

tfg taylorferreiragroup

EST. 1991 · ALGARVE

FAMILY OFFICE PRIVADO · ALGARVE, PORTUGAL

Tesis de *Inversión*

Un estudio completo de la inversión en propiedades y suelo en el Algarve — el mercado, el capital, la demanda, los rendimientos, los costes y nuestra forma de trabajar. Localizado, estructurado, construido y mantenido bajo un único nombre responsable.

Taylor Ferreira Group — Family Office

info@thetaylorgroup.eu

ÍNDICE

En esta tesis.

I	El Grupo Un family office responsable	01
II	La Tesis Por qué el Algarve, y por qué ahora	02
III	El Mercado · Portugal Una década de crecimiento excepcional	03
IV	El Mercado · El Algarve Escaso, prime, demandado	04
V	Quién Invierte Aquí Compradores por nacionalidad y valor	05
VI	El Motor de la Demanda Turismo y relocalización	06
VII	El Caso de la Renta Rentabilidades y ocupación	07
VIII	Coste de Comprar y Poseer Impuestos, gastos y un ejemplo práctico	08
IX	El Modelo Gestionado Una inversión sin preocupaciones, generadora de renta	09
X	La Región Los micromercados del Algarve	10
XI	Áreas de Inversión Seis formas de invertir	11
XII	Enfoque Cómo trabajamos con los clientes	12
XIII	Perspectivas Hacia dónde va el mercado	13

I EL GRUPO

Muchas manos, unidas en *una.*

Taylor Ferreira Group es un family office privado para propiedades y suelo en el Algarve. Durante más de treinta y cinco años hemos servido a clientes locales e internacionales en cada parte de su inversión — con nuestros propios equipos sobre el terreno y socios de confianza en todo Portugal.

La mayoría de las propiedades pasan por muchas manos, cada una responsable solo de su parte. Nosotros mantenemos las disciplinas esenciales bajo un mismo techo y un único punto de responsabilidad, ampliándolo, cuando es necesario, a través de socios contrastados. Desde la primera cifra hasta la casa terminada, un solo equipo responde por todo.

35+	6	9	5	1
AÑOS EN EL ALGARVE	ÁREAS DE INVERSIÓN	ÁREAS DE SERVICIO	IDIOMAS HABLADOS	PUNTO DE RESPONSABILIDAD

"No nos limitamos a asesorar sobre una inversión — la localizamos, la estructuramos, la construimos y la custodiamos. Nuestros intereses están junto a los suyos."

II LA TESIS

Por qué el Algarve, y *por qué ahora.*

El Algarve es uno de los mercados inmobiliarios más sólidos de Europa: un litoral atlántico prime y escaso, amparado por más de trescientos días de sol al año, sustentado por décadas de demanda internacional y la estabilidad de un Estado miembro de la UE.

01 Escasez de litoral prime

El suelo edificable en lo mejor de la costa del Algarve es finito y está estrictamente regulado. Las verdaderas posiciones prime rara vez llegan al mercado abierto — y la escasez sostiene el valor a largo plazo.

02 Demanda internacional duradera

Una base madura y diversificada de compradores europeos, británicos, norteamericanos y globales sostiene tanto la liquidez de reventa como uno de los mercados de alquiler de corta estancia más fuertes de Europa.

03 Estabilidad y titularidad transparente

Portugal ofrece pertenencia a la UE, Estado de derecho, un registro de la propiedad claro y un marco habituado desde hace mucho a la propiedad internacional — los cimientos que exige el capital serio.

04 Un rendimiento doble

Una propiedad en el Algarve bien elegida es a la vez un activo de estilo de vida, un activo de renta y una reserva de valor — combinando uso, rentabilidad y la perspectiva de revalorización a largo plazo.

"Invertimos donde vivimos y construimos — con la disciplina de un family office y el conocimiento que solo treinta y cinco años sobre el terreno pueden dar."

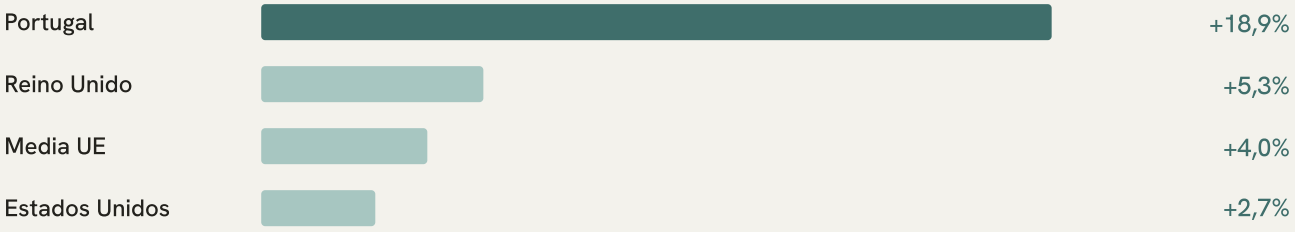
III EL MERCADO · PORTUGAL

Una década de *crecimiento excepcional.*

Portugal se ha convertido en uno de los mercados inmobiliarios de referencia de Europa. En los diez años hasta 2025, los precios nacionales de la vivienda subieron alrededor de un 180% — un ritmo superado solo por Hungría dentro de la UE — y el impulso no ha hecho más que intensificarse.

+180%	+17,6%	169.812
Crecimiento del precio de la vivienda 2015–2025 (Eurostat)	Crecimiento nacional en 2025 — el mayor registrado (INE)	Viviendas vendidas en 2025 — un máximo histórico (INE)

CRECIMIENTO ANUAL DEL PRECIO DE LA VIVIENDA · 2025



La subida es estructural, no especulativa — impulsada por una fuerte demanda internacional y de relocalización, el turismo y un desequilibrio persistente entre oferta y demanda. Portugal figura ahora entre los tres mayores mercados del mundo en crecimiento del precio de la vivienda, por delante de la UE, el Reino Unido y EE. UU., con unos €3.500 millones de inversión extranjera directa hacia el inmobiliario solo en el último año.

Fuentes: INE, Eurostat, Knight Frank Global House Price Index, Banco de Portugal (2025–2026). Las cifras son indicadores de mercado, no una previsión de rendimientos.

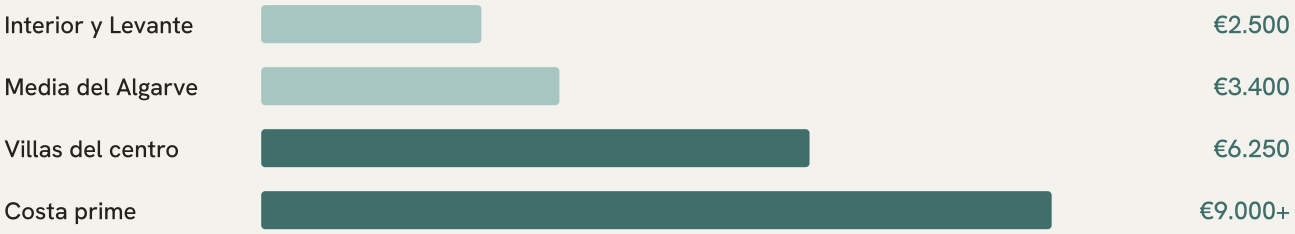
IV EL MERCADO · EL ALGARVE

Escaso, prime, *demandado.*

El Algarve se sitúa estructuralmente por encima de la media nacional y sigue siendo una de las regiones más fuertes e internacionales de Portugal. Los valores regionales alcanzaron cerca de €3.400–€3.600 por m^2 a principios de 2026, con las ubicaciones costeras y de resort prime muy por encima.

52,8%	80%+	€1,6k–5,5k
de las transacciones del Algarve son a compradores extranjeros — la mayor densidad de Portugal	cuota de compradores extranjeros en las transacciones de lujo prime (QP Savills)	rango por m^2, de Alcoutim a Loulé y Lagos

PRECIO INDICATIVO POR M^2 · SEGMENTOS DEL ALGARVE



Los valores se sostienen por una escasez persistente de suelo costero edificable frente a una demanda internacional sostenida, la renta de alquiler impulsada por el turismo y el atractivo del estilo de vida. El Algarve captó el 29,7% de todas las transacciones de no residentes en Portugal en 2025; el prime del Triángulo Dorado alcanza los €17.000 por m^2.

Fuentes: datos regionales del INE, Confidencial Imobiliário, QP Savills, Idealista, Banco de Portugal (2025–2026). Rangos indicativos; cada activo varía según ubicación y estado.

V QUIÉN INVIERTE AQUÍ

Un mercado en el que el *mundo invierte.*

Los compradores extranjeros adquirieron 41.086 viviendas en Portugal en 2025 — en torno al 28% del mercado — y pagan sistemáticamente una prima frente a los compradores locales. El Algarve es la región más internacional del país, y sus enclaves prime están en manos extranjeras casi por completo.

41.086

viviendas compradas por extranjeros en 2025, un 6,6% más (INE)

€512k

compra británica media — más de un 120% por encima de la media local

~80%

de los compradores del Triángulo Dorado son extranjeros, liderados por el Reino Unido e Irlanda

MAYORES NACIONALIDADES COMPRADORAS · 2025

01 **Brasil**
9.808 · +27,5%

02 **Angola**
4.145 viviendas

03 **Francia**
3.765 viviendas

04 **Reino Unido**
Mayor valor · €513 mil

05 **Estados Unidos**
2.º en lujo · €479 mil

06 **Alemania · NL · Bélgica**
Demanda central del Algarve

PRECIO MEDIO DE COMPRA POR ORIGEN · 2025

Residentes portugueses	€234k
Compradores de la UE	€336k
Compradores de fuera de la UE	€470k
Compradores estadounidenses	€479k
Compradores británicos	€513k

En el Algarve, británicos e irlandeses lideran los resorts prime, seguidos de alemanes, belgas, neerlandeses y un grupo estadounidense en rápido crecimiento — una diversidad de demanda que estabiliza el mercado a lo largo del ciclo de cualquier país. En fuerte ascenso: EE. UU., Israel, Ucrania y Venezuela, cada uno con una subida de más del 25% interanual.

Fuentes: INE, idealista/data, Engel & Völkers Market Report 2025-26, Confidencial Imobiliário. Las medias reflejan transacciones cerradas; los segmentos premium son sustancialmente más altos.

VI EL MOTOR DE LA DEMANDA

Por qué la demanda *no se detiene.*

Dos fuerzas sostienen los valores del Algarve: una economía turística vasta y resiliente que alimenta la renta de alquiler, y una ola estructural de relocalización que convierte a los visitantes en residentes — y a los residentes en compradores.

TURISMO · LA BASE DE RENTA

La principal región del país

El Algarve representa el 25,6% de todas las pernoctaciones de Portugal, de un total nacional de 89,7 millones en 2025.

Internacional por naturaleza

El 75,3% de las pernoctaciones del Algarve son de visitantes extranjeros — el Reino Unido su mayor mercado — sosteniendo la demanda de corta estancia todo el año.

Hacia el valor

Aun con volúmenes estables, los ingresos por alojamiento del Algarve subieron un 6,1% en 2025 a medida que la región ascendía con decisión de gama.

La llegada de América

El número de visitantes estadounidenses al Algarve creció más de un 20% interanual, y los estadounidenses se quedan mucho más tiempo que la media europea.

RELOCALIZACIÓN · EL CANAL DE COMPRADORES

N.º 1 para quienes se mudan desde EE. UU.

Portugal fue elegido el país al que más desean mudarse los estadounidenses; los ciudadanos de EE. UU. con residencia legal aumentaron un 36% en un solo año.

Vías de residencia

Las vías D7 (renta pasiva), D8 (nómada digital) y Golden Visa siguen atrayendo a jubilados, profesionales remotos e inversores.

Un marco favorable

El régimen IFICI "NHR 2.0" ofrece un tipo fijo del 20% sobre la renta elegible, junto al acceso a la UE, la seguridad y la sanidad.

Un estilo de vida que fideliza

El clima, la seguridad y el coste de vida convierten a los turistas en propietarios de segunda residencia, y a los propietarios en residentes.

"La gente viene quince días, vuelve por un verano y compra para toda la vida. Estamos presentes en cada paso de ese recorrido."

Fuentes: Estadísticas de Turismo del INE 2025, Turismo de Portugal / TravelBI, AIMA, Get Golden Visa, Autoridad Tributaria (IFICI). Solo informativo; no constituye asesoramiento fiscal ni de inmigración.

VII EL CASO DE LA RENTA

Lo que el alquiler *puede hacer.*

El Algarve es la principal costa de alquiler vacacional de Portugal, y una propiedad bien gestionada puede cubrir sus propios costes y más. Los rendimientos dependen de la estrategia, la ubicación y — de forma decisiva — de una gestión y una licencia profesionales.

90%+

ocupación en temporada alta en Lagos, Vilamoura y Tavira

+15–35%

mejora del alquiler de corta estancia frente al de larga en zonas turísticas

13–16 años

periodo de retorno precio-alquiler — de los más favorables de Portugal

RENTABILIDAD BRUTA INDICATIVA · POR ESTRATEGIA



DEL BRUTO AL NETO

Los costes operativos — gestión (8–12%), tasas de Alojamento Local, gastos de comunidad, IMI y tasa turística — suelen absorber el 25–35% del bruto, antes de la plataforma y la limpieza. Un escenario creíble siempre se modela en neto, no sobre una cifra de titular.

LA REALIDAD DE LA LICENCIA

El alquiler de corta estancia exige un registro de Alojamento Local (RNAL). Las normas se flexibilizaron con el Decreto-Ley 76/2024 — las licencias son ahora transferibles y sin caducidad — pero los nuevos registros siguen sujetos a aprobación municipal. Verificamos la situación antes de que se comprometa.

Fuentes: informes de alquiler y precios de idealista, Confidencial Imobiliário, Turismo de Portugal, Investropa (2025–2026). Las rentabilidades son indicativas y brutas salvo indicación en contrario; los rendimientos reales varían y no están garantizados.

VIII COSTE DE COMPRAR Y POSEER

Cuánto cuesta *adquirir.*

Los costes de transacción en Portugal son transparentes y, en la mayoría de las compras, se sitúan entre aproximadamente el 8% y el 11% del precio. La mayor partida individual para los compradores internacionales es el impuesto de transmisión, el IMT.

SOBRE UNA SEGUNDA RESIDENCIA DE €500.000

IMT — impuesto de transmisión (no residente, 2026)	7,5% fijo	€37.500
Impuesto de actos jurídicos (Imposto do Selo)	0,8%	€4.000
Jurídico y escritura	~1,5%	€7.500
Notaría y registro de la propiedad	fijo	~€1.250
Total indicativo de adquisición	**~10%**	**~€50.250**

POSESIÓN CONTINUADA

IMI — impuesto municipal anual, 0,3-0,45% del valor catastral (Loulé aplica el mínimo del 0,3%). AIMI — un impuesto sobre el patrimonio inmobiliario superior a €600.000 por persona (€1,2 M por pareja); exento para rústico y comercial. Una hipoteca añade un 0,6% de Imposto do Selo sobre el préstamo.

DÓNDE HAY BENEFICIOS

El suelo rústico (agrícola) tributa a un IMT fijo del 5%. Las propiedades en áreas de rehabilitación urbana, o los edificios antiguos en renovación, pueden acogerse a bonificaciones de IMT e IMI y a un IVA del 6% sobre las obras. Estructuramos cada compra para captar lo que corresponde.

Tipos a fecha de 2026 (notarios.pt, QP Savills, Investropa). Solo ilustrativo; el IMT para residentes es progresivo desde el 0%. Confirme todas las cifras con su abogado — nosotros lo coordinamos por usted.

IX EL MODELO GESTIONADO

Suyo en propiedad, *nuestro en gestión.*

Nuestro modelo gestionado está pensado para el inversor que quiere que la propiedad en el Algarve rinda sin convertirse en un segundo empleo. El activo es suyo; nosotros lo gestionamos de principio a fin, a lo largo de un ciclo típico de tres a cinco años, orientado a la renta hoy y a la revalorización a la salida.

EL CICLO, PASO A PASO

01 Adquirir

Localizamos, evaluamos y estructuramos con usted el activo de renta adecuado, y completamos la compra.

02 Preparar y licenciar

Amueblado, decoración y registro completo de Alojamento Local — listo para generar renta desde el primer día.

03 Alquilar y gestionar

Alquiler de corta y larga duración, precios dinámicos, reservas y atención al huésped íntegramente a nuestro cargo.

04 Mantener y atender

Limpieza, mantenimiento y nuestros propios gremios a disposición — la propiedad está protegida y siempre presentable.

05 Informar y salir

Informes claros al propietario en todo momento, y una venta meditada aprovechando la revalorización al final del ciclo.

POR QUÉ FUNCIONA

✓ Dos rendimientos, un activo

Renta de alquiler durante la tenencia, más la perspectiva de revalorización del capital en un mercado que lleva una década componiendo.

✓ Verdaderamente sin preocupaciones

Un solo equipo adquiere, licencia, alquila, atiende y vende. Usted recibe renta e informes, no problemas.

✓ Intereses alineados

Ganamos a medida que el activo rinde — nuestro incentivo es su rendimiento neto, no una comisión puntual de transacción.

✓ Un horizonte de 3 a 5 años

Suficiente para absorber la estacionalidad y dejar que la revalorización se acumule; lo bastante corto para mantener la liquidez.

Las metas son objetivos, no garantías; los rendimientos dependen de las condiciones del mercado.

X LA REGIÓN

Dónde nos centramos.

El Algarve no es un mercado, sino varios. Trabajamos en sus distintos micromercados, asociando cada objetivo al tramo de costa o de campo adecuado.

El Triángulo Dorado

La dirección de referencia de la región — golf de campeonato, vida de marina y villas prime. El mercado de lujo más líquido del Algarve, en torno al 80% en manos extranjeras.

QUINTA DO LAGO · VALE DO LOBO · VILAMOURA

Algarve Central

Resorts consolidados junto a pueblos auténticos. Una demanda de alquiler profunda y una amplia gama de precios hacen de este el núcleo fiable del mercado.

ALBUFEIRA · CARVOEIRO · FERRAGUDO · SILVES

Barlovento

Litoral imponente, naturaleza y cultura del surf. Lagos y Portimão están entre las zonas señaladas para el mayor crecimiento en 2026.

LAGOS · PORTIMÃO · SAGRES · ALJEZUR

Levante

El Algarve auténtico — la ría Formosa, pueblos más tranquilos y un valor comparativamente fuerte para el comprador a largo plazo.

TAVIRA · OLHÃO · FUSETA · FARO

El Interior

Tierra productiva — algarrobo, corcho, cítricos, olivo y viñedo — con fincas de agroturismo para quienes buscan tierra que trabaja y crece.

MONCHIQUE · SILVES · SÃO BRÁS

XI ÁREAS DE INVERSIÓN

Seis formas de *invertir.*

Cada oportunidad se localiza, se evalúa y se estructura con una due diligence jurídica y técnica completa, antes de comprometer un solo euro.

I Suelo

Parcelas fuera de mercado, suelos para desarrollo y posiciones de largo plazo, verificados en cuanto a su valor real y edificabilidad. Para quienes desarrollan, mantienen o construyen una vivienda privada.

II Propiedad

Adquisiciones residenciales seleccionadas con visión de largo plazo: ubicación, precio y valor duradero. Para compradores que construyen una posición inmobiliaria meditada.

III Gestionado

Adquirimos con usted y después alquilamos el activo a corto y largo plazo — gestionando reservas, huéspedes, atención y mantenimiento de principio a fin. Una inversión sin preocupaciones, generadora de renta, en un ciclo de tres a cinco años, orientada a la rentabilidad del alquiler y la revalorización del capital. Para inversores que buscan una propiedad totalmente gestionada y generadora de renta.

IV Comercial

Comercio, hostelería y uso mixto, estructurados para renta y revalorización a largo plazo. Para inversores y fondos que buscan activos generadores de renta.

V Sobre Plano

Posiciones iniciales en promociones de mérito, supervisadas por nuestros propios equipos hasta su finalización. Para compradores que quieren el valor de la compra sobre plano sin el riesgo de la compra sobre plano.

VI Agrícola

Huertas, viñedos, corcho y fincas de agroturismo que se rentabilizan por sí solas. Para inversores que buscan tierra productiva o una finca en explotación.

"El mismo recorrido disciplinado, sea cual sea el área que elija — localizar, evaluar, estructurar, asegurar."

XII ENFOQUE

Cómo trabajamos, y por qué le *protege.*

NUESTRO PROCESO

01 Localizar

Encontramos la oportunidad — a menudo fuera de mercado — a través de una red construida durante décadas.

02 Evaluar

Due diligence jurídica, técnica y financiera completa, sin dar nada por sentado.

03 Estructurar

Precio, condiciones y titularidad organizados en torno a sus objetivos y su situación fiscal.

04 Asegurar

Negociación y cierre gestionados hasta la escritura — de su lado, de principio a fin.

NUESTRA FORMA DE TRABAJAR

✓ Confianza y presencia local

Tres décadas y media sobre el terreno. Nuestro nombre y reputación están aquí de forma permanente.

✓ Relaciones a largo plazo

Medimos el éxito en décadas, no en transacciones — la mayor parte del trabajo procede de clientes a los que ya hemos servido.

✓ Un único punto de responsabilidad

Una sola persona responde por todo, desde la primera cifra hasta el acabado final.

✓ Multilingüe y discreto

Con fluidez en cinco idiomas y gestionado con total confidencialidad.

"Como es el mismo grupo el que asesora, localiza, construye y mantiene, nada crítico se entrega jamás a un desconocido."

XIII PERSPECTIVAS

Hacia dónde *va ahora.*

La fase explosiva está madurando hacia algo más estable — y, para el comprador disciplinado, más saludable. El consenso apunta a un rendimiento sostenidamente superior, liderado por el valor y no por el volumen.

2×	Valor	↓ tipos
crecimiento previsto frente a EE. UU., Reino Unido y UE para 2027 (previsiones del sector)	la región está pasando del turismo de volumen a visitantes de mayor gasto	la caída del euríbor facilita la financiación y sostiene la demanda

01 **La oferta sigue escasa**

La escasez de suelo costero y la lentitud de las licencias hacen que la demanda siga encontrando una oferta limitada — el soporte estructural de los precios.

02 **El mapa se amplía**

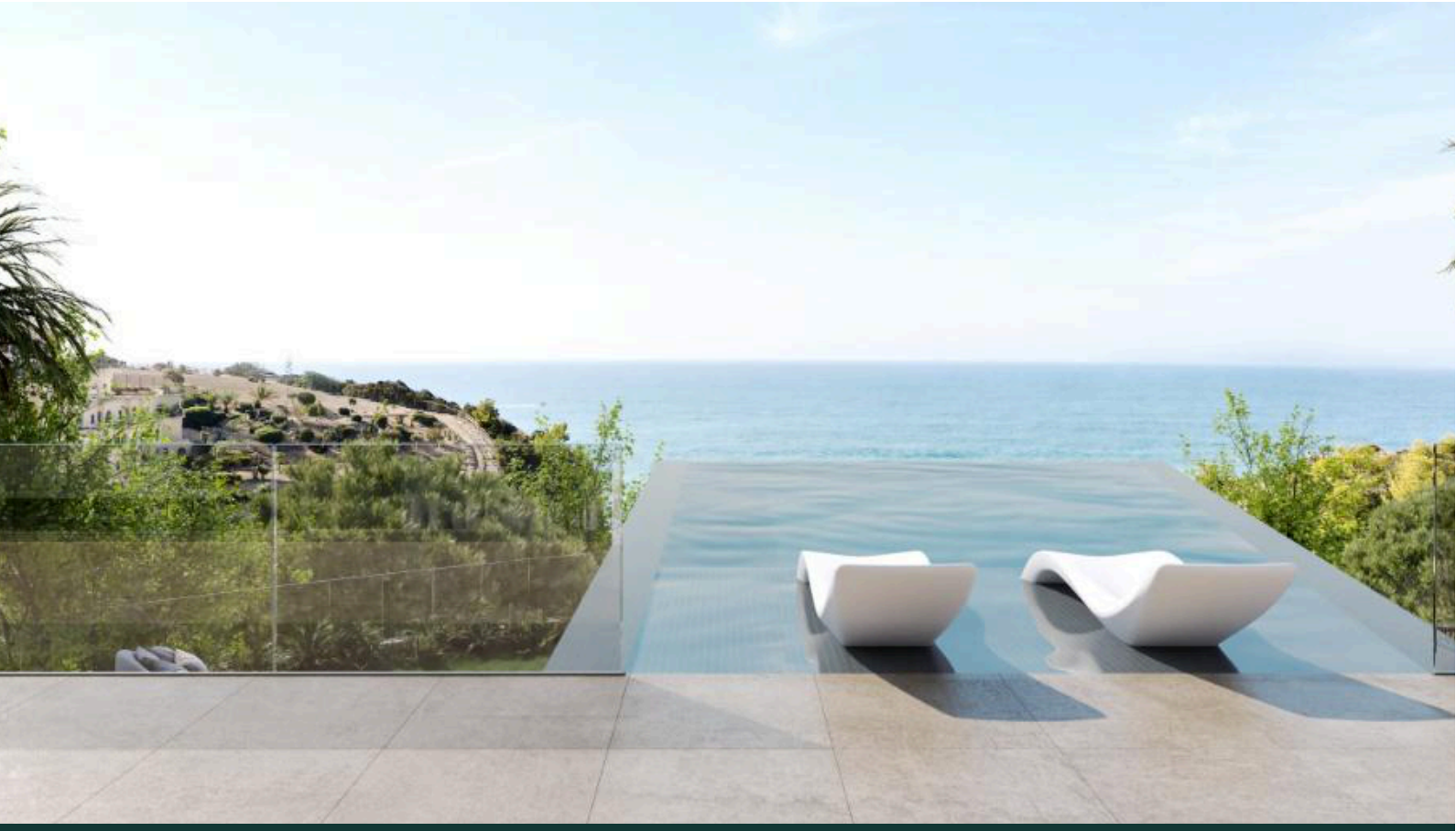
A medida que el Triángulo Dorado se encarece, se apunta el crecimiento a Lagos, Portimão y Tavira — la frontera de valor del próximo ciclo.

03 **La demanda está diversificada**

Británicos, irlandeses, alemanes, neerlandeses y una base estadounidense y de relocalización en rápido ascenso reparten el riesgo entre muchas economías a la vez.

"En un mercado que madura, la ventaja ya no es simplemente estar aquí — es saber exactamente dónde, y comprar bien."

Fuentes: portugalbuyersagent.com, Investropa, Confidencial Imobiliário, previsiones del sector (2025–2026). Las afirmaciones prospectivas son proyecciones, no garantías.



INICIE UNA CONVERSACIÓN PRIVADA

Hablemos de lo que tiene *en mente.*

CORREO
info@thetaylorgroup.eu

UBICACIÓN
Algarve, Portugal · Con cita previa

IDIOMAS
English · Português · Deutsch · Français · Español

tfg taylorferreiragroup

Este documento se facilita únicamente con fines informativos generales. No constituye asesoramiento financiero, de inversión, jurídico ni fiscal, ni una oferta, solicitud o recomendación para realizar operación alguna. Las cifras de mercado, fiscales, demográficas y de alquiler proceden de fuentes de terceros consideradas fiables a fecha de 2025-2026 y son indicadores, no previsiones de rendimiento; los tipos y la normativa fiscal cambian y deben confirmarse con un profesional cualificado. Toda inversión está sujeta a una due diligence independiente y a un acuerdo escrito aparte. Taylor Ferreira Group — Family Office · Est. 1991.