 1 (propriedade directa com gestor), escolher o gestor certo é a decisão mais importante que tomará. O operador é responsável por 60%–80% do resultado do seu investimento.

### Benchmarks de fees por tipo de serviço (2026)

Serviço	Fee típico	O que deve estar incluído
Gestão habitacional longa duração	5%–10% da renda mensal	Procura de inquilino, contrato, cobrança de renda, extracto mensal, manutenção básica
Colocação de inquilino longa duração (one-off)	50%–100% de uma renda mensal	Marketing, visitas, vetting, redacção de contrato
AL full-service (Algarve)	18%–28% da receita líquida de arrendamento	Anúncio, pricing dinâmico, todas as plataformas, check-in, limpeza, apoio 24/7 ao hóspede, contabilidade mensal
Villa premium AL	25%–35% do líquido	Tudo o que está acima mais jardim, piscina, concierge, portal do proprietário
AL urbano (Lisboa/Porto)	18%–25%	Igual ao full-service Algarve

### O que "full service" deve significar de facto

Um gestor AL full-service reputado trata de: transferência/manutenção RNAL, optimização de listagem multi-plataforma (Airbnb, Booking, VRBO, directo), pricing dinâmico, toda a comunicação

com hóspedes em múltiplos idiomas, check-in/out com backup de chamada, limpeza, roupa de cama, consumíveis, triagem de manutenção com profissionais vetados, extractos mensais a mostrar ocupação / ADR / RevPAR / fees / pagamento líquido, dossier fiscal anual, seguro e sinistros, cobrança de taxa turística, e registo SEF de hóspedes.

## Operadores reconhecíveis em 2026

Não é endosso — sempre vetar directamente — mas nomes credíveis: **Quinta Properties** (Quinta do Lago), **gestão interna do Pine Cliffs, Vilamoura World, Allure Villas, Albufeira Lettings, Carvoeiro Holiday Properties, Algarve Selection, Lagos Homes, Tagus Property** (Tavira) para o Algarve; **Host Wise, Maison Privée, GuestReady, Feels Like Home** para Lisboa/Porto urbanos. Grandes agências de venda (Engel & Völkers, Savills, Sotheby's) operam divisões de arrendamento para longa duração, embora agências locais independentes sejam frequentemente mais fortes.

## Checklist de vetting antes de assinar

1. **Anos de actividade** — mínimo 5; idealmente com carteiras que sobreviveram ao stress-test COVID de 2020.
  2. **Dimensão da carteira** — grande o suficiente para sistemas (30+ unidades), pequena o suficiente para que a sua unidade receba atenção (abaixo de ~150).
  3. **Referências de 3+ proprietários actuais** com 2+ anos de antiguidade. Pergunte sobre tempo de resposta, transparência, taxas-surpresa, sinistros de danos.
  4. **Reviews online** — listagens Airbnb/Booking do gestor devem ter média de **4,7+**. Abaixo de 4,5 é sinal de alerta.
  5. **Transparência de reporting** — extracto mensal de amostra deve reconciliar cada reserva, fee e despesa com transferências bancárias.
  6. **Seguros e licenciamento** — responsabilidade civil, licença AMI quando aplicável, credenciais de operador de AL.
  7. **Termos contratuais** — 90 dias de aviso de saída pelo proprietário, sem exclusividade-sem-performance, propriedade clara dos dados de hóspedes, sem armadilhas de renovação automática.
  8. **Pricing dinâmico** — PriceLabs/Wheelhouse/AirDNA, não tarifas sazonais fixas.
  9. **Portal do proprietário** — dashboard em tempo real para reservas, calendário, receita, despesas.
  10. **Visite o imóvel sem aviso** entre hóspedes para avaliar limpeza e estado de conservação.
-

## 9. Tratamento fiscal — investidores passivos, 2026

### Propriedade directa — pessoa singular não residente

Imposto	Taxa / base (2026)
<b>IMT (imposto de transmissão)</b>	Escala progressiva até 7,5% acima de €1.150.853 (tabelas HPP e não-HPP). A Lei n.º 9-A/2026, de 6 de Março introduziu uma <b>taxa única de 7,5% para não residentes</b> , com cinco salvaguardas (incluindo residente nos 2 anos seguintes, renda moderada ≤€2.300/mês durante 36 meses nos primeiros 5 anos, emigrante português). <b>Estado:</b> aprovada, <i>decreto-lei autorizado</i> promulgado em 12 de Maio de 2026, <b>ainda não operacional</b> até à publicação do DL de execução em DR. Confirmar à assinatura.
<b>Imposto do Selo (IS)</b>	0,8% do preço de aquisição
<b>IMI (municipal anual)</b>	0,3%–0,45% do VPT para imóvel urbano. Mesmas taxas independentemente da residência.
<b>AIMI (sobretaxa de património)</b>	Accionado acima de €600k VPT (singular) / €1,2m (casal). Taxas 0,7% / 1,0% / 1,5% sobre o excedente. Arrendamentos longa duração em <i>renda moderada</i> isentos. Pessoas colectivas 0,4% / 1,0%; entidades em lista negra offshore 7,5%.
<b>Rendimento de arrendamento — Categoria F longa duração</b>	28% liberatório sobre o líquido (ou 10% ao abrigo da Lei 9-A/2026 para <i>renda moderada</i> em contratos ≥3 anos, até 2029)
<b>Rendimento de arrendamento — AL Categoria B (simplificado)</b>	Coefficiente aplicado ao bruto (tipicamente 0,35–0,50), depois tributado em escalões progressivos de IRS. As regras mudaram várias vezes — confirmar tratamento actual.
<b>Mais-Valias na venda</b>	<b>50% da mais-valia líquida entra em IRS a escalões progressivos</b> (topo 48% mais sobretaxa de solidariedade). O rendimento mundial é usado para determinação da taxa. <b>O antigo "28% liberatório sobre 100% do ganho para não residentes" foi eliminado em 2023</b> na sequência da jurisprudência Hollmann do TJUE — os guias que ainda o citam estão errados.

## Propriedade indirecta — fundos, SIGI, crowdfunding

Veículo	Imposto sobre distribuição	Imposto sobre mais-valia
FII aberto (singular)	28% liberatório (retido)	28% liberatório sobre ganho no resgate (opção por englobamento para residentes)
Dividendo SIGI	28% liberatório (retido; taxas de tratado podem aplicar-se)	28% sobre ganho de venda de acções; opção por englobamento
Juros de crowdfunding	28% liberatório	N/A — capital devolvido
Juros de empréstimo directo	28% liberatório (retido na fonte)	N/A

Os tratados fiscais podem reduzir a retenção. Confirme sempre com um consultor fiscal português antes de investir — regras de CFC, exit-tax e reporting importam em escala.

## 10. Comparações trabalhadas — €350k aplicados de seis formas diferentes

Mesmos €350k de capital, seis veículos passivos diferentes. Os números são pontos médios ilustrativos de 2026, totalmente delegados, depois de despesas operacionais, antes de IRS pessoal.

Veículo	Rendibilidade líquida	Estimativa de mais-valia a 10 anos	Liquidez	Horas/mês do proprietário	Riscos-chave
Apartamento AL Algarve, gestor full-service	4,5%–5,5%	25%–40%	6–18 meses para vender	4–8	Concentração, operador, regulatório
Lisboa longa duração, gestor	3,0%–3,5%	20%–35%	6–12 meses para vender	2–4	Concentração, incumprimento de inquilino
Rental pool de residência de marca (pós-garantia)	3,0%–4,0%	20%–40% (prémio de marca)	12–24 meses para vender	1	Dependência de operador, bloqueio longo
FII português (aberto)	3,5%–5,5% distribuição	Acompanha NAV, modesto	Resgate mensal/trimestral	<1	Mercado, fees de gestor
Acções SIGI	4%–6% dividendo	Conduzido por preço de acção	Instantâneo durante horário de mercado	<1	Volatilidade de acções, free-float fino
Crowdfunding imobiliário (diversificado)	6%–9% alvo, 5%–7% entregue	Nenhum directamente (só juros)	Bloqueado até saída	<1	Projecto, plataforma

A maioria dos investidores passivos a aplicar €350k–€2m acaba com um **híbrido**: um imóvel directo numa localização que visita de facto, mais uma manga de FII/SIGI para liquidez e diversificação. Carteiras puramente de papel perdem a apreciação de capital indexada à inflação; carteiras puramente físicas perdem o buffer de liquidez que importa quando a vida acontece.

## II. Comparação de liquidez

Com que rapidez pode sair de cada veículo num mercado normal?

Veículo	Tempo para cash	Custo de fricção
Imóvel directo — Lisboa prime	6–12 meses	5%–7% (mediação + jurídico + perda de IMT)
Imóvel directo — litoral algarvio	6–18 meses	5%–8%
Imóvel directo — cidade secundária	12–24 meses	7%–12%
Residência de marca	12–24 meses	6%–10% (mercado secundário mais fino, fees de transferência de marca)
FII aberto	1–6 meses de aviso (consoante regras do fundo)	0%–2% (fees de subscrição/resgate)
Acções SIGI	Instantâneo durante horário de mercado	0,2%–0,5% (bid-ask + corretagem)
Empréstimo de crowdfunding	Bloqueado até à saída do projecto	N/A — espera
Empréstimo directo a promotor	Bloqueado até ao vencimento	N/A — espera

Num mercado em stress todos os veículos de baixa liquidez demoram materialmente mais. Construa a carteira de modo a nunca ter de vender o seu pior activo no pior momento.

## 12. Comparação de riscos

Risco	Imóvel directo	Residência de marca	FII / SIGI	Crowdfunding	Financiamento directo
Concentração (activo único)	Alto	Alto	Baixo	Médio (por-deal alto)	Alto (por-deal)
Dependência de operador	Médio (o seu gestor)	Alto (a marca)	Baixo	Médio	Alto (o promotor)
Risco regulatório	Médio–Alto (regras AL)	Médio (regras de resort)	Baixo	Médio	Médio
Risco de liquidez	Alto	Muito Alto	Baixo–Médio	Muito Alto	Muito Alto
Risco cambial (investidores não-EUR)	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Upside de apreciação de capital	Alto	Médio–Alto	Baixo–Médio	Baixo (dívida)	Nenhum (dívida)
Transparência de retornos	Médio	Médio	Alto	Baixo	Médio

Não existe opção livre de risco. Escolha os riscos que compreende e tolera; diversifique nos restantes.

## 13. Erros comuns do investidor passivo

**1. Acreditar na rendibilidade garantida sem ler as letras pequenas.** As garantias são calculadas sobre o preço líquido (não sobre o custo total), deduzidas do uso pessoal, limitadas a 3–5 anos, condicionais à solvência do operador. Um negócio de 5% garantido a tornar-se 2,5% no ano 6 corresponde, em média, a 3% mesclado.

**2. Escolher imóvel apenas pela projecção de yield.** Um yield projectado de 7% numa cidade secundária do interior vale menos que um yield projectado de 4% numa localização tier-1. Apreciação de capital, liquidez e protecção contra downside vivem na localização, não na folha de cálculo.

**3. Subestimar o risco de vacância prolongada.** O modelo assume 85%+ de ocupação. A vida real entrega 65%–70% num ano fraco. Faça underwriting a 65% de ocupação e 10% de almofada de receita. Se o deal ainda funciona, é um deal a sério.

**4. Escolher o gestor errado.** Poupar 3% em fees de gestão com um prestador low-cost que entrega 65% de ocupação versus 85% custa muito mais do que a poupança. Vete em força. Mude depressa.

**5. Ignorar os custos round-trip de saída.** Custos de aquisição (IMT, selo, jurídico) mais custos de saída (mediação, mais-valias, jurídico) totalizam **8%–14% do preço de aquisição**. Uma rentabilidade líquida de 4% mantida durante três anos pode empatar depois dos custos de saída. Construa activos para manter (7–10 anos mínimo) — ou use veículos líquidos (SIGI/FII) quando a liquidez realmente importa.

**6. Confundir "licença AL transfere-se" com "AL é sempre permitido".** Desde o DL 76/2024 a licença transfere-se com o imóvel — mas numa freguesia que entretanto se tenha tornado *zona de contenção*, a licença herdada é a *única* que pode ter. Verifique o estatuto de contenção da freguesia específica junto da câmara municipal, não com o mediador do vendedor.

## 14. Construir uma carteira portuguesa passiva — €500k a €5m

Fase	Total	Alocação	Rendibilidade líquida mesclada	Horas/mês do proprietário
1	€500k	€350k em um AL ou arrendamento longa duração com gestor vetado + €100k FII aberto + €50k cash/SIGI starter	3,5%–4,5%	4–6
2	€1,5m	€700k em dois imóveis directos (um longa duração, um AL ou marca) + €400k mix REIT/SIGI ETF + €300k FII aberto + €100k cash/crowdfunding	4%–5%	6–10
3	€5m	€2m em 3–4 imóveis directos (marca + AL prime + longa duração prime) + €1,5m REIT/SIGI cotados na Europa + €800k FII abertos + um fundo fechado + €400k financiamento directo a promotor + €300k cash/crowdfunding	4,5%–5,5%	10–15

Na Fase 3, muitos clientes usam uma estrutura holding portuguesa para eficiência fiscal — combinar com aconselhamento fiscal transfronteiriço e ler *buying-as-individual-vs-through-a-company* antes de se comprometer.

## 15. Conclusão

O imobiliário português passivo é uma das melhores apostas de rendimento em euros ajustado ao risco disponíveis a um investidor estrangeiro em 2026. Mas "passivo" só funciona se a estrutura for

genuinamente passiva — e a estrutura que entrega passividade genuína raramente é aquela com o yield bruto mais alto na brochura.

A decisão que tem à frente, este mês, não é "físico ou papel". É: **qual é a estrutura de menor incómodo que entrega 3,5%–4,5% líquido honesto em euros, num mercado que compreendo, com a liquidez que vou efectivamente precisar?** Para a maioria dos investidores estrangeiros com €350k–€800k de capital de alocação, a resposta é *um imóvel directo bem localizado com um gestor vetado*, emparelhado com uma pequena manga de FII para liquidez. Para alocações maiores, acrescente SIGI e um único fundo fechado.

Vete operadores com mais força do que pensa necessário. Faça underwriting a 3,5% líquido, não a 6%. Mantenha por dez anos, não três. E leia o contrato de rental pool na íntegra antes de assinar qualquer coisa que tenha a palavra "garantido" na capa.

Bem feito, isto é mailbox money. Mal feito, é um part-time para o qual não se inscreveu. A diferença é estrutural, não de sorte.

---

## Leitura relacionada

- [Propriedade e Gestão Imobiliária Sem Envolvimento](#) — o manual operacional para delegar mesmo um imóvel próprio; cláusulas de contrato de gestor, stack de representante fiscal, orçamentos de horas do proprietário.
- [Arrendamento Tradicional de Longa Duração](#) — o regime NRAU, *renda moderada* ao abrigo da Lei 9-A/2026, direitos do inquilino, e o modelo realista de yield para longa duração.
- [Investir no Algarve](#) — micro-mercados sub-regionais, yield de AL por zona, exposição regulatória.
- [Segunda Habitação em Portugal](#) — para compradores divididos entre uso de lifestyle e yield passivo; o teste honesto de "Caso de Uso A/B/C".
- [Erros a Evitar ao Investir no Algarve](#) — as quatro histórias de desastre trabalhadas e os red flags específicos de AL.

---

## Como a 2nd Haus pode ajudar

Somos uma consultoria do lado do comprador: trabalhamos para compradores, nunca para vendedores, promotores ou operadores de residências de marca. Em alocação de imobiliário passivo isso significa:

- **Revisão de carteira de investidor passivo (€850 fixo):** modelamos a sua alocação específica entre imóvel directo, FII, SIGI e crowdfunding, com rendibilidades líquidas realistas de 2026 depois de imposto português e custos de saída. Sai com um mapa de alocação de uma página dimensionado às suas necessidades de liquidez.
- **Sourcing de imóvel + gestor (incluído no nosso mandato do lado do comprador):** se for pela via de imóvel directo, fazemos shortlist de activos em freguesias seguras face a zonas de contenção,

vetamos 3–5 gestores, recolhemos referências, e lemos o contrato de gestão antes de assinar.

- **Leitura de contrato de residência de marca (€650 fixo):** antes de assinar um contrato de rental pool, lemos o acordo do operador contra o modelo financeiro, sinalizamos a caducidade do yield garantido, as deduções de uso pessoal e as cláusulas de mudança de operador.

Marque uma chamada de 30 minutos: [2ndhaus.pt/consultation](https://2ndhaus.pt/consultation).

---

## Fontes

### Fontes primárias

- Decreto-Lei n.º 76/2024 — DR (PDF) — quadro regulatório de AL em vigor desde 1 de Novembro de 2024 (licenças transferíveis, CEAL revogada, reautorização quinquenal removida).
- Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março — DR — pacote fiscal de habitação: IMT de 7,5% liberatório para não residentes, 10% de IRS em *renda moderada*, IVA de 6% em construção qualificável.
- Regulamento UE 2024/1028 — EUR-Lex — partilha de dados de arrendamento de curta duração e execução em plataformas, aplica-se a partir de 20 de Maio de 2026.
- Portal das Finanças — FAQ IFICI.
- PwC Portugal — Property Taxes 2026 State Budget — tabelas de IMT e IMI 2026.
- Banco de Portugal — Limites LTV, DSTI e maturidade — quadro macroprudencial para crédito residencial.
- OCC — IRS, tributação das mais-valias imobiliárias auferidas por não residentes — regime pós-2023 de inclusão de 50% de Mais-Valias para não residentes.
- CMVM — Fundos de Investimento Imobiliário — quadro regulatório de FII.
- Euronext Lisbon — SIGI cotadas.

### Referências de operadores (verificar termos comerciais actuais directamente)

- Pine Cliffs Resort — Residence — Sheraton / Luxury Collection by Marriott, Albufeira.
- The Residences at Victoria by Anantara, Vilamoura.
- Six Senses Comporta — comunicado de imprensa.

### Leitura adicional

- Idealista — IMT 7,5% não residentes (Dez 2025).
- ECO — Promulgação da Lei 9-A/2026.
- Doutor Finanças — IMT 2026.

---

*Última actualização: 15 de Maio de 2026. Verificado face a CANONICAL\_FACTS.md 2026-05-15. Actualizamos este guia sempre que a legislação de AL, os limiares de IMT/IMI, as listagens de FII ou SIGI, ou os termos dos operadores de residências de marca mudarem materialmente.*

## 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.