

tfg taylorferreiragroup

EST. 1991 · ALGARVE

FAMILY OFFICE PRIVADO · ALGARVE, PORTUGAL

Tese de *Investimento*

Um estudo abrangente sobre o investimento em imóveis e terrenos no Algarve — o mercado, o capital, a procura, os retornos, os custos e a nossa forma de trabalhar. Encontrado, estruturado, construído e detido sob um único nome responsável.

Taylor Ferreira Group — Family Office

info@thetaylorgroup.eu

ÍNDICE

Nesta tese.

I O Grupo — 01
Um family office responsável

II A Tese — 02
Porquê o Algarve, e porquê agora

III O Mercado · Portugal — 03
Uma década de crescimento excecional

IV O Mercado · O Algarve — 04
Escasso, nobre, procurado

V Quem Investe Aqui — 05
Compradores por nacionalidade e valor

VI O Motor da Procura — 06
Turismo e relocalização

VII O Caso do Rendimento — 07
Rentabilidades e ocupação

VIII Custo de Comprar e Deter — 08
Impostos, encargos e um exemplo prático

IX O Modelo Gerido — 09
Um investimento sem preocupações, gerador de rendimento

X A Região — 10
Os micromercados do Algarve

XI Áreas de Investimento — 11
Seis formas de investir

XII Abordagem — 12
Como trabalhamos com os clientes

XIII Perspetivas — 13
Para onde vai o mercado

I O GRUPO

Muitas mãos, unidas numa *só.*

A Taylor Ferreira Group é um family office privado para imóveis e terrenos no Algarve. Há mais de trinta e cinco anos que servimos clientes locais e internacionais em todas as vertentes do seu investimento — com as nossas próprias equipas no terreno e parceiros de confiança em todo o Portugal.

A maioria dos imóveis passa por muitas mãos, cada uma responsável apenas pela sua parte. Nós mantemos as disciplinas essenciais sob o mesmo teto e um único ponto de responsabilidade, estendendo-nos, quando necessário, através de parceiros criteriosamente selecionados. Do primeiro número à casa concluída, uma só equipa responde por tudo.

35+	6	9	5	1
ANOS NO ALGARVE	ÁREAS DE INVESTIMENTO	ÁREAS DE SERVIÇO	IDIOMAS FALADOS	PONTO DE RESPONSABILIDADE

"Não nos limitamos a aconselhar sobre um investimento — nós encontramo-lo, estruturamo-lo, construímo-lo e gerimo-lo. Os nossos interesses estão lado a lado com os seus."

II A TESE

Porquê o Algarve, e *porquê agora.*

O Algarve é um dos mercados imobiliários mais duradouros da Europa: um litoral atlântico nobre e escasso, abençoado por mais de trezentos dias de sol por ano, sustentado por décadas de procura internacional e pela estabilidade de um Estado-membro da UE.

01 Escassez de litoral nobre

O terreno edificável ao longo do melhor do litoral algarvio é finito e rigorosamente regulado. As verdadeiras posições nobres raramente chegam ao mercado aberto — e a escassez sustenta o valor a longo prazo.

02 Procura internacional duradoura

Uma base madura e diversificada de compradores europeus, britânicos, norte-americanos e globais sustenta tanto a liquidez de revenda como um dos mercados de arrendamento de curta duração mais fortes da Europa.

03 Estabilidade e titularidade transparente

Portugal oferece a adesão à UE, o Estado de direito, um registo predial claro e um enquadramento há muito habituado à propriedade internacional — os alicerces que o capital sério exige.

04 Um retorno duplo

Um imóvel algarvio bem escolhido é, ao mesmo tempo, um ativo de estilo de vida, um ativo de rendimento e uma reserva de valor — conjugando usufruto, rentabilidade e a perspetiva de valorização a longo prazo.

"Investimos onde vivemos e construímos – com a disciplina de um family office e o conhecimento que só trinta e cinco anos no terreno podem conquistar."

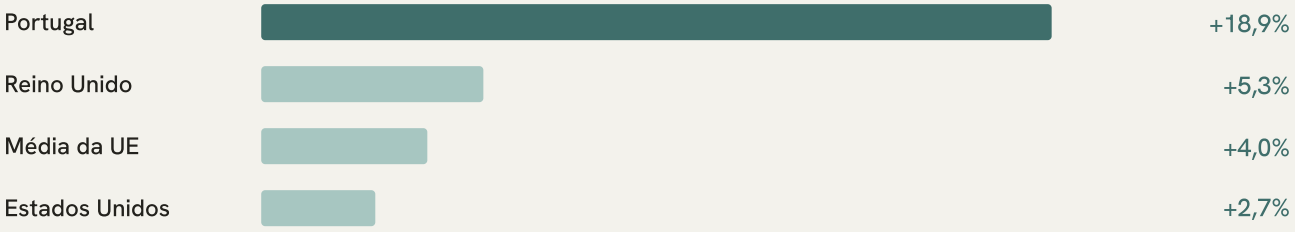
III O MERCADO · PORTUGAL

Uma década de *crescimento excecional.*

Portugal tornou-se um dos mercados imobiliários de referência da Europa. Ao longo dos dez anos até 2025, os preços nacionais da habitação subiram cerca de 180% — um ritmo apenas superado pela Hungria na UE — e a dinâmica só se intensificou.

+180%	+17,6%	169.812
Crescimento dos preços da habitação 2015–2025 (Eurostat)	Crescimento nacional em 2025 — o mais acentuado de sempre (INE)	Casas vendidas em 2025 — um máximo histórico (INE)

CRESCIMENTO ANUAL DOS PREÇOS DA HABITAÇÃO · 2025



A subida é estrutural, não especulativa — impulsionada por uma forte procura internacional e de relocalização, pelo turismo e por um desequilíbrio persistente entre a oferta e a procura. Portugal figura agora entre os três maiores mercados do mundo em crescimento dos preços da habitação, à frente da UE, do Reino Unido e dos EUA, com cerca de €3,5 mil milhões de investimento direto estrangeiro a fluir para o imobiliário só no último ano.

Fontes: INE, Eurostat, Knight Frank Global House Price Index, Banco de Portugal (2025–2026). Os valores são indicadores de mercado, não uma previsão de retornos.

IV O MERCADO · O ALGARVE

Escasso, nobre, *procurado.*

O Algarve situa-se estruturalmente acima da média nacional e mantém-se uma das regiões mais fortes e internacionais de Portugal. Os valores regionais atingiram cerca de €3.400–€3.600 por m^2 no início de 2026, com as localizações costeiras e de resort mais nobres muito acima disso.

52,8%

das transações no Algarve são a compradores estrangeiros — a maior densidade de Portugal

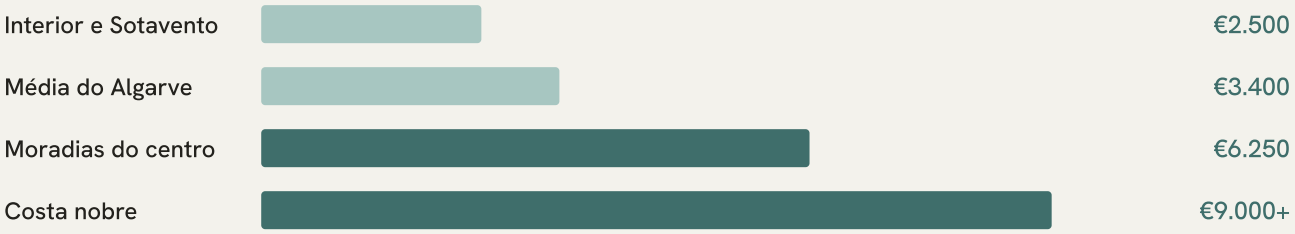
80%+

quota de compradores estrangeiros nas transações de luxo de topo (QP Savills)

€1,6k–5,5k

intervalo por m^2, de Alcoutim a Loulé e Lagos

PREÇO INDICATIVO POR M^2 · SEGMENTOS DO ALGARVE



Os valores são sustentados por uma escassez persistente de terreno costeiro edificável face a uma procura internacional sustentada, ao rendimento de arrendamento impulsionado pelo turismo e ao apelo do estilo de vida. O Algarve captou 29,7% de todas as transações de não residentes em Portugal em 2025; o topo do Triângulo Dourado atinge €17.000 por m^2.

Fontes: dados regionais do INE, Confidencial Imobiliário, QP Savills, Idealista, Banco de Portugal (2025–2026). Intervalos indicativos; cada ativo varia consoante a localização e o estado.

V QUEM INVESTE AQUI

Um mercado em que o *mundo investe.*

Os compradores estrangeiros adquiriram 41.086 casas em Portugal em 2025 — cerca de 28% do mercado — e pagam sistematicamente um prémio face aos compradores locais. O Algarve é a região mais internacional do país e os seus enclaves mais nobres são detidos por estrangeiros quase na totalidade.

41.086

casas compradas por estrangeiros em 2025, mais 6,6% (INE)

€512k

compra britânica média — mais de 120% acima da média local

~80%

dos compradores do Triângulo Dourado são estrangeiros, liderados pelo Reino Unido e Irlanda

MAIORES NACIONALIDADES COMPRADORAS · 2025

01 **Brasil**
9.808 · +27,5%

02 **Angola**
4.145 casas

03 **França**
3.765 casas

04 **Reino Unido**
Valor mais alto · €513 mil

05 **Estados Unidos**
2.º no luxo · €479 mil

06 **Alemanha · NL · Bélgica**
Procura central do Algarve

PREÇO MÉDIO DE COMPRA POR ORIGEM · 2025

Residentes portugueses	€234k
Compradores da UE	€336k
Compradores fora da UE	€470k
Compradores americanos	€479k
Compradores britânicos	€513k

No Algarve, britânicos e irlandeses lideram os resorts mais nobres, seguidos de alemães, belgas, holandeses e de um grupo americano em rápido crescimento — uma diversidade de procura que estabiliza o mercado ao longo do ciclo de qualquer país. Em forte ascensão: os EUA, Israel, a Ucrânia e a Venezuela, cada um a subir mais de 25% ao ano.

Fontes: INE, idealista/data, Engel & Völkers Market Report 2025-26, Confidencial Imobiliário. As médias refletem transações concluídas; os segmentos premium são substancialmente mais elevados.

VI O MOTOR DA PROCURA

Porque a procura *não para.*

Duas forças sustentam os valores do Algarve: uma economia turística vasta e resiliente que alimenta o rendimento de arrendamento, e uma vaga estrutural de relocalização que transforma visitantes em residentes — e residentes em compradores.

TURISMO · A BASE DE RENDIMENTO

A principal região do país

O Algarve representa 25,6% de todas as dormidas em Portugal, de um total nacional de 89,7 milhões em 2025.

Internacional por natureza

75,3% das dormidas no Algarve são de visitantes estrangeiros — o Reino Unido o seu maior mercado — sustentando a procura de arrendamento de curta duração todo o ano.

A caminho do valor

Mesmo com volumes estáveis, as receitas de alojamento no Algarve subiram 6,1% em 2025, à medida que a região subiu decididamente de gama.

A chegada da América

O número de visitantes dos EUA ao Algarve cresceu mais de 20% ao ano, e os americanos permanecem muito mais tempo do que a média europeia.

RELOCALIZAÇÃO · O FUNIL DE COMPRADORES

N.º 1 para quem se muda dos EUA

Portugal foi eleito o país para onde os americanos mais se querem mudar; os cidadãos dos EUA legalmente residentes aumentaram 36% num único ano.

Vias de residência

As vias D7 (rendimento passivo), D8 (nómada digital) e Golden Visa continuam a atrair reformados, profissionais remotos e investidores.

Um enquadramento favorável

O regime IFICI "NHR 2.0" oferece uma taxa fixa de 20% sobre o rendimento elegível, a par do acesso à UE, segurança e cuidados de saúde.

Um estilo de vida que fideliza

O clima, a segurança e o custo de vida convertem turistas em proprietários de segunda habitação, e proprietários em residentes.

"As pessoas vêm por quinze dias, voltam por um verão e compram para a vida. Estamos presentes em cada passo dessa jornada."

Fontes: Estatísticas do Turismo do INE 2025, Turismo de Portugal / TravelBI, AIMA, Get Golden Visa, Autoridade Tributária (IFICI). Caráter meramente informativo; não constitui aconselhamento fiscal ou de imigração.

VII O CASO DO RENDIMENTO

O que a renda *pode fazer.*

O Algarve é a principal costa de arrendamento de férias de Portugal, e um imóvel bem gerido pode suportar os seus próprios custos e mais ainda. Os retornos dependem da estratégia, da localização e — decisivamente — de uma gestão e licenciamento profissionais.

90%+	+15–35%	13–16 anos
ocupação em época alta em Lagos, Vilamoura e Tavira	ganho do arrendamento de curta duração sobre o de longa duração em zonas turísticas	período de retorno preço-renda — dos mais favoráveis de Portugal

RENTABILIDADE BRUTA INDICATIVA · POR ESTRATÉGIA



DO BRUTO AO LÍQUIDO

Os custos operacionais — gestão (8–12%), taxas de Alojamento Local, encargos de condomínio, IMI e taxa turística — absorvem normalmente 25–35% do bruto, antes da plataforma e da limpeza. Um cenário credível é sempre modelado em líquido, não num valor de montra.

A REALIDADE DO LICENCIAMENTO

O arrendamento de curta duração exige um registo de Alojamento Local (RNAL). As regras foram aliviadas pelo Decreto-Lei 76/2024 — as licenças são agora transmissíveis e sem caducidade — mas os novos registos continuam sujeitos a aprovação municipal. Verificamos a situação antes de qualquer compromisso.

Fontes: relatórios de rendas e preços do idealista, Confidencial Imobiliário, Turismo de Portugal, Investropa (2025–2026). As rentabilidades são indicativas e brutas salvo indicação em contrário; os retornos efetivos variam e não são garantidos.

VIII CUSTO DE COMPRAR E DETER

Quanto custa *adquirir.*

Os custos de transação em Portugal são transparentes e, na maioria das compras, situam-se entre cerca de 8% e 11% do preço. A maior rubrica isolada para os compradores internacionais é o imposto de transmissão, o IMT.

SOBRE UMA SEGUNDA HABITAÇÃO DE €500.000

IMT — imposto de transmissão (não residente, 2026)	7,5% fixo	€37.500
Imposto do Selo	0,8%	€4.000
Jurídico e escritura	~1,5%	€7.500
Notário e registo predial	fixo	~€1.250
Total indicativo de aquisição	**~10%**	**~€50.250**

DETENÇÃO CONTÍNUA

IMI — imposto municipal anual, 0,3–0,45% do valor tributável (Loulé aplica o mínimo de 0,3%). AIMI — um imposto sobre o património de valor superior a €600.000 por pessoa (€1,2 M por casal); isento para rural e comercial. Um crédito acrescenta 0,6% de Imposto do Selo sobre o empréstimo.

ONDE EXISTEM BENEFÍCIOS

Os terrenos rústicos (agrícolas) são tributados a uma taxa fixa de 5% de IMT. Imóveis em áreas de reabilitação urbana, ou edifícios antigos em renovação, podem beneficiar de isenções de IMT e IMI e de IVA a 6% sobre as obras. Estruturamos cada compra para captar o que se aplica.

Taxas à data de 2026 (notarios.pt, QP Savills, Investropa). Meramente ilustrativo; o IMT para residentes é progressivo a partir de 0%. Confirme todos os valores com o seu advogado — nós coordenamos isso por si.

IX O MODELO GERIDO

Seu na posse, *nosso na gestão.*

O nosso modelo gerido é feito para o investidor que quer que o imóvel no Algarve trabalhe sem se tornar um segundo emprego. O ativo é seu; nós gerimo-lo de ponta a ponta, ao longo de um ciclo típico de três a cinco anos, orientado para o rendimento hoje e a valorização à saída.

O CICLO, PASSO A PASSO

01 Adquirir

Encontramos, avaliamos e estruturamos consigo o ativo de rendimento certo, e concluímos a compra.

02 Preparar e licenciar

Mobiliário, decoração e registo completo de Alojamento Local — pronto a render desde o primeiro dia.

03 Arrendar e gerir

Arrendamento de curta e longa duração, preços dinâmicos, reservas e apoio aos hóspedes inteiramente a nosso cargo.

04 Assistir e manter

Limpeza, manutenção e as nossas próprias equipas à disposição — o imóvel está protegido e sempre apresentável.

05 Reportar e sair

Relatórios claros ao proprietário em todo o processo e uma venda ponderada, aproveitando a valorização, no fim do ciclo.

PORQUE FUNCIONA

✓ Dois retornos, um ativo

Rendimento de arrendamento durante a detenção, mais a perspetiva de valorização de capital num mercado que acumula há uma década.

✓ Verdadeiramente sem preocupações

Uma só equipa adquire, licencia, arrenda, assiste e vende. Recebe rendimento e relatórios, não problemas.

✓ Interesses alinhados

Ganhamos à medida que o ativo rende — o nosso incentivo é o seu retorno líquido, não uma comissão pontual de transação.

✓ Um horizonte de 3 a 5 anos

Tempo suficiente para absorver a sazonalidade e deixar a valorização acumular; curto o bastante para manter a liquidez.

As metas são objetivos, não garantias; os retornos dependem das condições de mercado.

X A REGIÃO

Onde nos focamos.

O Algarve não é um mercado, mas vários. Trabalhamos nos seus distintos micromercados, associando cada objetivo ao troço de costa ou de campo certo.

O Triângulo Dourado

O endereço de topo da região — golfe de campeonato, vida de marina e moradias nobres. O mercado de luxo mais líquido do Algarve, cerca de 80% detido por estrangeiros.

QUINTA DO LAGO · VALE DO LOBO · VILAMOURA

Algarve Central

Resorts consolidados a par de vilas autênticas. Uma procura de arrendamento profunda e uma ampla gama de preços fazem deste o núcleo fiável do mercado.

ALBUFEIRA · CARVOEIRO · FERRAGUDO · SILVES

Barlavento

Litoral imponente, natureza e cultura do surf. Lagos e Portimão estão entre as zonas apontadas para o maior crescimento em 2026.

LAGOS · PORTIMÃO · SAGRES · ALJEZUR

Sotavento

O Algarve autêntico — a ria Formosa, vilas mais tranquilas e um valor comparativamente forte para o comprador de longo prazo.

TAVIRA · OLHÃO · FUSETA · FARO

O Interior

Terra produtiva — alfarroba, cortiça, citrinos, olival e vinha — com herdades de agroturismo para quem procura terra que trabalha e cresce.

MONCHIQUE · SILVES · SÃO BRÁS

XI ÁREAS DE INVESTIMENTO

Seis formas de *investir.*

Cada oportunidade é encontrada, avaliada e estruturada com uma due diligence jurídica e técnica completa, antes de comprometer um único euro.

I **Terreno**

Lotes fora do mercado, terrenos para desenvolvimento e posições de longo prazo, verificados quanto ao valor real e à edificabilidade. Para quem desenvolve, detém ou constrói uma casa privada.

II **Imóvel**

Aquisições residenciais selecionadas com visão de longo prazo: localização, preço e valor duradouro. Para compradores que constroem uma posição imobiliária ponderada.

III **Gerido**

Adquirimos consigo e depois arrendamos o ativo em curta e longa duração — gerindo reservas, hóspedes, assistência e manutenção de ponta a ponta. Um investimento sem preocupações, gerador de rendimento, num ciclo de três a cinco anos, orientado para a rentabilidade do arrendamento e a valorização de capital. Para investidores que procuram um imóvel totalmente gerido e gerador de rendimento.

IV **Comercial**

Comércio, hotelaria e uso misto, estruturados para rendimento e valorização a longo prazo. Para investidores e fundos que procuram ativos geradores de rendimento.

V **Em Planta**

Posições iniciais em empreendimentos de mérito, acompanhados pelas nossas equipas até à conclusão. Para compradores que querem o valor da compra em planta sem o risco da compra em planta.

VI **Agrícola**

Pomares, vinhas, cortiça e herdades de agroturismo que se pagam a si próprios. Para investidores que procuram terra produtiva ou uma herdade em laboração.

"O mesmo percurso disciplinado, qualquer que seja a área que escolher – encontrar, avaliar, estruturar, assegurar."

XII ABORDAGEM

Como trabalhamos, e porque o *protege.*

O NOSSO PROCESSO

01 **Encontrar**

Encontramos a oportunidade — muitas vezes fora do mercado — através de uma rede construída ao longo de décadas.

02 **Avaliar**

Due diligence jurídica, técnica e financeira completa, sem nada ser dado como garantido.

03 **Estruturar**

Preço, condições e titularidade organizados em torno dos seus objetivos e da sua situação fiscal.

04 **Assegurar**

Negociação e conclusão conduzidas até à escritura — do seu lado, do início ao fim.

A NOSSA FORMA DE TRABALHAR

✓ **Confiança e presença local**

Três décadas e meia no terreno. O nosso nome e reputação estão aqui de forma permanente.

✓ **Relações de longo prazo**

Medimos o sucesso em décadas, não em transações — a maior parte do trabalho vem de clientes que já servimos.

✓ **Um único ponto de responsabilidade**

Uma só pessoa responde por tudo, do primeiro número ao acabamento final.

✓ **Multilingue e discreto**

Fluente em cinco idiomas e conduzido em total confidencialidade.

"Porque é o mesmo grupo que aconselha, encontra, constrói e detém, nada de crítico é alguma vez entregue a um estranho."

XIII PERSPETIVAS

Para onde *vai agora.*

A fase explosiva está a amadurecer para algo mais estável — e, para o comprador disciplinado, mais saudável. O consenso aponta para um desempenho continuamente acima da média, liderado pelo valor e não pelo volume.

2×	Valor	↓ taxas
crescimento projetado face aos EUA, Reino Unido e UE até 2027 (previsões do setor)	a região está a passar do turismo de volume para visitantes de maior gasto	a queda da Euribor está a facilitar o financiamento e a sustentar a procura

01 **A oferta mantém-se escassa**

A escassez de terreno costeiro e o licenciamento lento fazem com que a procura continue a encontrar uma oferta limitada — o suporte estrutural dos preços.

02 **O mapa está a alargar-se**

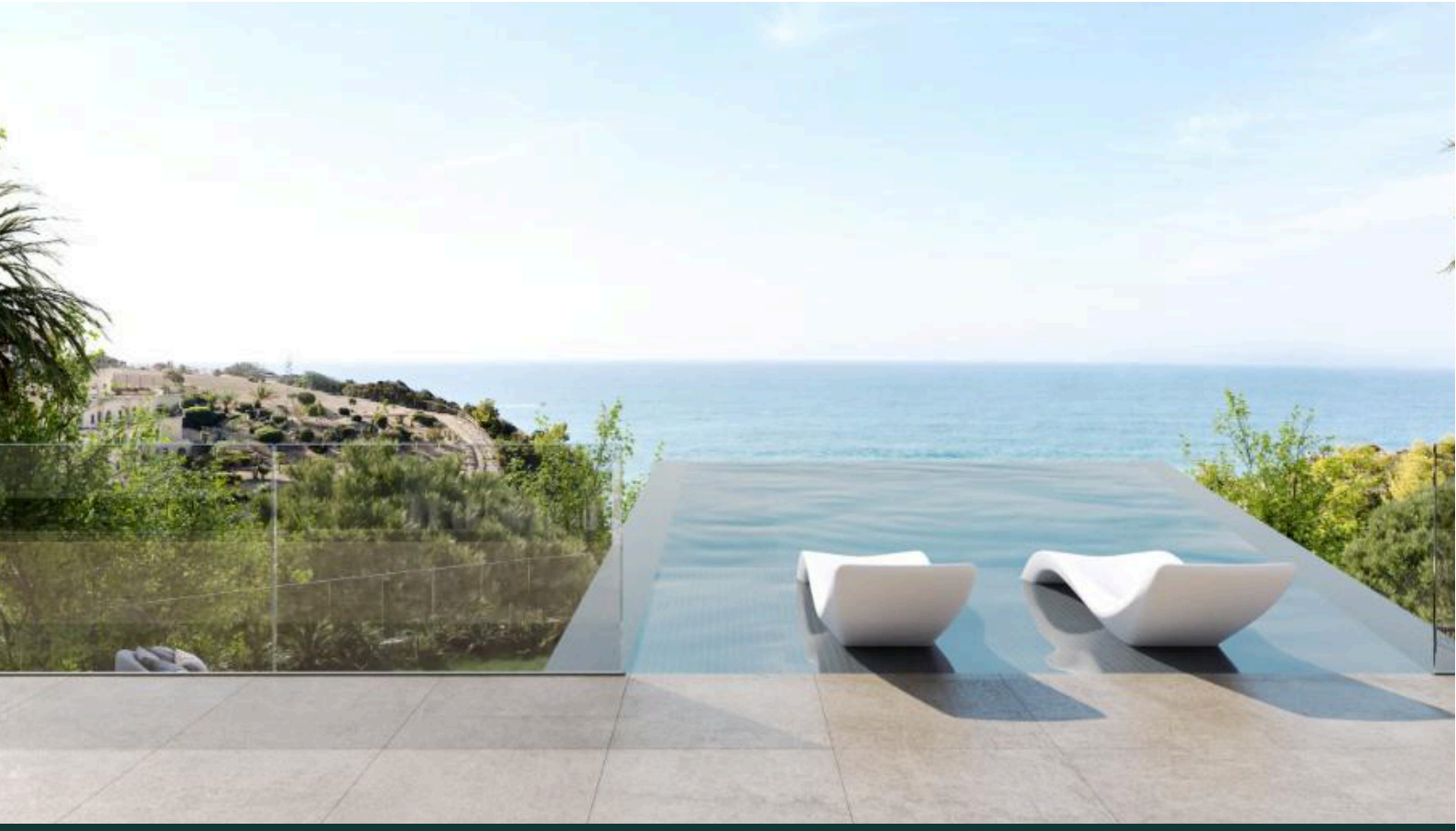
À medida que o Triângulo Dourado se torna inacessível, aponta-se o crescimento para Lagos, Portimão e Tavira — a fronteira de valor do próximo ciclo.

03 **A procura está diversificada**

Britânicos, irlandeses, alemães, holandeses e uma base americana e de relocalização em rápida ascensão distribuem o risco por muitas economias ao mesmo tempo.

"Num mercado em maturação, a vantagem já não é simplesmente estar aqui — é saber exatamente onde, e comprar bem."

Fontes: portugalbuyersagent.com, Investropa, Confidencial Imobiliário, previsões do setor (2025–2026). As afirmações prospetivas são projeções, não garantias.



INICIE UMA CONVERSA PRIVADA

Falemos sobre o que tem *em mente.*

E-MAIL
info@thetaylorgroup.eu

LOCALIZAÇÃO
Algarve, Portugal · Por marcação

IDIOMAS
English · Português · Deutsch · Français · Español

tfg taylorferreiragroup

Este documento é fornecido apenas para informação geral. Não constitui aconselhamento financeiro, de investimento, jurídico ou fiscal, nem uma oferta, solicitação ou recomendação para realizar qualquer transação. Os valores de mercado, fiscais, demográficos e de arrendamento provêm de fontes terceiras consideradas fiáveis à data de 2025-2026 e são indicadores, não previsões de retorno; as taxas e regulamentos fiscais mudam e devem ser confirmados com um profissional qualificado. Qualquer investimento está sujeito a due diligence independente e a um acordo escrito separado. Taylor Ferreira Group — Family Office · Est. 1991.