

2ND HAUS

REAL ESTATE · ALGARVE

COMEÇAR

VERIFIED 2026-05

Casa de Férias em Portugal

Compradores estrangeiros de casa de férias em Portugal

TL;DR

- A maioria dos compradores estrangeiros compra o imóvel errado porque confunde uma memória de férias com um caso de uso. Defina primeiro o caso de uso, depois tudo o resto.
- O IMT para não residentes está a caminho de uma taxa única de 7,5%, com excepções — mas o decreto-lei operativo foi promulgado a 12 de Maio de 2026 e ainda não está em vigor. Planeie para ele; não o pague antes de existir.
- A economia do Alojamento Local é real, mas mais magra do que a brochura sugere: yields brutos de 6,5–10,5%, yields líquidos de 2,5–5%. O arrendamento transforma um custo de estilo de vida num break-even, não uma propriedade num investimento.

Estatística-chave 2026: compradores estrangeiros adquiriram **27,6%** de todas as transacções de habitação familiar em Portugal em 2025 — abaixo do pico de 31% em 2023 e a quota mais baixa desde 2021 (INE, Março 2026). A narrativa da "onda de compradores estrangeiros" tem dois anos de atraso. Está a comprar num mercado em normalização, não num frenesim.

Introdução: Os Dois Lados do Sonho

A maior parte do que se lê online sobre comprar uma casa de férias em Portugal é escrita por pessoas que só são pagas se você comprar alguma coisa. Este guia não é assim.

Uma casa de férias portuguesa pode ser uma das melhores decisões de qualidade de vida da sua vida. Também pode tornar-se uma sangria financeira lenta e bilingue que transforma um país de férias amado numa fonte de baixo nível de pavor administrativo. A diferença quase nunca está no imóvel em si — está em saber se o comprador foi honesto, antes de assinar, sobre o que a casa é realmente para servir.

Este guia é do lado do comprador e deliberadamente contra-comercial. O leitor pretendido é um comprador estrangeiro, provavelmente não residente, a considerar um imóvel entre €350k e €2M. Se está a comprar uma frente de mar em Comporta por €5M, as questões estruturais são diferentes e deveria trabalhar com um consultor fiscal especializado desde o primeiro dia.

I. Defina o Caso de Uso Antes de Olhar Para Um Único Anúncio

Há três casos de uso distintos. Puxam em direcções opostas em quase todas as decisões — localização, tipo de imóvel, layout, acabamentos, piscina, segurança. Escolha um, numa frase, antes da sua primeira viagem de visitas.

Caso A — Uso familiar puro

Vai usá-la 6–14 semanas por ano. Fica vazia o resto do tempo. Sem estranhos na sua cama. Amigos e família bem-vindos, mas sem comercialização.

É a opção mais cara em termos de cash puro porque nada compensa os custos correntes — mas é a menos stressante e a versão que entrega o dividendo de estilo de vida. Fotos de família na parede, a sua máquina de café preferida no balcão. O fato de banho molhado de mais ninguém acaba no seu sofá.

Caso B — Usar e depois arrendar quando não está

Vai usá-la 4–10 semanas por ano (tipicamente Julho mais semanas de ombro) e arrendá-la o resto via Airbnb / Booking / um gestor local. As receitas de arrendamento compensam parte ou todos os custos correntes.

É o modelo mais comum entre compradores estrangeiros. Também é o que mais corre mal, porque as pessoas subestimam o desgaste, as comissões de gestão, a carga regulatória (licença de Alojamento Local, IVA, contabilidade), e a impossibilidade de manter o imóvel em estado de showroom para si próprio e para 25 entradas/saídas por ano. A matemática pode funcionar — só que não tão facilmente quanto a brochura sugere.

Caso C — Casa de reforma em progresso

Está a 5–10 anos de passar metade do ano (ou mais) em Portugal. Quer plantar a bandeira agora e mudar as coisas gradualmente. Eventualmente pode mudar a residência fiscal; o IFCI (o sucessor do NHR) pode aplicar-se se tiver uma profissão qualificada — note que **as pensões estrangeiras não estão cobertas** pelo IFCI, contrariamente a muito conteúdo desactualizado na internet.

Sem dúvida o caso de uso mais inteligente, porque está a comprar a pensar no seu eu futuro de 60 anos, não no seu actual eu de férias de 45 anos. Geralmente significa escolher uma região com habitabilidade durante todo o ano (cuidados de saúde maduros, boas ligações aéreas, vila caminhável) em vez da localização de Verão mais bonita.

Teste honesto: escreva qual o seu caso de uso, numa frase, antes de marcar a sua primeira viagem de visitas. Se o seu cônjuge escrever uma frase diferente, não compre nada até reconciliarem. Cerca de um terço dos casos de "arrependimento de casa de férias" são simplesmente duas pessoas que silenciosamente compraram imóveis diferentes.

2. As Melhores Regiões Para Casas de Férias (Preços 2026)

Portugal é pequeno, mas os seus mercados de casa de férias são muito diferentes. Os preços de referência abaixo vêm da publicação anual 2025 do INE (Abril 2026) e do índice idealista de Maio 2026. O INE coloca a mediana do Algarve em **€3.139/m²** e a Grande Lisboa em **€3.439/m²**; o índice de preços de pedido do idealista corre mais alto (pedido ≠ transacção).

O Algarve — a resposta óbvia, e a correcta para a maioria

300 dias de sol, 200 km de costa, infra-estrutura internacional madura, aeroporto de Faro com voos directos por toda a Europa do Norte, e uma camada profissional anglófona que percebe genuinamente os compradores não residentes. A mediana de transacção no Algarve fica em torno de €360.000; a média está mais próxima de €470.000 devido à distorção do luxo.

Micro-mercado do Algarve	Preço típico 2026	Carácter	Potencial de arrendamento
Lagos (Oeste)	~€4.000/m ² médio; moradias €600k–€1,5M	Vila real, economia anual, costa dramática	Forte; época longa
Carvoeiro (Centro–Oeste)	Moradias €500k–€1,5M com piscina; apartamentos a partir de €350k	Pitoresca, íntima, costa de falésia	Forte Jun–Set, fraco no Inverno
Vilamoura (Centro)	Apartamentos €450k–€900k; moradias €1M–€3M+	Marina/golfe resort, cuidado, internacional	Mercado de Alojamento Local mais fiável do Algarve
Quinta do Lago / Vale do Lobo	Moradias €1,5M–€10M+	Resort top, condomínio fechado, golfe	Forte mas com base de custos alta
Tavira (Este)	€2.500–€3.500/m ²	Sensação de Portugal antigo, menos turística, caminhável	Mais baixo mas a crescer; clientela de estadia longa
Olhão / Fuseta	Apartamentos €250k–€500k	Autêntica, sensação de vila piscatória	Nicho mas a crescer

A divisão clássica: **oeste** (Lagos, Sagres, Aljezur) para surfistas, famílias e uma costa mais selvagem; **centro** (Albufeira, Vilamoura, Carvoeiro, Quinta do Lago) para golfe, marinas e vida de resort; **este** (Tavira, Cabanas, Fuseta) para carácter, menor densidade e mar de Inverno mais quente.

Costa de Lisboa — urbano e praia

Para compradores que querem a cidade e o mar, e que planeiam usar o imóvel durante todo o ano.

- **Cascais e Estoril:** médias €6.500–€9.000/m², zonas prime (Quinta da Marinha, Birre, Monte Estoril) regularmente acima de €10.000/m². 30 minutos de comboio a Lisboa, escolas, restaurantes durante todo o ano. A escolha "fácil" para compradores que viajam por trabalho.
- **Comporta / Melides:** frente de praia prime €16.000+/m² depois de os valores prime aproximadamente duplicarem em cinco anos. Baixa densidade, pinhal, o mercado de luxo mais discreto de Portugal. Oferta minúscula, estética particular. Pechinchas não existem aqui.
- **Sintra e Colares:** mais frio, mais verde, mais excêntrico. Bonito mas húmido no Inverno.

Madeira — a ilha durante todo o ano

A Madeira é subestimada por compradores que se preocupam com estabilidade climática (18°C em Fevereiro, 25°C em Agosto). O Funchal anda na média de €3.900/m²; apartamentos €450k–€900k; moradias €1M–€3M. **Atenção:** o Alojamento Local é mais restrito na Madeira do que no continente — verifique as regras regionais antes de contar com receitas de arrendamento.

Porto e Costa de Prata

- **Foz do Douro / Nevogilde:** €4.500–€7.500/m², frente oceânica mais alto. Sofisticado, gastronómico, caminhável. Invernos mais frios/húmidos que no Algarve.
- **Costa de Prata** (Óbidos, Nazaré, Peniche, Ericeira): a alternativa de orçamento intermédio. Mais barato, menos desenvolvido, cena de surf e praia, regras de Alojamento Local mais fáceis que Lisboa. Vale a pena olhar a sério se o seu orçamento é €300k–€600k e consegue viver sem geografia óbvia.

3. Tipos de Imóvel: O Que Realmente Funciona Como Casa de Férias

Tipo	Pontos fortes	Pontos fracos
Moradia com piscina privada	O clássico sonho algarvio; tarifas de arrendamento fortes; privacidade	Custos correntes mais altos (€10k–€20k/ano); piscina e jardim exigem gestão; risco de segurança quando vazia
Casa em banda (resort ou vila)	Manutenção mais baixa; piscina comum; amigável para fechar e partir	Menos privacidade; política de condomínio; piscina partilhada na época alta
Apartamento de resort (Vilamoura, QdL, Cascais)	Menor incómodo; concierge trata de tudo; arrendamento forte	Quotas de condomínio €100–€400/mês; menos carácter; limites de AL em alguns edifícios
Quinta / casa rural	Terreno, carácter, vinhas e oliveiras	Manutenção pesada; poços/fossas; isolada no Inverno; difícil de arrendar
Apartamento de casco velho (Tavira, Lagos, Funchal)	Carácter, caminhável, arrendável	Espaço exterior limitado; escadas; ruído; humidade
Condomínio fechado	Segurança, equipamentos comuns, staff 24/7	Estéril; política de condomínio; quotas

Regra prática: cada 25 m² adicionais de jardim, cada metro extra de piscina, cada característica adicional remota é um compromisso de manutenção, não apenas uma compra. Se está no estrangeiro 40 semanas por ano, escolha o imóvel que o seu eu futuro consegue ignorar durante 10 semanas seguidas.

4. O Processo de Compra Para Não Residentes

Portugal está genuinamente aberto a compradores estrangeiros. Não há restrição de nacionalidade e o processo é bem trilhado. As más notícias: há oito ou nove peças móveis e pô-las na ordem errada custa meses.

1. **NIF (Número de Identificação Fiscal)** — todo o comprador precisa de um. Residentes UE/EEE pedem directamente numa repartição de Finanças ou online. Compradores não-UE/EEE (RU, EUA, Canadá, Suíça) precisam de um representante fiscal para o obter. Custo: €100–€250 emissão + €100–€350/ano representação contínua.
2. **Conta bancária portuguesa** — Millennium BCP, Novobanco, ActivoBank e Santander servem todos não residentes. Conte 2–4 semanas.
3. **Advogado independente** — não negociável. Orçamento €2.500–€6.000. O trabalho dele é verificar a Caderneta Predial, a Certidão Permanente, a *Licença de Utilização*, situação hipotecária, servidões, e a correspondência entre o que foi visto e o que está registado. Nunca use o advogado do vendedor nem um "recomendado" pelo agente. Verifique a *Cédula Profissional* do advogado na Ordem dos Advogados.
4. **Contrato de reserva** (opcional) — €3.000–€10.000 para retirar o imóvel do mercado 2–4 semanas. Deve ser **totalmente reembolsável** se forem encontrados problemas de título.
5. **CPCV (Contrato Promessa de Compra e Venda)** — o contrato promissório vinculativo. Tipicamente 10% de sinal (ocasionalmente 20–30%), conclusão a 30–90 dias. Assine apenas após due diligence completa. Se desistir, perde o sinal. Se o vendedor desistir, deve-lhe o dobro.
6. **Finalização do crédito hipotecário** (se aplicável) — ver §9. Conte 6–10 semanas entre pedido e proposta formal.
7. **IMT e Imposto do Selo** — pagos antes da escritura via Portal das Finanças.
8. **Escritura** — em notário, lida em voz alta em português (leve tradutor), os fundos liberados, as chaves entregues. Procuração é permitida.
9. **Registo** — o seu advogado regista na Conservatória do Registo Predial.

Calendário total: 8–16 semanas com NIF, advogado e banco já alinhados; 3–6 meses do zero.

5. Custos Totais de Aquisição em 2026 — Onde a Estória do IMT Realmente Está

A mudança mais visível para não residentes em 2026 é a **Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março** — o "Pacote Fiscal da Habitação", politicamente branded *Construir Portugal*. Aprovou, entre outras coisas, um **IMT plano de 7,5%** sobre qualquer aquisição não residente de imóvel urbano residencial, independentemente do preço, com cinco excepções.

Importante — leia isto antes de orçamentar. A Lei 9-A/2026 é uma *autorização legislativa*. O *decreto-lei autorizado* complementar com as regras operacionais foi promulgado pelo Presidente a **12 de Maio de 2026** e deve ser publicado em DR até 2 de Setembro de 2026. Até à publicação em DR desse DL, o 7,5% plano está **aprovado mas ainda não operacional**. Se fizer escritura antes da

publicação, paga ao abrigo da tabela progressiva existente — que, para um não-HPP (segunda habitação), já vai de 1% a 8% com um escalão plano de 7,5% acima de €1.150.853. Após publicação do DL, o 7,5% plano aplica-se desde o primeiro euro para não residentes que não se qualifiquem para uma destas excepções:

1. Comprador já é residente fiscal em Portugal na altura da aquisição;
2. Comprador torna-se residente fiscal em Portugal no prazo de **2 anos** após a aquisição (com direito a reembolso do IMT);
3. Comprador é emigrante português a adquirir habitação em Portugal;
4. Imóvel é arrendado a "renda moderada" (\leq €2.300/mês) no prazo de **6 meses** após a aquisição, durante pelo menos **36 meses** nos primeiros 5 anos pós-aquisição;
5. Comprador está em serviço oficial do Estado português no estrangeiro.

Consequência prática para uma moradia algarvia: se permanecer não residente e usar o imóvel puramente para uso familiar/AL sazonal, paga 7,5% plano assim que o regime estiver operacional. Se mudar de residência fiscal nos primeiros dois anos, ou se comprometer a um arrendamento de longo prazo a renda moderada, pode reclamar a diferença de volta.

A pilha de custos

Custo	Taxa / valor	Notas
IMT	7,5% plano (não residente, após publicação do DL); caso contrário tabela progressiva	Reembolso disponível ao abrigo das excepções 2 e 4
Imposto do Selo	0,8% do preço/VPT	Sempre devido
Honorários notariais	€600–€1.500	
Registo predial	€250–€500	
Honorários do advogado	0,5%–1,5% (ou fixo €2.500–€6.000)	
Custos de hipoteca (se financiado)	~1–2% do empréstimo: comissão de abertura + selo sobre o empréstimo (0,6%) + avaliação €300–€600	
Representação fiscal (não-UE)	€100–€350/ano	
Transferência bancária / câmbio	0,3%–1%	Wise, Revolut Business ou broker especializado — nunca o seu banco de retalho

Exemplos calculados (após publicação do DL, não residente, sem hipoteca)

Apartamento de €500.000, Carvoeiro

Item	Valor
Preço de compra	€500.000
IMT (7,5% plano)	€37.500
Imposto do Selo (0,8%)	€4.000
Notário + Registo	€1.500
Advogado (1%)	€5.000
Total	€548.000 (prémio 9,6%)

Morada de €750.000, Vilamoura

Item	Valor
Preço de compra	€750.000
IMT (7,5%)	€56.250
Imposto do Selo (0,8%)	€6.000
Notário + Registo	€1.800
Advogado (0,8%)	€6.000
Total	€820.050 (prémio 9,3%)

Morada de €1.000.000, Quinta do Lago

Item	Valor
Preço de compra	€1.000.000
IMT (7,5%)	€75.000
Imposto do Selo (0,8%)	€8.000
Notário + Registo	€2.000
Advogado (0,7%)	€7.000
Total	€1.092.000 (prémio 9,2%)

Planeie 9–10% sobre o preço de capa para não residentes assim que o novo regime estiver operacional. É a rubrica mais sub-orçamentada da transacção. Até o DL estar em DR, use a tabela progressiva — para uma segunda habitação de €500k são cerca de €19k–€22k de IMT, não €37,5k.

6. Custos Correntes de Detenção

É aqui que os compradores estrangeiros subestimam em 30–50%. Abaixo está uma pilha realista 2026 para uma moradia algarvia.

Custo	Faixa típica (2026)	Notas
IMI (imposto anual sobre o imóvel)	0,3%–0,45% do VPT	O VPT é geralmente 30–60% do valor de mercado
AIMI (imposto sobre património)	0,7% acima de €600k VPT individual / €1,2M casal; 1,0% acima de €1M/€2M; 1,5% acima de €2M/€4M	Apenas sobre VPT de imobiliário português acima do limiar
Seguro do edifício	€350–€900	Obrigatório; base de valor de reposição
Seguro de recheio	€200–€600	Opcional mas aconselhável
Quotas de condomínio	€100–€400/mês	Mais em Quinta do Lago / Cascais prime
Internet + TV	€40–€60/mês	Banda larga sempre ligada vale a pena para câmaras de segurança
Encargos fixos de utilidades	€25–€45/mês	Mínimos contratados aplicam-se mesmo quando vazia
Água + saneamento	€300–€800/ano (uso leve)	Mais alto com piscina/jardim
Alarme / monitorização de segurança	€25–€60/mês	Cada vez mais padrão
Manutenção da piscina	€60–€90/mês + electricidade €30–€50/mês	
Jardim / paisagismo	€100–€250/mês	Depende do tamanho, rega
Empregada	€15–€18/hora, 4–8 horas por visita	
Serviço de vigilância da casa (sem arrendamento)	€40–€100/visita, semanal ou quinzenal	Correio, fugas, humidade, jardim
Reparações / substituições diversas	0,5%–1% do valor/ano	Sempre mais do que pensa

Exemplo calculado — moradia Vilamoura €750k, VPT €380.000

- IMI a 0,35% do VPT = **€1.330/ano**
- AIMI: VPT abaixo do limiar de €600k → **€0**

- Combinado: €1.330/ano

Exemplo calculado — moradia Quinta do Lago €1,2M, VPT €700.000

- IMI a 0,32% do VPT = **€2.240/ano**
- AIMI sobre €100.000 acima do limiar individual a 0,7% = **€700/ano**
- Combinado: **€2.940/ano** (declaração conjunta abrigaria tudo isto sob o limiar de casal de €1,2M)

7. Arrendar: Alojamento Local em 2026

Se o seu caso de uso é B (usar e arrendar), opera ao abrigo do Alojamento Local. O enquadramento estabilizou após a agitação de 2023–2024 — eis onde está realmente.

Enquadramento actual

- **Decreto-Lei 76/2024** (em vigor desde **1 de Novembro de 2024**) reverteu a maior parte das restrições da *Mais Habitação* de 2023. As licenças de AL voltam a ser **permanentes e transmissíveis com o imóvel**. A CEAL (Contribuição Extraordinária sobre o Alojamento Local) foi revogada. O congelamento nacional de novos registos em apartamento foi levantado. A regulação de contenção e de áreas de crescimento foi devolvida aos municípios.
- O **Regulamento UE 2024/1028** aplica-se desde **20 de Maio de 2026**. As plataformas (Airbnb, Booking, Vrbo) têm de validar o número RNAL de todos os anúncios portugueses; anúncios sem licença ficam sujeitos a delisting automático. Os Estados-Membros devem fixar sanções; o acto de transposição português está pendente em meados de Maio de 2026.
- **Contenção municipal**: Lisboa apertou a maior parte do seu centro histórico; o Porto tem zonas semelhantes. O Algarve, a Costa de Prata e a maior parte dos mercados secundários continuam amplamente abertos. As listas de contenção mudam com frequência — consulte o mapa actual da câmara municipal, não confie em guias.

Obter licença

1. Confirme que o imóvel está em zona onde novo AL é permitido.
2. Confirme que a *propriedade horizontal* do edifício e a *acta* do condomínio não proíbem AL.
3. Registe no RNAL via *Balcão Único Eletrónico*; o número AL emite-se tipicamente em 30–60 dias.
4. Exiba o número no imóvel, em todos os anúncios e em todas as facturas.
5. Cumpra os requisitos de segurança: extintor, detector de fumo, kit de primeiros socorros, informação em 4 línguas, livro de reclamações.

Coimas por operar sem AL: até **€40.000** por infracção.

Tratamento fiscal das receitas de AL (não residente, 2026)

O AL é rendimento de **Categoria B (empresarial)**, não Categoria F. No regime simplificado (por defeito abaixo de €200.000 de volume de negócios):

- Apartamentos e moradias: **35%** das receitas brutas são tributáveis.

- Hospedagem (quartos): 15%.
- Imóveis em zona de contenção: 50%.

Não residentes pagam **25% IRS** plano sobre a parcela tributável. Taxa efectiva sobre as receitas brutas de AL: **~8,75%** (35% × 25%) para uma moradia ou apartamento padrão.

IVA: a partir de 1 de Julho de 2025, os operadores de AL não residentes têm de se registar para IVA, cobrar **6% IVA** nas estadias, e nomear um representante fiscal. Orçamento €600–€1.500/ano para contabilidade.

Ocupação realista e ADR (2026)

Região / imóvel	ADR pico	ADR ombro	Ocupação anual	Receita bruta
Vilamoura apartamento T2	€180–€260	€100–€140	60–70%	€25k–€38k
Vilamoura moradia T4 com piscina	€450–€800	€220–€350	55–65%	€55k–€95k
Lagos moradia T3 com piscina	€350–€650	€170–€280	55–70%	€40k–€75k
Carvoeiro apartamento T2	€150–€220	€90–€130	50–65%	€20k–€32k
Tavira casa em banda T2	€120–€180	€70–€110	45–55%	€15k–€22k
Cascais apartamento T2	€180–€280	€120–€180	60–75%	€30k–€45k
Comporta moradia (luxo)	€1.200– €3.500	€600– €1.500	35–55%	€80k– €250k+
Funchal apartamento T2	€120–€180	€80–€120	60–75% (mais regular)	€22k–€35k

Verificação de realidade: yields brutos típicos para arrendamento de curta duração no Algarve são 6,5%–10,5%. Após gestão (15–25%), imposto AL (~9% efectivo), seguro, limpeza profunda, substituições e as suas próprias semanas de uso, **yields líquidos são geralmente 2,5%–5%**. Quem lhe cotar 8% líquido está a extrapolar Julho para doze meses.

8. Gestão de Propriedade: Três Modelos

Modelo 1 — Gestão de arrendamento full-service

A comissão padrão no Algarve é **20% + 6% IVA = 21,2% efectivos**. Tratam de anúncio, pricing, calendário, comunicação com hóspedes, check-in/out, lençóis, limpeza, reposição, triagem de manutenção de rotina, extractos trimestrais. Taxas de limpeza, lençóis e consumíveis são normalmente adicionais.

Modelo 2 — Apenas caretaker (fee fixo)

Para proprietários que não arrendam. Visitas semanais/quinzenais, supervisão de jardim e piscina, verificações pós-tempestade, limpeza profunda trimestral, coordenação de empreiteiros. Custo típico: €150–€400/mês.

Modelo 3 — Híbrido

O proprietário lista no Airbnb (pagando o fee de anfitrião de 3% mais fees de hóspede), o co-anfitrião local cobra 8–12% para tratar das operações físicas, mais limpeza por entrada/saída. Mais barato se tiver tolerância administrativa.

Checklist de bandeiras vermelhas antes de assinar

- Gerem imóveis que eles próprios detêm? (Conflito de interesses se sim)
- Vão partilhar números de receita *líquida* de imóveis comparáveis (não brutos de capa)?
- Os extractos são mensais com transparência completa ao nível da reserva?
- Cauções e estragos — como são tratados?
- Pode sair do contrato com 60 dias de aviso?
- Estão integrados com um PMS / channel manager adequado, ou a correr em folhas de cálculo?
- Vão facturar-lhe com *fatura-recibo* adequado para efeitos fiscais?

Evite gestores que recusam históricos de 12 meses, não mostram um extracto de proprietário anonimizado, ou empurram "exclusividade para a vida".

9. Financiar uma Casa de Férias

A maioria dos não residentes paga em dinheiro porque a factura do IMT mais selo da hipoteca mais comissões de abertura adicionam atrito — e porque o capital próprio da habitação principal financia geralmente a compra. Mas dívida denominada em euros contra um activo em euros é um hedge natural, e as taxas de hipoteca em 2026 permanecem competitivas.

Snapshot 2026 para não residentes

- **LTV (prática de mercado):** tipicamente **60–75%** para não residentes; residentes chegam a 80–90% em HPP. O enquadramento macroprudencial do Banco de Portugal limita não-HPP / investimento a 70% LTV.
- **Prazo:** tipicamente limitado a 30 anos e à idade de 75–80.
- **Taxa (meados de Maio 2026):** variável Euribor + spread tipicamente 1,0–1,5pp para perfis fortes; fixa 5–10 anos disponível a ligeiro prémio. A Euribor a 6M, o índice dominante no stock de taxa variável português, estava em **2,548%** a 13 de Maio de 2026 (EMMI); Euribor a 12M em **2,860%**. Cite taxas como faixas com uma data "as of" — movem-se.
- **Limite de DSTI:** 50% (recomendação BdP; quota limitada de novo crédito permitida a 50–60%).
- **Teste de stress:** capacidade do mutuário testada a índice + 3 pp.

- **Documentação:** 6 meses de extractos bancários, 2 anos de declarações fiscais, comprovativos de rendimento, declaração de dívidas.

Hipotecas para casa de férias e investimento atraem tipicamente um prémio de spread de 0,1–0,3 pp sobre as taxas de residência principal. Os brokers normalmente batem o que se obtém entrando num balcão.

10. Evitar Erros de Compra Emocionais

Vai visitar no Verão. Vai apaixonar-se ao golden hour. Vai depois ponderar gastar seis ou sete dígitos no sentimento. Os padrões que apanham os compradores:

A vista "só de Verão". Quase todas as viagens de visita são Junho–Setembro. Vê as falésias no seu mais cinematográfico, a buganvília em flor, todos os restaurantes abertos. Não vê a humidade de Janeiro nas paredes a norte, as persianas fechadas em Novembro, o nevoeiro do mar a entrar durante duas semanas em Março. Visite em Fevereiro antes do CPCV. Se não puder, pergunte a três residentes locais como é realmente o Inverno.

Cair pelo "potencial". "Só precisa de um refresh." "Podia-se abrir a parede da cozinha." A renovação custa €1.500–€2.500/m² para trabalho adequado no Algarve, mais um prémio de optimismo de 30% e um atraso de 6–18 meses. Compre como está ou compre outra coisa.

Confundir memória de férias com realidade diária. Viver algures quatro meses por ano é diferente de ser turista durante uma quinzena. Onde está o supermercado aberto em Janeiro? Onde está o médico de família? O farmacêutico importa mais que o bar do telhado.

Ignorar a realidade da época de ombro para AL. Carvoeiro é o paraíso em Julho. De meados de Outubro a meados de Março, metade dos restaurantes fecha e as reservas AL colapsam. Vilamoura, Lagos, Cascais e Funchal aguentam-se melhor nos meses de ombro porque têm economias locais durante todo o ano; aldeias de resort puro não.

Confiar demais em comparáveis do agente. O pedido é frequentemente 8–15% acima do que realmente transaciona. Insista que o seu advogado puxe comparáveis do *Casa Pronta* / Finanças, não apenas dos anúncios do idealista.

Comprar sem agente do comprador. Em Portugal o vendedor paga o agente (tipicamente 3–6%), pelo que a lealdade do agente é estruturalmente para o vendedor. Um agente do comprador representa-o a si. Vale a pena em qualquer coisa acima de €500k.

II. Móvel — Os €25k–€100k Escondidos

Uma moradia de €600k precisa de mais €25k–€60k para ser correctamente habitável. Um comprador turnkey pode gastar €60k–€100k.

Imóvel	DIY cuidadoso	Gama média	Turnkey design-led
Apartamento T1	€8k–€15k	€18k–€30k	€35k–€50k
Apartamento T2	€12k–€22k	€25k–€45k	€50k–€80k
Moradia T3	€18k–€35k	€40k–€70k	€80k–€140k
Moradia T4+, kit completo	€30k–€60k	€70k–€120k	€150k–€300k

Algumas notas práticas: os electrodomésticos de cozinha vão frequentemente com o vendedor em Portugal — confirme o que fica no anexo de inventário do CPCV. O ar condicionado é hoje requisito mínimo — instalar um multi-split é €4k–€12k. As redes mosquiteiras tornam o Verão habitável. Um descalcificador protege tudo contra os calcários agressivos do Algarve.

12. Imposto à Saída e Optimização Fiscal (Ligeira)

Isto não é aconselhamento fiscal. Arranje um contabilista português antes de assinar o CPCV.

Mais-Valias à saída — o enquadramento correcto

Desde 1 de Janeiro de 2023, **os não residentes (UE e não-UE iguais) são tributados na mesma base que os residentes** sobre as Mais-Valias imobiliárias: **50% do ganho líquido entra em IRS a taxas progressivas** (marginal de topo de 48% mais sobretaxa de solidariedade). O rendimento mundial é tido em conta apenas para determinar a taxa, não como base tributável em Portugal.

O antigo **28% plano sobre 100%** do ganho ainda existe nominalmente como opção de tributação autónoma, mas raramente é a melhor escolha — tipicamente apenas quando o rendimento mundial empurra a taxa progressiva acima de 28%.

A taxa efectiva para a maioria dos vendedores não residentes situa-se na faixa 6%–24%. As benfeitorias com facturas adequadas somam à base de custo. A **Lei 9-A/2026** estendeu a isenção por reinvestimento de Mais-Valias de HPP a Mais-Valias reinvestidas em imóvel residencial destinado a arrendamento a renda moderada (\leq €2.300/mês) — uma nova opção que vale a pena conhecer.

Estrutura de detenção

- Detenha o imóvel em nome pessoal. Mais limpo.
- Evite SPVs offshore. Portugal tributa imóvel detido por entidades em jurisdições da lista negra a **7,5% de AIMI** (não 0,4%), o que destrói o retorno em qualquer coisa acima do limiar.
- Use o regime simplificado de AL se arrendar; orçamente o registo de IVA e um representante fiscal se não residente.
- Registe todos os recibos de benfeitorias — reduzem o eventual ganho.

Se se tornar residente

O IFICI (o sucessor do NHR) aplica uma taxa plana de 20% a rendimentos qualificados de emprego e trabalho independente de fonte portuguesa durante 10 anos. **As pensões estrangeiras não estão cobertas** — esta é a quebra mais material em relação ao antigo NHR. A maior parte do rendimento de fonte estrangeira (emprego, trabalho independente, royalties, capital, rendas, Mais-Valias) é isenta em Portugal mas conta para determinação da taxa. Mudar de residência fiscal nos primeiros dois anos após a aquisição desbloqueia a excepção de IMT — mas mude apenas se o quadro mais amplo o justificar.

Convenções de dupla tributação

Portugal tem convenções com o Reino Unido, EUA, Canadá, França, Alemanha, Países Baixos e a maior parte dos países UE. Os rendimentos de renda e as Mais-Valias são geralmente tributáveis primeiro em Portugal, com crédito em casa. Não faça isto sozinho.

13. Armadilhas Comuns

- Comprar sem ver o imóvel no Inverno
- Subestimar a manutenção em 30–50%
- Escolher uma localização puramente de Verão e depois tentar fazê-la funcionar para AL
- Esquecer os custos de viagem desde o país de origem (€800–€2.500/ano por família) na conta de exploração
- Subestimar o orçamento de mobília em metade
- Usar o advogado do vendedor
- Saltar a verificação da Caderneta Predial e da *Licença de Utilização* — ampliações sem licença são deal-breakers
- Esquecer que os condomínios podem proibir o AL por voto maioritário
- Esquecer o AIMI quando se detém vários imóveis portugueses
- Falhar em nomear um representante fiscal como comprador não-UE (coimas e comunicações perdidas acumulam-se)
- Comprar em planta a um promotor sem *Hipoteca Legal* sobre a sua fracção e garantia bancária para pagamentos faseados
- Deixar 100% do capital próprio exposto a GBP/USD quando o activo é em EUR
- Optimizar para reviews de hóspedes de Julho e esquecer que também vai passar lá o Natal

14. Exemplo Realista de Custo Anual: Moradia de €600k no Algarve

Moradia T3, piscina privada, jardim pequeno, Algarve central não-prime. Proprietário usa 8 semanas/ano.

Uso familiar puro (sem arrendamento)

Linha	Custo anual
IMI (VPT €280k @ 0,35%)	€980
Seguro do edifício + recheio	€750
Manutenção da piscina + electricidade	€1.500
Jardim	€2.200
Empregada (12 visitas do proprietário @ €120)	€1.440
Serviço de vigilância (quinzenal)	€1.800
Utilidades (incl. encargos fixos; 8 semanas de uso)	€1.800
Internet + alarme	€960
Reparações / substituições (0,7% do valor)	€4.200
Diversos / contabilista	€600
Total	~€16.230

São ~2,7% do valor do imóvel/ano antes de qualquer retorno. Para 8 semanas de uso, dá cerca de €2.000/semana — ainda mais barato que alugar uma moradia equivalente, mas não por muito.

Com arrendamento (uso 8 semanas, arrendar 30 semanas)

Linha	Valor anual
Receita bruta de arrendamento (30 semanas @ média €1.800)	€54.000
Menos: Comissão do gestor (21,2% efectivos)	(€11.448)
Menos: Taxas de limpeza (nem sempre 100% repassadas)	(€1.800)
Menos: Taxas de canal, lençóis, consumíveis	(€2.000)
Líquido para o proprietário antes de imposto	€38.752
Imposto AL/IRS (~8,75% efectivo sobre bruto)	(€4.725)
Administração de IVA / contabilidade	(€1.200)
Receita líquida de arrendamento após imposto	~€32.827
Custos correntes (mais altos com desgaste de arrendamento: ~€20k)	(€20.000)
Líquido para o proprietário após todos os custos	~€12.827

No cenário com arrendamento transforma um custo anual de €16k em aproximadamente **€13k de cashflow positivo**, antes de qualquer juro de hipoteca. Numa detenção de 10 anos com apreciação modesta de 3%, o retorno total é significativo.

O modelo mental: **a receita de arrendamento converte férias de luxo num caso de uso break-even ou modestamente positivo. Não transforma um imóvel num investimento.** Se não compraria a mesma moradia em dinheiro sem arrendamento, não a compre.

Conclusão

Uma casa de férias em Portugal é, mais do que quase qualquer decisão imobiliária, uma decisão de caso de uso disfarçada de decisão imobiliária. Os compradores que se saem bem não são os que encontraram o ângulo fiscal mais esperto ou os que compraram a moradia mais bonita. São os que escreveram — honestamente, antes de qualquer viagem de visitas — para que servia realmente a casa, e depois compraram o imóvel que servia esse propósito. Os compradores que se saem mal quase sempre confundiram dois casos de uso num só: um retiro familiar privado que também magicamente se paga a si próprio, uma casa-de-reforma-em-progresso que também podem arrendar 30 semanas por ano, um investimento que é também uma âncora pessoal de estilo de vida.

Estes compromissos raramente funcionam. O imóvel que maximiza o yield de arrendamento não é o imóvel que dá o melhor Verão privado. O imóvel que se torna casa de reforma não é o imóvel que performa na época de ombro. Escolha um, construa a pilha de custos honestamente em torno dele, e visite-o em Fevereiro antes de assinar qualquer coisa vinculativa. Assuma que os custos correntes serão 30% mais altos do que a folha de cálculo diz, que a mobília será pelo menos o dobro da sua primeira estimativa, e que o novo regime de IMT, uma vez operacional, aterrorará a 7,5% do preço de capa a menos que uma das cinco exceções se aplique.

Se depois de tudo isto os números ainda fizerem sentido, compre o imóvel e desfrute-o. Se não fizerem, a segunda melhor saída é a que se alcança ao virar costas — e alugar uma moradia bonita durante duas semanas todos os Julhos durante uma década é quase sempre mais barato do que possuir uma mal.

Leitura Relacionada

- **Impostos e Custos de Compra de Imóvel em Portugal** — a referência canónica de impostos de entrada: escalões de IMT, Imposto do Selo, IMI, AIMI em detalhe.
- **O Verdadeiro Custo de Possuir um Imóvel no Algarve** — a referência de custos correntes, com quatro contas de exploração calculadas incluindo casos com piscina e condomínio pesado.
- **Onde Comprar no Algarve** — o matchmaker de sub-regiões: onde o estilo de vida, a economia do AL e a habitabilidade durante todo o ano realmente se alinham.
- **Guia do Investidor Imobiliário Passivo** — se o seu caso de uso está a derivar para "arrendar a maior parte do tempo", leia isto antes de se comprometer com AL.

- **Quando Comprar Imóvel em Portugal Não Faz Sentido** — a verificação contra-comercial. Doze perfis de comprador para os quais alugar bate comprar.

Como a 2nd Haus Pode Ajudar

Somos uma consultoria do lado do comprador no Algarve. Para compradores de casa de férias temos três serviços específicos:

1. **Auditoria de caso de uso** — uma chamada única de 90 minutos para pôr o seu caso de uso escrito à prova contra o seu orçamento real, logística de viagem e situação familiar. €450, reembolsáveis contra qualquer contratação subsequente. Os €450 mais baratos que a maioria dos clientes gasta.
2. **Pesquisa de agente do comprador** — representação de ciclo completo: briefing, sourcing (on- e off-market), visitas, coordenação de due diligence com advogado independente, negociação, gestão de projecto CPCV-até-escritura. Estrutura de fees publicada a pedido; tipicamente 1,5–2,5% do preço de compra.
3. **Revisão de custo de aquisição** — diagnóstico de 2 semanas sobre um imóvel específico que já tenha pré-seleccionado: título, urbanismo, viabilidade de AL, regras de condomínio, transacções comparáveis, conta de exploração de custo total. Honorário fixo.

Não listamos imóveis para vendedores, não aceitamos comissões de referência de agentes, nem operamos arrendamentos de AL.

Fontes

Primárias

- [Lei n.º 9-A/2026](#), de 6 de março — Diário da República (Pacote Fiscal da Habitação 2026)
- [Decreto-Lei n.º 76/2024](#), de 23 de outubro — Diário da República (enquadramento do AL)
- [Regulamento \(UE\) 2024/1028](#) — EUR-Lex (regulamento UE sobre arrendamento de curta duração, aplicável a 20 de Maio de 2026)
- Banco de Portugal — Limites de LTV, DSTI e maturidade
- BPstat — Euribor por maturidade
- INE — Estatísticas de Preços da Habitação ao Nível Local
- Portal das Finanças — FAQ IFICI

Leitura adicional

- PwC Portugal — Património no OE 2026
- PwC Portugal — IMT tabelas práticas 2026
- Cuatrecasas — IVA reduzido e benefícios fiscais habitação
- Idealista — IMT 7,5% para não residentes
- EY — Fim do RNH e introdução do IFICI

- OCC — IRS Mais-Valias não residentes
 - Idealista — preços +10,8% maio 2026
 - AirROI — Dados STR Lagos
-

Última actualização: 15 de Maio de 2026. Verificado contra CANONICAL_FACTS.md 2026-05-15. A informação fiscal e regulatória muda — confirme com um contabilista e advogado portugueses antes de transaccionar.

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.