

NIERUCHOMOŚCI W HISZPANII

Apartamenty, wille, nowe inwestycje...

- Oferty nieruchomości z potencjałem wzrostu oraz wysoką stopą zwrotu
- Doświadczenie ekspertów – doradztwo przy lokalizacji, inwestycji lokalu
- Bezpieczeństwo – pełna obsługa przy zakupie – w tym prawna, notarialna – również w języku polskim
- Możliwość bezobsługowego wynajmu lokalu – dochód pasywny

HISZPANIA – CO O NIEJ WARTO WIEDZIEĆ?

- Przepiękna architektura sprawia, że Hiszpania jest trzecim krajem na świecie w rankingu największej ilości zabytków UNESCO - wyprzedzają ją tylko Włochy i Chiny
- Bardzo duże zróżnicowanie terenu sprawia, że w Hiszpanii mamy zarówno bujne lasy, malownicze pasma górskie, kaniony, pokrywające wzgórza winnice, aż po ciągnące się kilometrowe plaże
- Plaże - linia brzegowa w Hiszpanii to 8.000 km, a ta z Morzem Śródziemnym to 1.350 km.
- Hiszpania to również kraj z ogromną liczbą przepięknych parków krajobrazowych, o bardzo zróżnicowanej formie
- Słońce - 320 dni słonecznych, które wpływają na każdy aspekt życia w tym kraju - od sposobu odżywiania, pracy, uprawiania sportu i oczywiście słynnej sjesty
- Region Costa Blanca jest uznawany przez WHO, za najzdrowszy rejon do życia w Europie

Oficjalna nazwa: Królestwo Hiszpanii

Powierzchnia: 504 750 km²

Ludność: 48.692.804

Stolica: Madryt

Waluta: euro

Język: kastylijski hiszpański (urzędowy), kataloński, galicyjski, baskijski

Religia: chrześcijaństwo (katolicyzm 99%)

DLACZEGO HISZPANIA?

- Największy rynek nieruchomości luksusowych na świecie - bogata oferta i łatwość upłynnienia nieruchomości
- Jest w UE - łatwość podróżowania, nabywania, prawo spadkowe, łatwość komunikacji, darmowa opieka medyczna ze składek ZUS
- Atrakcyjne oferty poprzez korona kryzys - średnio rynek hiszpańskich nieruchomości nadmorskich jest dziś o ok. 20% tańszy od cen najwyższych z 2008 roku - w Polsce jest już o 30% wyżej od tamtych cen
- Bardzo duży potencjał wzrostu
- Możliwość kredytowania
- Bezpieczeństwo

REKORDOWY UDZIAŁ POLAKÓW W HISZPAŃSKIM RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Na Półwyspie Iberyjskim padł kolejny rekord, którego autorami są Polacy. W całym 2023 r. nasi rodacy zakupili aż 3 118 nieruchomości w Hiszpanii, czyli o 142 więcej niż w dotychczas rekordowym 2022 r. Z najnowszych danych Registradores de España wynika, iż Polacy na stałe zagościli w czołówce nabywców hiszpańskich nieruchomości. Dało to naszym rodakom 9 miejsce w rankingu zagranicznych inwestorów z udziałem w rynku wynoszącym 3,35%. Na pierwszych trzech miejscach uplasowali się Brytyjczycy (9,8%), Niemcy (7,32%), oraz Francuzi (6,06%)

Rekordowy udział Polaków w hiszpańskim rynku nieruchomości

Na Półwyspie Iberyjskim padł kolejny rekord, którego autorami są Polacy. W całym 2023 r. nasi rodacy zakupili aż 3 118 nieruchomości w Hiszpanii, czyli o 142 więcej niż w dotychczas rekordowym 2022 r. Z najnowszych danych Registradores de España wynika, iż Polacy na stałe zagościli w czołówce nabywców hiszpańskich nieruchomości.

Polacy niezmiennie w czołówce

W IV kwartale 2023 r. polscy inwestorzy nabyli 658 apartamentów i domów w Hiszpanii. Dało to naszym rodakom 9. miejsce w rankingu zagranicznych inwestorów z udziałem w rynku wynoszącym 3,35%. Na pierwszych trzech miejscach uplasowali się Brytyjczycy (9,8%), Niemcy (7,32%) oraz Francuzi (6,06%). W IV kwartale 2023 r. udział zagranicznych nabywców w hiszpańskim rynku nieruchomości osiągnął 15,12%, czyli o 0,32 pp. mniej w stosunku do poprzedniego kwartału. W ostatnim roku przed pandemią, czyli w 2019 r., udział Polaków w tym rynku był na poziomie 1,6%. 2023 r. to już 3,6%, zatem widać silną tendencję wzrostową i coraz większy udział naszych rodaków w rynku hiszpańskim.

W końcówce roku utrzymała się tendencja zakupu ze środków własnych. W skali całego 2023 r. zaledwie 10% klientów skorzystało z kredytów. Z kolei stosunek zakupów inwestycyjnych do zakupów na użytek własny w minionym roku wyniósł 40% do 60%. W grupie zakupów inwestycyjnych znajdują się też klienci, którzy co do zasady nabywają nieruchomości na wynajem, ale także sami od czasu do czasu z nich korzystają.

Przewaga rynku pierwotnego

W ostatnim kwartale 2023 r., jak i w całym minionym roku, utrzymała się tendencja 70% zakupów na rynku pierwotnym, natomiast 30% przypadło na rynek wtórny. W IV kwartale 2023 r. 60% sprzedaży to apartamenty, a 40% – domy wolnostojące. Jednocześnie na przestrzeni całego 2023 r. 65% stanowiły apartamenty, a 35% – domy, zwykle z prywatnymi basenami.

Powierzchnie większości kupowanych apartamentów wynosiły od 80 m² do 250 m², a domów – od 180 m² do 650 m². Apartamenty były najczęściej kupowane w przedziale cenowym od 300 tys. do 2 mln euro. Wille osiągały ceny od 1,3 mln do 5 mln euro, z przewagą przedziału od 1,3 do 3 mln euro – tańsze były nierzadko przeznaczone do generalnego remontu.

Co przyciąga Polaków do Hiszpanii?

Nabywców nieruchomości w Hiszpanii przyciąga słońce świecące niemal przez cały rok, bogata infrastruktura na Costa del Sol i Costa Blanca oraz dobre skomunikowanie tych regionu, w tym coraz więcej połączeń lotniczych z polskich lotnisk. Marbella (Costa del Sol) określana prawdziwą perłą Andaluzji, została wskazana przez Knight Frank jako jedna z trzech czołowych

europejskich lokalizacji dla nabywców domów wakacyjnych, a niedawno uzyskała tytuł „European Best Destinaton”.

Z kolei w rankingu VisaGuide. World Hiszpania jest liderem wśród krajów, które są najchętniej wybierane przez „cyfrowych nomadów”, czyli osoby wykonujące pracę zdalną przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii. Wśród polskich nabywców nieruchomości w 2023 r. widoczny był także trend w postaci wynajmu długoterminowego, aby poznać przyszłe miejsce zamieszkania i zaaklimatyzować się w nim przed przeprowadzką do Hiszpanii na stałe.

W pierwszych tygodniach 2024 r. widoczny był dalszy wzrost zainteresowania nieruchomościami na Costa del Sol i Costa Blanca. Specyfiką hiszpańskiego rynku jest bowiem większa dostępność nieruchomości, a tym samym ich lepszy wybór, właśnie na początku roku. Należy się spodziewać, iż oczekiwane ożywienie gospodarcze w strefie euro w połączeniu z prawdopodobnym spadkiem rynkowych stóp procentowych stworzy kolejny impuls do inwestowania w nieruchomości w Hiszpanii. Jednocześnie utrzymujące się ryzyka geopolityczne będą dodatkowo skłaniać do inwestycji właśnie w Hiszpani.

NAJWIĘKSZA BAZA OFERT NIERUCHOMOŚCI

Costa Brava (Blanes, Calella, Girona, L’Escala, Lloret de Mar, Palamos)

Costa Dorada (Castellón, Barcelona, Badalona)

Costa del Azahar (Valencia)

Costa Blanca - region turystyczny Hiszpanii nad Morzem Śródziemnym o długości około 244 km wybrzeża, zlokalizowany we Wspólnocie Autonomicznej Walencji (Denia, Jávea, Moraira, Calpe, Altea, Benidorm, Villajoyosa, El Campello, San Juan, Alicante, Santa Pola, Guardamar del Segura, Torrevieja, Orihuela Costa)

Costa Calida (Torre de la Horadada, Cartagena)

Costa de Almeria (Sorbas, Almeria)

Costa Tropical (Motril)

Costa del Sol - region turystyczny Andaluzji (Hiszpania), obejmujący wybrzeże śródziemnomorskie między Gibraltarem a przylądkiem Cabo de Gata. Linia brzegowa Costa del Sol rozciąga się na długości 185 km (Nerja, Malaga, Terromolinos, Benãlmadena, Fuengirola, Cabopino, Marbella, Puerto Banus, La Duiquesa, Estepona, Sotogrande)

CO OBEJMUJE NASZA USŁUGA?

- Dostęp do wszystkich ofert nieruchomości na sprzedaż
- Doradztwo w zakresie wyboru regionu inwestycji
- Doradztwo w zakresie wyboru rodzaju nieruchomości oraz konkretnej lokalizacji
- Pomoc w rezerwacji biletu i hotelu
- Obsługę na terenie Polski
- Prezentacja nieruchomości z lokalnym agentem biura - licencjonowanym pośrednikiem w języku polskim (2-3 dniowa, całodzienna prezentacja kilkunastu / kilkudziesięciu nieruchomości wraz z transportem z i do hotelu
- Prezentacja otoczenia nieruchomości (dzielnicy, miasta, atrakcji, restauracji, dostępu do plaż itd.)
- Opieka podczas rezerwacji nieruchomości

- Opieka i asysta na akcie notarialnym
- Pomoc w wynajmie nieruchomości

Oszczędność czasu, brak prowizji...

Współpraca z agentem daje wiele korzyści, zaoszczędzamy czas otrzymując ofertę szytą na miarę. Przed przylotem do Hiszpanii wysyłamy propozycje, razem oglądamy wybrane domy na miejscu. Nasi agenci mówią w kilku językach, dzięki czemu służymy pomocą przy załatwianiu wszelkich formalności. Pomagamy także w negocjacjach cen. Jest to niezwykle ważne, aby zaufana osoba wspierała Klienta w całym procesie. Zgodnie z panującymi w Hiszpanii zwyczajami - nasza agencja nie pobiera od kupującego prowizji. Prowizję płaci zawsze sprzedający.

Jak bezpiecznie kupić nieruchomość w Hiszpanii?

Domy i apartamenty na Półwyspie Iberyjskim budzą coraz większe zainteresowanie Polaków. Wystarczy wspomnieć, iż tylko w okresie od stycznia do marca 2024 r. nasi rodacy zakupili 800 nieruchomości w Hiszpanii. Jak zatem bezpiecznie przeprowadzić taką transakcję?

Wsparcie na każdym etapie

Hiszpański rynek nieruchomości jest specyficzny, dlatego warto skorzystać z wiedzy, doświadczenia i wsparcia w procesie zakupu. Jako Poldevelopment zapewniamy kompleksową obsługę na każdym etapie transakcji, możemy także polecić najlepszych lokalnych prawników, bankierów, architektów czy doradców podatkowych. Wszystko po to, aby nabywca domu lub apartamentu mógł cieszyć się nim od pierwszego dnia, bezproblemowo przechodząc przez kolejne etapy transakcji.

Proces zakupu nieruchomości w Hiszpanii rozpoczyna się oczywiście od wyboru oferty. Następnie dokonujemy rezerwacji i zawieramy umowę depozytową, składamy ofertę i negocjujemy cenę, zawieramy umowę przedwstępną, a następnie umowy zakupu i hipoteki. Niezależnie od formy finansowania – gotówką czy kredytem – oferujemy pełne wsparcie na każdym etapie.

Jak wybrać biuro nieruchomości?

Wśród kwestii, które warto sprawdzić przed rozpoczęciem współpracy, jest przede wszystkim doświadczenie. Poldevelopment działa od 2013r., a specjalizuje się w nieruchomościach na Costa Blanca i Costa del Sol od 2017. Doskonale znamy ten rynek i jego specyfikę, a dzięki lokalizacji biura w Alicante i Maladze, możemy zapewnić kompleksowe wsparcie na miejscu. Oferujemy także obsługę VIP, a problemy niejednokrotnie rozwiązujemy jeszcze zanim się pojawią.

Będąc odpowiedzialną firmą, [Poldevelopment](#) posiada również ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej.

Czy agent nieruchomości jest potrzebny, skoro mamy internet?

Dom to nie tylko budynek, to także okolica i mieszkający w niej ludzie. Niektórzy z nas wolą ciszę i spokój, inni chcą być w centrum wydarzeń, jeszcze innych interesuje bliskość żłobków i placów zabaw. Tego wszystkiego nie dowiemy się sami z internetu. Dlatego warto współpracować z agentem nieruchomości w Hiszpanii?

Piękne domy na zdjęciach...

... a czasem rzeczywistość mniej zachwycająca. Mamy swoje wyobrażenia na temat domu, gdy decydujemy się na inwestycję w nieruchomości w Hiszpanii. Można spędzić wiele godzin na przeglądaniu w internecie ofert domów w Hiszpanii, z zachwycającymi wnętrzami i widokami. Na miejscu okazuje się jednak czasem, że przedstawione zdjęcia i wizualizacje nie są do końca prawdziwe. Nie sprawdzimy sami kto będzie naszym sąsiadem, czy najbliższa szkoła ma wysoki poziom nauczania. Pięknie wyglądające zdjęcia nie oddają także całej prawdy na temat domu, jego ewentualnych mankamentów. Szukając na własną rękę nie dowiemy się czy w jego okolicy nie znajduje się chociażby oczyszczalnia ścieków, czy nie będzie nam przeszkadzał hałas z lotniska.

Kupno domu zaczyna się od rozmowy

Na początku współpracy rozmawiamy o oczekiwaniach, rodzaju nieruchomości, wyposażeniu i standardzie. Możemy szukać domu niedaleko pola golfowego czy kortów, z krytym basenem i ogrodem. Wybieramy dostosowane do tego propozycje, w ramach ustalonego budżetu. Dzięki temu możemy doradzić wybór najlepszej oferty położonej w dogodnej lokalizacji. W Hiszpanii, inaczej niż w Polsce, agenci nie mają wyłączności na sprzedaż określonych nieruchomości. Mamy więc dostęp do najlepszych ofert, w lokalizacjach, które doskonale znamy.

Możemy śmiało powiedzieć, że znamy wszystkie osiedla w okolicy większych miast. Wiele z nich powstawała na „naszych oczach”. Każda dzielnica ma swój klimat – a wybieramy nie tylko dom, ale także okolicę. Wiemy, w który dom zainwestować, aby podobał się nie tylko nam, ale także wynajmującym. Kupno domu czy apartamentu w Hiszpanii jest doskonałą inwestycją na lata.

Oszczędność czasu, brak prowizji

Współpraca z agentem daje wiele korzyści, zaoszczędzamy czas otrzymując ofertę szytą na miarę. Możemy pomóc szukać Państwu wypatrzonego na Instagramie czy w wyszukiwarce apartamentu. Przed przylotem do Hiszpanii wysyłamy propozycje, razem oglądamy wybrane domy na miejscu. Nasi agenci mówią w kilku językach, dzięki czemu służymy pomocą przy załatwianiu wszelkich formalności. Pomagamy także w negocjacji cen – co nie jest typowe dla wielu agencji. Jest to niezwykle ważne, aby zaufana osoba wspierała Państwa w całym procesie: polecamy sprawdzonych adwokatów i notariuszy, tłumaczy, rzeczoznawców, inżynierów. Zgodnie z panującymi w Hiszpanii zwyczajami nasza agencja nie pobiera od kupującego prowizji. Prowizję płaci zawsze sprzedający.

Klucze do ręki

Nasza praca nie kończy się na podpisaniu aktu notarialnego. Zazwyczaj to jej początek, bo realizujemy wiele innych działań: wymianę zamków, sprzątnięcie mieszkania, wystrój, projekt przebudowy, remont. Stale współpracujemy ze sprawdzonymi dekoratorami, ekipami remontowymi itp., dzięki czemu pracują oni dla nas po preferencyjnych cenach.

Naszym zadaniem jest także ułatwienie Państwu aklimatyzacji w nowym mieście. Doradzamy wybór szkoły czy przedszkola, zapoznajemy ze sobą rodziny z dziećmi w tym samym wieku, aby mogły mówić po polsku bawiąc się.

Administracja nieruchomością

Zajmujemy się wieloma usługami:

- kompleksowym administrowaniem nieruchomością, pośrednictwem w wynajmie
- organizujemy sprzątanie, opiekę nad domem, ogrodem, samochodem, transport, zakupy, odbiór poczty, umawianie spotkań, tłumaczenia
- organizowaniem atrakcji
- pomocą w nagłych wypadkach i awariach

Budowa domu

Dla naszych klientów posiadających działkę, chcących wybudować dom w Hiszpanii od podstaw oferujemy kompleksowe usługi:

- znalezienie architekta
- pomoc i wsparcie w sprawach formalnych i organizacyjnych (pozwolenie na budowę itp.)
- znalezienie firmy budowlanej, bezpośredni nadzór i kontrolę nad pracami budowlanymi i czasem ich wykonania

Pakiet VIP

W ramach usługi VIP organizujemy:

- transfer z lotniska
- rezerwacje: SPA, trenera, pól golfowych, wypożyczenie jachtu, samochodu, roweru,
- zatrudnienie kucharza, opiekunki do dzieci
- zlecenie zakupów, tłumaczenia
- polecenie restauracji, firmy cateringowej, ochroniarskiej, ubezpieczeniowej, kancelarii prawnej, szkoły lekarza
- porady dotyczące projektowania wnętrz i dekoracji
- pomoc w zakresie remontów, przeprowadzek itp.

Praca jest dla mnie pasją, okazją do spotkania nowych ludzi i nawiązywania przyjaźni. Razem z moimi współpracownikami cieszymy się, że dzięki nam można spełniać marzenia o domu w Hiszpanii i życiu na Costa Blanca i Costa del Sol.

Wybór - cały proces zaczyna się od wyboru nieruchomości.

Rezerwacja i umowa depozytowa - najlepiej zarezerwować wybraną nieruchomość. Na jej podstawie wpłacamy na konto prawnika depozyt w wysokości 6 tys. € lub 1% wartości nieruchomości.

Składanie oferty - czyli etap negocjacji najlepszej ceny, Jeśli sprzedający odrzuci naszą ofertę - odzyskujemy cały depozyt.

Umowa przedwstępna i zadek - korzystając z pomocy prawnika, przygotowujemy i podpisujemy umowę przedwstępną, w której zawieramy najważniejsze informacje - w tym datę podpisania aktu notarialnego (zwykle od miesiąca do 2 miesięcy w przypadku rynku wtórnego), przekazania kluczy itp. Przy podpisaniu umowy dokonywana jest wpłata zadatku w wysokości 10% ceny nieruchomości (z uwzględnieniem wpłaconego już depozytu). W przypadku umowy z deweloperem, kwota zadatku może być wyższa (zwykle wynosi od 6 tys. € do 10 tys.€). Jeśli sprzedający zerwie umowę, kupujący ma prawo do zwrotu podwójnej wartości zadatku. Gdy to my zrezygnujemy z kupna, tracimy zadek. Jeśli kupujemy od dewelopera, ustalamy w umowie harmonogram płatności kolejnych transz.

Umowa zakupu i hipoteki - podpisywana u notariusza. Osoby dysponujące funduszami mogą przystąpić niezwłocznie do jej podpisania. Kilka dni przed podpisaniem aktu zakupu notariusz oraz prawnik mają obowiązek zgłoszenia nazwiska klienta do rejestru ksiąg wieczystych, z informacją, że będzie on przystępował do aktu zakupu w danym dniu. Na ten czas jakikolwiek inny wpis do księgi rejestru jest zablokowany. Następnie notariusz jest zobowiązany - niezwłocznie po podpisaniu aktu zakupu – przesłać dokument do rejestru i rozpocząć wpis nowego nabywcy. W przypadku złożenia wniosku o przyznanie kredytu, akt własności sporządzany jest średnio w ciągu 6 do 8 tygodni. U notariusza podpisujemy równocześnie dwie umowy: zakupu i hipoteki. Jeśli kupujemy nieruchomość od dewelopera, procedura może wyglądać nieco inaczej - różni się formą płatności. Akt notarialny podpisujemy dopiero po zakończeniu budowy.

JAK UZYSKAĆ KREDYT NA ZAKUP DOMU W HISPANII?

Maksymalny czas kredytowania – 20 lat

- co uzależnione jest również od wieku kredytobiorcy - maksymalnie do 70 roku życia

Do 70% wartości nieruchomości

- osoby nie mające statusu rezydenta w Hiszpanii mogą liczyć na maksymalnie 70% wartości obliczanej na podstawie wyceny rzeczoznawcy zatwierdzonego przez bank
- jeśli kupujemy dom u dewelopera, jest to do 70% ceny wskazanej w akcie własności

3,6n% oprocentowanie w pierwszym roku kredytowania

- Euribor + 1,9% oprocentowania od drugiego roku spłaty (klienci spoza strefy euro otrzymują ofertę kredytów z oprocentowaniem zmiennym od drugiego roku spłaty)
- 1% do 1,5% prowizji za otwarcie kredytu hipotecznego
- 0,25% w ciągu pierwszych 3 lat (później 0%) prowizji za wcześniejszą spłatę częściową lub całkowitą

JAKIE DOKUMENTY DO BANKU, WNOSKUJĄC O KREDYT?

W zależności od sytuacji osobistej i zawodowej klienta, wymagane są różne dokumenty, ale zawsze potrzebne nam będą:

- deklaracje podatkowe z 2 ostatnich lat (PIT)
- wyciąg BIK każdego kredytobiorcy
- wyciągi bankowe z ostatnich 6 miesięcy
- wyciąg z CEIDG dla działalności gospodarczej lub 3 ostatnie paski wypłat dla umowy o pracę
- wyciąg bankowy lub zaświadczenie o środkach na koncie / lokacie, które zostaną użyte do zakupu nieruchomości jako wkład własny
- “nota simple” czyli dane rejestracyjne nieruchomości, którą klient kupuje
- umowa rezerwacyjna dotycząca kupowanej nieruchomości
- wypełniona deklaracja majątkowa
- wypełniony wniosek o finansowanie
- nr N.I.E. wnioskodawcy czyli tzw. Numer Identyfikacyjny Cudzoziemca

Ze względu na fakt, iż aktualnie oprocentowanie w hiszpańskich bankach jest bardziej atrakcyjne niż w Polsce, wielu klientów rozważa zaciągnięcie kredytu hipotecznego na zakup nieruchomości.

Jeśli musimy wziąć kredyt na zakup nieruchomości ze względu na brak środków własnych – ważne jest, aby dobrze skalkulować czas podpisania poszczególnych umów w procesie

nabywania nieruchomości. Jeśli zaznaczymy konieczność finansowania kredytem w umowie rezerwacyjnej, to unikniemy stresu, że jeszcze nie mamy przyznanej hipoteki, a jesteśmy już zobowiązani terminami do podpisania umów. Oczywiście nie dotyczy to również osób, które mają środki własne na zakup.

Czy Polak może się ubiegać o kredyt w Hiszpanii?

W przypadku klientów nierezydentów, którzy mają dokumenty uwierzytelniające dochód, hiszpańskie banki przyznają kredyty bez większych problemów. Będąc nierezydentem, można wnioskować o kredyt na 50%, 60% a nawet 70% wartości nieruchomości. Bank udziela kredytu na dany procent wartości nieruchomości – należy jednak pamiętać, że dodatkowo należy doliczyć podatki, opłaty transakcyjne i obsługę prawną. W zależności, czy jest to rynek pierwotny czy wtórny, będą one stanowiły dodatkowy koszt – w przedziale od 8% do 13%.

Jaki jest okres i warunki kredytowania?

Maksymalny czas kredytowania to 20 lat, co uzależnione jest również od wieku kredytobiorcy. Warunki kredytów, jakie aktualnie oferują banki (analiza na podstawie aktualnej oferty Banco Santander oraz Banco Sabadell) prezentują się następująco:

- 50-60% wyceny wartości nieruchomości,*
- 20 lat – okres spłaty kredytu,*
- 3,60% oprocentowania w pierwszym roku kredytowania,*
- Euribor +1,9% oprocentowania od drugiego roku spłaty (klienci spoza strefy euro otrzymują ofertę kredytów z oprocentowaniem zmiennym od drugiego roku spłaty),*
- 1% do 1,5% prowizji za otwarcie kredytu hipotecznego,*
- 0,25% w ciągu pierwszych 3 lat (później 0%) prowizji za wcześniejszą spłatę częściową lub całkowitą.*

Bank zobowiąże nas także do wykupienia polisy na życie, jak i ubezpieczenia mieszkania, poprzez swoją agencję ubezpieczeniową, ale z reguły są to bardzo atrakcyjne stawki rynkowe.

Czy istnieje możliwość negocjacji kwoty otwarcia kredytu?

Prowizja otwarcia kredytu może ulec obniżce, jeśli skorzystamy z różnych ofert banku – np. posiadając dwie karty kredytowe, z których mamy obowiązek wydania kwoty minimalnej w miesiącu czy roku lub otwierając konto oszczędnościowe w danym banku. Każdy bank oferuje wachlarz dodatkowych usług i korzystając z nich, jesteśmy w stanie obniżyć kwotę prowizji o kilka punktów.

Jakie dokumenty musimy złożyć w banku, wnioskując o kredyt?

W zależności od sytuacji osobistej i zawodowej klienta, wymagane są różne dokumenty, ale zawsze potrzebne nam będą:

- *deklaracje podatkowe z 2 ostatnich lat (PIT),*
- *wyciąg z BIK (Biuro Informacji Kredytowej) każdego kredytobiorcy,*
- *wyciągi bankowe z ostatnich 6 miesięcy (gdzie będą widoczne stałe wpływy i spłaty kredytów ratalnych, jeśli takie są),*
- *wyciąg z CEIDG dla działalności gospodarczej lub 3 ostatnie paski wypłat dla umowy o pracę,*
- *w przypadku zatrudnienia konieczna jest informacja o dacie rozpoczęcia działalności lub o stażu pracy,*
- *wyciąg bankowy lub inne zaświadczenie o środkach na koncie/lokacie (czy innym produkcie finansowym), które zostaną użyte do zakupu nieruchomości jako wkład własny,*
- *„nota simple”, czyli dane rejestracyjne nieruchomości, którą klient kupuje,*
- *umowa rezerwacyjna dotycząca kupowanej nieruchomości,*
- *wypełniona deklaracja majątkowa,*
- *wypełniony wniosek o finansowanie,*
- *numer NIE wnioskodawcy (I.E. – Número de Identidad de Extranjero), czyli tzw. Numer Identyfikacyjny Cudzoziemca.*

Jak przebiega proces i ile to trwa?

Dla komfortu lepiej przyjąć przedział między 6 a 8 tygodni. W momencie, kiedy bank posiada kompletną dokumentację klienta, potrzebuje ok. tygodnia, aby zrobić analizę i dać mu wynik automatycznego scoringu. Jeśli wynik jest pozytywny, to musi być jeszcze zaaprobowany przez analityka lub dyrektora oddziału (zależy od kwoty hipoteki), co może potrwać następnych kilka dni.

Następnie bank zleca wycenę nieruchomości (stanowi to koszt kredytobiorcy), co trwa następny tydzień, a później – jeśli w trakcie nie wystąpiły żadne dodatkowe komplikacje – musimy doliczyć 2-4 tygodnie na przygotowanie umowy kredytowej.

Mając już przyznany kredyt, otrzymamy tzw. FEIN (Europejski Standardowy Arkusz Informacyjny), co stanowi wiążącą ofertę kredytu hipotecznego. W tym dokumencie bank dostarcza szczegółowej informacji dotyczącej warunków i kosztów kredytu hipotecznego. Oznacza to, że podczas trwania tego terminu bank nie będzie mógł zmienić nawet jednego przecinka w charakterystyce hipoteki wyszczególnionej w aktach. Bank

Hiszpanii określa, że banki muszą dostarczyć ten dokument bezpłatnie i co najmniej 10 dni przed podpisaniem umowy zakupu, aby przyszły kredytobiorca mógł „dokonać porównania i podjąć świadomie decyzję” przed ostatecznym podpisem kredytu hipotecznego.

FEIN kredytu hipotecznego jest wiążącą propozycją, ale tylko dla banku. Zgodnie z ustawą o kredytach na nieruchomości, FEIN jest „wiązącą ofertą dla podmiotu w uzgodnionym okresie do podpisania umowy, który musi wynosić co najmniej dziesięć dni”. FEIN istnieje od czerwca 2019 r., kiedy to weszło w życie nowe prawo hipoteczne, zobowiązujące bank do udzielania klientom przejrzystych informacji. Jeśli podpiszesz FEIN (zaświadczenie jego otrzymania) i później zdecydujesz, że nie zaciągniesz tej hipoteki, bank nie będzie mógł za to ukarać ani obciążyć.

Oznacza to, że jako krok przed podpisaniem umowy hipotecznej (a co za tym idzie zakupem), bank i klient muszą zgłosić się do notariusza (klient może przybyć osobiście lub być reprezentowanym przez swojego prawnika) z wyprzedzeniem 10 dni przed terminem podpisania ostatecznego aktu zakupu – w celu sformalizowania aktu akceptacji warunków hipoteki. Po upływie terminu 10 dni możemy przystąpić do podpisania aktu zakupu i hipoteki.

W ostatecznym dniu zakupu następuje podpisanie symultaniczne dwóch aktów w obecności notariusza. Najpierw sporządzany jest akt notarialny kupna-sprzedaży nieruchomości, a następnie ustanowienie na niej hipoteki. Bank udzielający kredytu przekazuje w trakcie czynności czek bankowy, obejmujący ustaloną kwotę hipoteki na daną nieruchomość.

Po czynności notarialnej i rozliczeniu należnych podatków dojdzie do wpisu prawa własności oraz obciążenia hipotecznego do właściwego rejestru nieruchomości. Kredytobiorca będzie zobowiązany do zwrotu kredytu wraz z umówionymi odsetkami, gdzie zabezpieczeniem w przypadku braku rozliczenia będzie zakupiona nieruchomość.

W przypadku, kiedy sprzedający ma obciążenie hipoteczne na nieruchomości, to spłata hipoteki odbędzie się jednocześnie tego samego dnia przed notariuszem. Bank kupującego wystawi jeden czek na spłatę hipoteki, a jeśli jeszcze pozostanie różnica, to drugi czek wystawiany jest dla sprzedającego na pozostałą kwotę.

Wszystkie płatności przy transakcji kupna-sprzedaży są przeprowadzane za pomocą „czeków bankowych potwierdzonych” – co dosłownie oznacza gwarancję, że dana kwota, na którą został wystawiony czek, jest „zamrożona” na koncie do momentu realizacji danego czeku.

Przelewy mają zastosowanie jedynie przy opłacie pierwszej umowy rezerwacyjnej, gdzie wpłacamy w większości przypadków 10% ceny nieruchomości, czy też przy pozostałych drobnych rozliczeniach uregulowania rachunków – jeśli tak postanowią prawnicy reprezentujący obie strony.

Banki pobierają prowizję za wystawienie czeku potwierdzonego/gwarantowanego i w zależności od banku jest to ok. 0,4% – 0,5% od kwoty. Polecamy negocjować z bankiem, aby prowizja była jak najmniejsza. Jeśli płatność za daną nieruchomość będziemy przeprowadzali przez kancelarię prawniczą, to zawsze możemy zwrócić się o pomoc i polegać na ich długoletniej współpracy z danym bankiem, aby obniżyć prowizję do możliwego minimum.

NUMER N.I.E.

KOSZTY TRANSAKCYJNE ZAKUPU NEIRUCHOMOŚCI

Do ceny wybranej nieruchomości trzeba doliczyć około 8% - 13% jej wartości. Są to m.in. koszty opłat prawnych, notarialnych i podatki czy też koszty zależne od Wspólnoty Autonomicznej.

Rynek wtórny

- podatek od przeniesienia wartości - 7% do 10% wartości nieruchomości
- koszty prawne i notarialne

Rynek pierwotny

- podatek VAT - 10% wartości nieruchomości
- podatek od czynności cywilno- prawnych - 1,2% do 1,5% wartości nieruchomości
- koszty prawne i notarialne

PROCES ZAKUPU

Rezerwacja i umowa depozytowa

Najlepiej zarezerwować wybrany dom na czas negocjacji i formalności prawnych. Umowę depozytową sporządzamy nawet w przypadku, gdy składamy ofertę niższą niż cena wyjściowa. Na jej podstawie wplacamy na konto prawnika lub agenta nieruchomości depozyt w wysokości 6 tys. € lub 1% wartości domu.

Dlaczego tak ważne jest wpłacenie depozytu? Dzięki temu sprzedający wie, że rzeczywiście jesteśmy zainteresowani kupnem domu.

Składanie oferty

Kolejnym krokiem jest złożenie oferty – czyli etap negocjacji najlepszej ceny. Jeśli sprzedający zgodzi się na zaproponowaną przez nas kwotę, przystępujemy do realizacji kolejnych czynności niezbędnych do finalizacji zakupu.

Jeśli sprzedający odrzuci naszą ofertę, możemy kontynuować negocjacje. W przypadku ich niepowodzenia odzyskujemy cały depozyt.

Umowa przedwstępna – tzw. Private Contract i zadatek

*Następnie, korzystając z pomocy prawnika (który zajmuje się nadzorem nad zakupem, kwestiami podatkowymi), przygotowujemy i podpisujemy umowę przedwstępną, w której zawieramy **NUMER N.I.E.***

najważniejsze informacje dotyczące kupna domu – w tym datę podpisania aktu notarialnego (zwykle od miesiąca do 2 miesięcy w przypadku rynku wtórnego), przekazania kluczy itp.

Podpisanie niniejszej umowy zwykle zajmuje od 14 do 21 dni (od uzgodnienia ceny) – w zależności od tego, ile czasu potrzebuje prawnik do sprawdzenia kwestii związanych z legalnością, ewentualnym zadłużeniem, wpisów do ksiąg itp. danej nieruchomości.

Przy podpisaniu umowy dokonywana jest wpłata zadatku w wysokości 10% ceny nieruchomości (z uwzględnieniem wpłaconego już depozytu). W przypadku umowy bezpośrednio z deweloperem, kwota zadatku może być wyższa.

Jeśli sprzedający zerwie umowę, kupujący ma prawo do zwrotu podwójnej wartości zadatku. Gdy to my zrezygnujemy z kupna, tracimy zadatek. Jeśli kupujemy nieruchomość od dewelopera, ustalamy w umowie harmonogram płatności kolejnych transz.

W hiszpańskim prawie w przypadku zakupu nieruchomości na rynku pierwotnym obowiązuje gwarancja bankowa. Udziela jej bank, zabezpieczając nasze wpłaty. Dzięki temu mamy pewność, że nie stracimy pieniędzy, nawet jeśli deweloper nie wywiąże się z kontraktu.

Zarówno w przypadku umowy depozytowej, jak i przedwstępnej, obecność klientów nie jest wymagana – dokumenty możemy podpisać zdalnie.

Umowa zakupu i hipoteki

Umowa zakupu domu podpisywana jest u notariusza. Osoby dysponujące funduszami mogą przystąpić niezwłocznie do jej podpisania. Kilka dni przed podpisaniem aktu zakupu notariusz oraz prawnik mają obowiązek zgłoszenia nazwiska klienta do rejestru ksiąg wieczystych, z informacją, że będzie on przystępował do aktu zakupu w danym dniu. Na ten czas jakkolwiek inny wpis do księgi rejestru jest zablokowany. Następnie notariusz jest zobowiązany – niezwłocznie po podpisaniu aktu zakupu – przesłać dokument do rejestru i rozpocząć wpis nowego nabywcy.

W przypadku złożenia wniosku o przyznanie kredytu, akt własności sporządzany jest średnio w ciągu 6 do 8 tygodni (możliwa jest zmiana tego terminu, jeśli obie strony wyrażą zgodę). U notariusza podpisujemy równocześnie dwie umowy: zakupu i hipoteki. Jeśli nie możemy pojawić się osobiście, możemy wyznaczyć notarialnie pełnomocnika w tej sprawie.

Jeśli kupujemy dom u dewelopera, procedura ta może wyglądać trochę inaczej – różni się formą płatności. Jednak zawsze należy dokonać początkowej opłaty rezerwacyjnej i kolejnych transz, zgodnie z grafikiem płatności. Akt notarialny podpisujemy dopiero po zakończeniu budowy.

Kto płaci za wycenę bankową?

Po wpłacie depozytu na zakup wybranego domu kupujący zleca na swój koszt wykonanie wyceny bankowej. Jest ona podstawą do udzielenia kredytu. Koszt usługi rzeczoznawcy w Hiszpanii zaczyna się od ok. 300 € i jest zależny od ceny zakupu.

Jak wyrobić numer N.I.E. w Polsce?

NUMER N.I.E.

Obcokrajowcy kupujący domy w Hiszpanii muszą uzyskać numer N.I.E. (Número de identidad de extranjero). Jest on odpowiednikiem polskiego NIP-u. Wniosek o jego nadanie można złożyć w Ambasadzie Hiszpanii w Warszawie. Formularz nadania wniosku i formularz opłaty (w języku hiszpańskim) można także złożyć w oddziale Policia Nacional w Hiszpanii. Na nadanie numeru oczekuje się ok. 3-4 tygodnie. Numer N.I.E. jest niezbędny do dokonywania transakcji w Hiszpanii oraz do załatwiania spraw socjalnych, podpisywania umów na media itp. Najłatwiej jest upoważnić wybranego wcześniej prawnika, aby w naszym imieniu wystąpił z wnioskiem o przyznanie numeru N.I.E.

Konto w banku w Hiszpanii – jak założyć?

Chcąc rozpocząć formalności związane z zakupem i usługami prawnymi, musimy założyć konto w banku, za pomocą którego dokonamy płatności za nieruchomość. Jest ono niezbędne także do podpisania umów za media czy zapłacenia podatku. Udając się do banku, należy przygotować (przetłumaczone na język hiszpański):

- *kopię dowodu osobistego lub paszportu*
- *dokument potwierdzający adres zamieszkania (faktura za energię lub wodę, wystawiona na nasze nazwisko i adres zamieszkania w Polsce)*
- *dokumenty potwierdzające nasze zatrudnienie i wysokość zarobków (PIT z ostatniego roku, zaświadczenie z miejsca pracy)*
- *dokumenty dotyczące źródła, z którego pochodzą pieniądze na zakup nieruchomości (np. akt notarialny sprzedaży nieruchomości, dokument potwierdzający otrzymanie spadku, wyciągi dotyczące depozytów w bankach itp.)*
- *kartę rekomendacyjną z banku w Polsce*
- *numer N.I.E.*

Wniosek kredytowy – jakie dokumenty?

- *list polecający z banku w Polsce, zawierający informację od kiedy jesteście Państwo klientem banku, o przybliżonych obrotach rocznych itp.*
- *dane kontaktowe do swojego opiekuna w banku w Polsce, który może potwierdzić wiarygodność oświadczenia (e-mail, numer telefonu)*
- *zaświadczenie z zakładu pracy o wysokości zarobków, rodzaju umowy, okresie zatrudnienia, informacje o firmie, jej dane kontaktowe, link do strony itp.*
- *zeznania podatkowe z ostatnich 2 lat (PIT-y)*
- *zaświadczenie o niezaleganiu z zapłatą podatków*
- *zaświadczenie z BIK-u o braku roszczeń w stosunku do Państwa osoby*
- *rachunek za media potwierdzający adres zamieszkania (np. za prąd, wodę, telefon)*
- *oświadczenie podpisane przez kredytobiorcę o posiadanych nieruchomościach zawierające adres oraz przybliżoną aktualną wartość rynkową nieruchomości*
- *ewentualnie inne dodatkowe dokumenty wymagane przez bank*

Pomagamy na każdym etapie

Wraz z zespołem specjalistów oferujemy pomoc na każdym etapie: w wyborze okolicy, w której chcemy zamieszkać; w znalezieniu domu; wyborze prawnika i notariusza oraz wszelkich innych

NUMER N.I.E.

kwestiach niezbędnych do finalizacji zakupu. Zajmujemy się również przebudową, zaprojektowaniem i wykończeniem wnętrza oraz kompleksową administracją nieruchomości i pośrednictwem w wynajmie.

Rynek wtórny vs. rynek pierwotny – co wybrać?

Decydując się na zakup nieruchomości w Hiszpanii, stajemy przed wyborem – czy kupić nowy dom, w którym nikt jeszcze nie mieszkał i możemy urządzić go zgodnie z własnym pomysłem, czy nabyć go na rynku wtórnym.

Dostosowane do preferencji

Oba warianty nieruchomości posiadają niewątpliwe zalety, które przyciągają osoby zainteresowane kupnem nieruchomości w Hiszpanii.

Rynek pierwotny

- **Nowoczesność:** nowe domy bądź kompleksy mieszkalne budowane są dzisiaj zgodnie z najwyższymi standardami. Nabywając nieruchomość od dewelopera, którą w późniejszym czasie dostosujemy do swoich wyobrażeń, możemy być pewni, że będzie ona zawierała nowoczesne rozwiązania Smart Home, bardziej funkcjonalny układ czy też lepszą akustykę.
- **Estetyka:** nie da się ukryć, że dzisiejszy styl architektoniczny pod względem estetycznym odbiega od tego, który był popularny np. 20 lat temu. Mimo, że nowe budynki wciąż zachowują andaluzyjski, śródziemnomorski styl, to jednak bez najmniejszego zawahania da się je odróżnić od starszego budownictwa. Dla wielu osób, nowe elewacje w śnieżnobiałym kolorze są ogromnym magnesem, działającym na ich poczucie estetyki.
- **Aranżacja:** kupując nieruchomość w Hiszpanii na rynku pierwotnym, to od klienta będzie zależało, jak zostanie zaaranżowana i wykończona. To ogromna zaleta dla osób, które marzą o tym, aby ich dom był urządzony zgodnie z indywidualnymi preferencjami. W zależności od dewelopera – często oferowane są różne materiały oraz kolorystyka wykończenia. Należy pamiętać, że stan deweloperski w Hiszpanii odbiega od tego znanego w Polsce, a nieruchomość przekazywana właścicielowi jest w dużym stopniu wykończona. Mieszkańcom pozostaje jedynie wstawić meble oraz dodać kilka lamp.
- **Ekonomia:** ostatnim, często pomijanym atutem są znacznie niższe koszty związane z utrzymaniem lokalu. Nowe osiedla są budowane z lepszych materiałów, które m.in. lepiej utrzymują ciepło czy gwarantują mniejsze zużycie prądu, dzięki bardziej wydajnym instalacjom, efektem czego nabywca ponosi mniejsze koszty użytkowania.

Rynek wtórny

- **Lokalizacja:** nieruchomości w Hiszpanii z rynku wtórnego często zlokalizowane są w miejscach niedostępnych dla nowo powstających inwestycji. Jeśli preferujesz np. dom czy apartament w pierwszej linii morza, to o wiele łatwiej będzie Ci znaleźć ofertę

NUMER N.I.E.

spełniająca Twoje kryteria na rynku wtórnym. Linia brzegowa Costa del Sol i Costa Blanca została zabudowana w stopniu utrudniającym inwestorom budowę nowych kompleksów mieszkalnych czy nieruchomości wolnostojących w takiej lokalizacji.

- **Infrastruktura:** osiedla mieszkalne na rynku wtórnym charakteryzują się otaczającą je doskonale rozwiniętą infrastrukturą. Przez lata, w ich najbliższym otoczeniu zdążyły powstać szkoły, drogi, restauracje czy sklepy stanowiące ogromne udogodnienie w codziennym życiu.
- **Finalizacja transakcji:** podejmując decyzję o zakupie nieruchomości na rynku wtórnym, możemy się do niej wprowadzić niezwłocznie po podpisaniu umowy kupna/sprzedaży. Jest to element niedostępny dla osób, które decydują się na zakup nieruchomości od dewelopera, gdyż często termin oddania domu czy apartamentu do użytku jest odsunięty w czasie – np. o kilka miesięcy czy nawet lat. Na rynku wtórnym nieruchomość jest dostępna od razu.

Zakup nieruchomości z rynku wtórnego lub pierwotnego – różne koszty

Decyzja o zakupie nieruchomości w Hiszpanii na rynku wtórnym bądź pierwotnym wiąże się także z różnymi kosztami, które musimy ponieść przy zawieraniu transakcji. Przeważnie, do ceny wybranej przez nas nieruchomości należy doliczyć łącznie ok. 8%-13% jej wartości. Na dodatkowe koszty składają się m.in. opłaty prawnika, notarialne i podatki. O ile dwie pierwsze kwestie są identyczne dla obu rynków, to różnica pojawia się w przypadku kwestii podatkowych.

Rynek wtórny:

- Podatek od przeniesienia własności (ITP) – aktualnie wynosi tylko 7% - 8% wartości domu zakupionego na rynku wtórnym.

Rynek pierwotny

- Podatek VAT – jeśli kupujemy dom u dewelopera, musimy opłacić podatek VAT w wysokości 10% wartości nieruchomości.
- Podatek od czynności cywilno-prawnych, tzw. AJD w wysokości 1,2% - 1,5% wartości nieruchomości.

Poznaj koszty utrzymania nieruchomości w Hiszpanii

Apartment

Czynsz – utrzymanie części wspólnych tj. klatek schodowych, garaży, ogrodu, basenu. Obejmuje on m.in. koszty prac konserwacyjnych, jak i często składkę na fundusz remontowy. W zależności od łącznej liczby mieszkań na danym osiedlu, powierzchni wspólnych, ewentualnie podgrzewania basenu czy całodobowej ochrony, koszty te znacząco się różnią i mogą wynosić miesięcznie od 80 € do ok. 1000 €.

NUMER N.I.E.

Podatek od nieruchomości czyli *Impuesto Sobre Bienes Inmuebles (IBI)* – to opłata roczna. Różni się w zależności od powierzchni mieszkania oraz lokalizacji nieruchomości. Każda gmina posiada tabele wysokości podatku, który przeważnie wynosi od 450 do 1500 € rocznie.

Energia elektryczna – opłata co miesiąc w zależności od poboru prądu. Jednymi z najpopularniejszych dostawców energii na terenie Hiszpanii są firmy Endesa i Iberdrola. W przypadku apartamentu średnie, miesięczne koszty zużycia prądu wynoszą ok. 120€. Należy pamiętać, że przy intensywnym używaniu klimatyzacji w lecie rachunki mogą znacząco wzrosnąć.

Woda – rachunki otrzymujemy co miesiąc lub raz na kwartał. Do najpopularniejszych dostawców należą Acosol i Hydralia. Miesięczne rachunki wynoszą około 30 €.

Wywóz śmieci (Basura Tax) – opłata co pół roku w wysokości ok. 90 € (zdarza się, że jest ona wliczona do kosztów osiedlowych).

Ubezpieczenie – polisy kosztują zwykle ok. 150 €, ale za kompleksowe ubezpieczenie trzeba zapłacić nawet od 300 do 700 €. Najbardziej popularne firmy ubezpieczeniowe to Allianz, Zurich, Mapfre, Axa. Dobrze jest zwrócić się do agenta ubezpieczeniowego, który przygotowuje oferty różnych firm do porównania.

Willa

Na koszty składają się:

Willa na osiedlu: koszty osiedlowe, tzw. *comunidad* – płacimy je, gdy nasz dom – chociaż położony na prywatnej działce – znajduje się w obrębie osiedla.

Nieruchomości, które nie wchodzą w skład zamkniętego osiedla, ale mieszczą się w danej dzielnicy, stanowią wspólnotę mieszkaniową. W tym przypadku tzw. *comunidad* jest wydawane na utrzymanie części wspólnych tj. oświetlenia, zieleni w danej dzielnicy, prac ogrodniczych, sprzątnięcia ulic. Opłata obejmuje m.in. koszty prac konserwacyjnych i często składkę na fundusz remontowy. Utrzymanie dróg i chodników w większości pozostaje w gestii gminy. Koszty te znacząco się różnią i mogą wynosić rocznie od 800 do ok. 3.000 €. Kwoty są uzależnione od wielkości osiedla/dzielnicy oraz powierzchni naszej działki (im stanowi ona większy % powierzchni osiedla, tym drożej).

Podatek od nieruchomości, czyli *Impuesto Sobre Bienes Inmuebles (IBI)* to opłata roczna. Różni się znacząco w zależności od powierzchni domu i działki oraz jej lokalizacji. Każda gmina posiada tabele opłat. Opłata za dom może wynieść rocznie od 700 do 3.500 €.

Energia elektryczna – comiesięczna opłata zależna od ilości poboru prądu. Na terenie Hiszpanii energię dostarczają m.in. firmy Endesa i Iberdrola. W przypadku domu średnie, miesięczne koszty zużycia prądu wynoszą od ok. 250 do 700 €. Rosną, gdy używamy klimatyzacji czy ogrzewania w całym domu lub podgrzewamy basen.

By zredukować koszty energii elektrycznej, właściciele domów coraz częściej wspomagają się fotowoltaiką. Jeśli mamy dużą działkę czy sporą powierzchnię dachu, jest to optymalne
NUMER N.I.E.

rozwiązanie w słonecznej Hiszpanii. Przy aktualnych cenach inwestycja zwraca się w ok. 6 lat. Koszt zużycia 1500 kWh wynosi 400€, zaś 4000 kWh to obciążenie rzędu 850 €.

Woda – rachunki otrzymujemy co miesiąc lub raz na kwartał. W przypadku dużych terenów zielonych wokół domu cena wody będzie rosła proporcjonalnie z poborem wody. Dodatkowo w rachunku zawarta jest opłata za odprowadzenie wody do kanalizacji. Nie ma możliwości założenia osobnego licznika na ogród (obniżyłoby to rachunek o opłatę związaną z kanalizacją). Miesięczne rachunki, w zależności od potrzeb ogrodu, będą się znacznie różnić. Cena 50 m³ wynosi 150 €, za 300m³ zapłacimy już 900 €. Głównymi dostawcami wody są Acosol i Hydralia.

Wywóz śmieci (Basura Tax) – opłata co pół roku w wysokości ok. 120 € (zdarza się, że jest wliczona do kosztów osiedlowych).

Ubezpieczenie – polisy kosztują zwykle ok. 450 €, ale za kompleksowe ubezpieczenie trzeba zapłacić nawet od 800 do 1400 €. Najbardziej popularne firmy ubezpieczeniowe to Allianz, Mapfre, Zurich i Axa. W tym przypadku najlepiej zwrócić się do agenta ubezpieczeniowego, który przygotuje porównanie ofert.

Ogrodnik – w zależności od roślinności i rodzaju trawnika miesięczny koszt wynosi od 200 € do 700 €.

Utrzymanie basenu to miesięcznie od 100 € do 150 €.

Czasem podczas urlopu czy dłuższego pobytu w domu w Hiszpanii potrzebujemy porady lekarza. Do kogo się zwrócić i gdzie pojechać?

Ostry dyżur

Szpitala państwowe

W przypadku choroby, jeśli mamy wykupione ubezpieczenie, możemy skontaktować się z naszym ubezpieczycielem, który umówi nas na wizytę u lekarza. Jeśli nie możemy czekać na wizytę to najlepszym, choć czasochłonnym rozwiązaniem będzie zgłoszenie się na ostry dyżur (URGENCIAS) do jednego ze szpitali w Hiszpanii – należy pamiętać, aby mieć wtedy przy sobie Europejską Kartę Ubezpieczenia Zdrowotnego (EKUZ), którą przed wyjazdem można wyrobić w ZUS-ie. W poważnych przypadkach hiszpańskie prywatne szpitale udzielają natychmiastowej pomocy, za którą następnie wystawiają rachunek.

W placówkach medycznych dostępny jest także całodobowy ostry dyżur pediatryczny. Adresy wszystkich miejsc, do których w razie potrzeby możemy udać się po pomoc dostępne są na stronie Agencia Sanitaria Costa del Sol / Costa Blanca.

NUMER N.I.E.

Obcokrajowcy kupujący domy w Hiszpanii muszą uzyskać numer N.I.E. (Numero de Identidad de Extranjero). Jest on odpowiednikiem polskiego NIP-u. Wniosek o jego wydanie można złożyć w Ambasadzie Hiszpanii w Warszawie. Formularz nadania wniosku i formularz opłaty (w języku hiszpańskim) można także złożyć w oddziale Policia Nacioal w Hiszpanii. Na nadanie numeru oczekuje się około 3 - 4 tygodnie. Numer N.I.E. jest niezbędny do dokonywania transakcji w Hiszpanii oraz do załatwiania spraw socjalnych, podpisywania umów na media itp. Najłatwiej jest upoważnić wybranego wcześniej prawnika, aby w naszym imieniu wystąpił z wnioskiem o przyznanie numeru N.I.E. w Hiszpanii.

CO TO JEST OKUPAS I DLACZEGO NIE DOTYCZY NASZYCH NIERUCHOMOŚCI?

“Okupas” wywodzi się od hiszpańskiego słowa “ocupación”, co oznacza zajęcie czyjegoś terenu i określa zarówno zjawisko, jak i ludzi którzy zajmują cudze nieruchomości. Dzicy lokatorzy to problem, nierzadko spędzający sen z powiek właścicielom nieruchomości w Hiszpanii opuszczającym kraj na dłuższy czas, a także bankom i funduszom inwestycyjnym - będącym właścicielami wielu niezagospodarowanych i niezamieszkałych nieruchomości.

Problem “okupas” nie dotyczy w zasadzie sprzedawanych przez nas nieruchomości. W ciągu ostatnich dwóch lat miały miejsce wyłącznie pojedyncze przypadki takich działań wobec nieruchomości prywatnych. Prawdopodobnie jest to związane z faktem, iż wybrzeża nie pustoszeją po sezonie letnim. Kiedy kończy się szczyt sezonu turystycznego, zaczyna się bowiem sezon golfowy. Dodatkowo w okolicach miast - osiedla są właściwie stale zamieszkałe, a wybrzeża tętnią życiem przez cały rok. Jednocześnie coraz więcej osób wybiera Hiszpanię jako miejsce swojego stałego pobytu.

O problemie „okupas”, z którym muszą mierzyć się właściciele nieruchomości w Hiszpanii, media pisały już wielokrotnie. Warto jednak mieć na uwadze fakt, że dotyczy to często określonego typu nieruchomości – raczej opustoszałych osiedli, niż apartamentów kupowanych w celach inwestycyjnych przez klientów indywidualnych. Lokalizacje takie jak Costa del Sol i Costa Blanca są niemal wolne od prób zajęcia nieruchomości.

Kim są „okupas”?

„Okupas” wywodzi się od hiszpańskiego słowa „ocupación”, co oznacza zajęcie czyjegoś terenu i określa zarówno zjawisko, jak i ludzi, którzy zajmują cudze nieruchomości. Dzicy lokatorzy to problem, nierzadko spędzający sen z powiek właścicielom nieruchomości w Hiszpanii opuszczającym kraj na dłuższy czas, a także bankom i funduszom inwestycyjnym – będącym właścicielami wielu niezagospodarowanych i niezamieszkałych nieruchomości. To właśnie tego rodzaju podmiotom „okupas” dają się najmocniej we znaki, osiedlając się w domach i kompleksach mieszkalnych, które stoją opuszczone przez dłuższy czas.

Jak działają „okupas”? Scenariuszy jest kilka. Jeden z nich polega na obserwacji nieruchomości oraz podjęciu wszelkich kroków, mających na celu jej zasiedlenie. Na kilka dni przed planowanym włamaniem do domu czy mieszkania, zamawiają oni jedzenie pod upatrzony adres. To pozwala nie tylko potwierdzić nieobecność właścicieli, lecz także swój „pobyt” pod wskazanym adresem. Następnie, po wyważeniu drzwi lub wyłamaniu zamka, zajmują daną nieruchomość i rozpoczynają proces „aklimatyzacji” – wstawiają własne rzeczy, na półkach ustawiają swoje pamiątki i zdarza się, że... podpisują umowę z dostawcami mediów, co uwiarygadnia ich obecność. W ten sposób, w świetle prawa dom staje się ich miejscem zamieszkania, co skutecznie utrudnia eksmisję.

Ilu nieruchomości to dotyczy?

Według danych Plataforma de Afectados por la Ocupación – organizacji zajmującej się prawami własności – szacuje się, że obecnie „okupas” zajmują ponad 100 tys. nieruchomości na terenie całej Hiszpanii. Oficjalne dane hiszpańskiego Ministerstwa Spraw Wewnętrznych wskazują, że w ciągu ostatnich 5 lat liczba zasiedleń przez dzikich lokatorów wzrosła o 63%.

W 2021 r. odnotowano ponad 17 tys. zgłoszeń zasiedleń, podczas gdy w 2017 r. było ich ok. 10,5 tys. Oznacza to, że w trakcie 2021 r., każdego dnia sygnalizowano średnio 47 przypadków zasiedleń – nie licząc tych, które nie zostały zgłoszone policji. Z problemem „okupas” zmagają się wszystkie regiony Hiszpanii, a najmocniej Katalonia, w której w 2021 r. zanotowano ponad 2 tys. zgłoszeń. W Madrycie w 2022 r. zarejestrowano zaledwie 400 zgłoszeń bezprawnego zajęcia mienia.

Należy jednak pamiętać, że często głównym celem zasiedleń przez „okupas” są nieruchomości należące do banków czy funduszy inwestycyjnych, które przejęły domy bądź apartamenty i pozostawiły je nieużywane – bez jakichkolwiek zabezpieczeń.

Costa del Sol bez „okupas”

Problem „okupas” nie dotyczy w zasadzie Costa del Sol. W ciągu ostatnich dwóch lat miały miejsce wyłącznie pojedyncze przypadki takich działań wobec nieruchomości prywatnych. Prawdopodobnie jest to związane z faktem, iż wybrzeże nie pustoszeje po sezonie letnim. Kiedy kończy się szczyt sezonu turystycznego, zaczyna się bowiem sezon golfowy. Dodatkowo w okolicach Marbelli osiedla są właściwie stale zamieszkałe, a wybrzeże Costa del Sol żyje przez cały rok. Odwiedzają je turyści w sezonie letnim oraz miłośnicy gry w golfa w sezonie zimowym, a jednocześnie coraz więcej osób wybiera to miejsce na stały pobyt.

Hiszpańskie prawo o „okupas”

Art. 202 w hiszpańskim kodeksie karnym traktuje o włamaniu, kiedy sprawca został przyłapany na gorącym uczynku. **W praktyce dotyczy zgłoszenia w ciągu pierwszych 48 godzin przebywania dzikich lokatorów. W tym przypadku policja ma prawo natychmiastowego „uwolnienia” mieszkania.** Polecamy tutaj posiadanie alarmu i kamer (dodatkowo z czujnikiem ruchu), które dadzą policji podstawę dowodową, kiedy zostało zajęte mieszkanie i w jaki sposób. Takie rozwiązanie jest najbardziej skuteczne, pozwoli nam uniknąć oczekiwania na rozprawę sądową i uchroni nas od kosztów, jak i długotrwałych procedur sądowych.

W przypadku zgłoszenia policji nielegalnego przejęcia później niż w ciągu 48 godzin od momentu zajęcia nieruchomości, okupas mają niespełna tydzień, aby uwiarygodnić swoje prawo własności do lokalu – w przeciwnym razie sąd podejmuje decyzję o eksmisji. Ostateczne zamknięcie sprawy zależy od sprawności działania placówki sądu i czasami może to trwać kilka miesięcy. Wedle prawa hiszpańskiego zarówno włamanie, jak i nielegalne zajęcie lokalu uważane jest za przestępstwo i podlega karze grzywny oraz pozbawienia wolności od trzech miesięcy do dwóch lat.

Możemy spotkać się z ofertą... zapłaty za wyprowadzkę od „okupas” – z reguły jest to kwota kilku tysięcy euro. Alternatywą są usługi wyspecjalizowanych firm, jednak w tym przypadku działają one na granicy prawa. Ostatecznym rozwiązaniem jest procedura sądowa – wejście na drogę cywilną lub karną.

Ekspresowa eksmisja ma zastosowanie tylko i wyłącznie w lokalach, które są własnością osób fizycznych. Nie dotyczy to natomiast firm (w tym banków), stąd często przytaczane w prasie długotrwałe procesy eksmisji dzikich lokatorów. Warto zwrócić uwagę na fakt, że „okupas” zależy, aby jak najdłużej mieszkać, stąd zajęcie opuszczonych lokali należących do firm potencjalnie stwarza możliwość dłuższego pobytu. Nie jest ich celem zajmowanie nieruchomości prywatnych, które mają możliwość szybkiej eksmisji.

Jak zabezpieczyć nieruchomość przed „okupas”?

Przed przejęciem nieruchomości przez „okupas” uchronić może kilka rozwiązań, takich jak:

- **Umowa z firmą ochroniarską** – zamontowanie systemu alarmowego pozwoli na szybką reakcję firmy ochroniarskiej w przypadku bezprawnego wtargnięcia na teren nieruchomości. W ten sposób zabezpieczymy się przed „okupas”, którzy, aby rościć sobie prawo do nieruchomości, muszą w niej spędzić co najmniej 48 godzin od wtargnięcia.
- **Monitoring wewnątrz nieruchomości** – zamontowanie nawet 2 lub 3 kamer w lokalu to proste, a przy tym niedrogie rozwiązanie. Można wybrać zarówno model reagujący na ruch, który wyśle wówczas stosowne powiadomienie, jak również zapewniający stały podgląd na żywo.
- **Zaprzyjaźnienie się z sąsiadami** – pomoc sąsiadka to często jedno ze skuteczniejszych rozwiązań. Podczas naszego wyjazdu – powrotu do głównego domu w innym kraju bądź wyjazdu na urlop – będą oni co jakiś czas doglądać naszej nieruchomości.
- **Kupno nieruchomości na strzeżonym osiedlu** – na Costa del Sol i Costa Blanca większość luksusowych nieruchomości znajduje się na terenie kompleksów posiadających 24h ochronę, dzięki czemu na teren obiektu (domu czy apartamentowca) nie dostają się osoby niebędące ich mieszkańcami. Osiedla wyposażone w stały monitoring stanowią dodatkowe zabezpieczenie, dostarczające formalnego poświadczenia w razie wtargnięcia „okupas” na teren nieruchomości.
- **Nawiązanie współpracy z profesjonalną agencją zarządzającą nieruchomością** – Inwestując w nieruchomości w Hiszpanii, warto nawiązać współpracę z agencją, która nie tylko zabezpieczy i obsłuży cały formalno-prawny proces zakupu, lecz będzie także zarządzała nieruchomością pod naszą nieobecność. Agencja zadba o wszelkie niezbędne kwestie, a także w razie wszelkich problemów zajmie się ich neutralizacją na miejscu. Dzięki temu, będąc na drugim końcu Europy czy nawet na innym kontynencie, zyskamy pewność, że ktoś zaufany dba o nasz majątek.

Profesjonalne zarządzanie nieruchomością

- Nabywając nieruchomość w Hiszpanii, towarzyszy nam konkretny cel inwestycyjny. Jedni kupują ją z myślą o drugim domu, w którym spędzą kilka tygodni lub miesięcy w roku. Inni robią to w celu długoterminowej inwestycji, która na co dzień będzie wynajmowana turystom – odwiedzającym hiszpańskie wybrzeża Costa Blanca i Costa del Sol.
- Bez względu na to, którą opcję inwestycyjną wybierzemy, warto nawiązać stałą współpracę z agencją zajmującą się zarządzaniem nieruchomością. W ten sposób zagwarantujemy sobie kompleksową obsługę podczas naszej nieobecności w Hiszpanii, jak również usystematyzujemy jej wynajem, a co za tym idzie – zyskamy stałe źródło dodatkowego dochodu.

ULGA MIESZKANIOWA NA ZAKUP NIERUCHOMOŚCI W HISZPANII

Krajowa Informacja Skarbowa wydała interpretację, w której potwierdza, iż planując zakup nieruchomości w Hiszpanii i finansując transakcję ze środków pochodzących ze zbycia nieruchomości w Polsce, nie ma obowiązku podatkowego z tytułu podatku od dochodu ze sprzedaży mieszkania w kraju.

To ważna informacja dla osób, które planują finansować zakup mieszkania na Półwyspie Iberyjskim, sprzedając wcześniej mieszkanie w Polsce.

JAK POZYSKIWAĆ KLIENTÓW?

- Codzienny kontakt z klientem
- Ogłoszenia
- Grupy inwestorów
- Grupy na Facebooku
- Mailing
- Social Media (Instagram, Facebook, Youtube)
- Referencje

Ulga mieszkaniowa na zakup nieruchomości w Hiszpanii?

Krajowa Informacja Skarbowa wydała interpretację, w której potwierdza, iż planując zakup nieruchomości w Hiszpanii i finansując transakcję ze środków pochodzących ze zbycia nieruchomości w Polsce, nie ma obowiązku podatkowego z tytułu podatku od dochodu ze sprzedaży mieszkania w kraju.

Zakup mieszkania w Hiszpanii a cele mieszkaniowe

To ważna informacja, dla osób, które planują finansować zakup mieszkania na Półwyspie Iberyjskim, sprzedając wcześniej mieszkanie w Polsce. Interpretacja dotyczy chęci sprzedaży przez właścicielkę jednej z pięciu nieruchomości w Polsce i sfinansowania z tych środków zakupu mieszkania w Hiszpanii. Jak wskazuje autorka wniosku, sprzedaż i zakup mieszkania nie odbywają się w ramach działalności gospodarczej.

Pytanie, skierowane do organów administracji podatkowej, dotyczyło kwestii skorzystania z ulgi mieszkaniowej, czyli zwolnienia z konieczności opłacenia 19% podatku od dochodu ze sprzedaży jednego mieszkania, w sytuacji gdy całość uzyskanych środków przeznaczona zostanie na zakup mieszkania w Hiszpanii – wykorzystywanego przez 4-5 miesięcy w okresie jesienno-zimowym.

Krajowa Informacja Skarbowa potwierdziła, że w zaistniałej sytuacji można skorzystać z ulgi, gdyż mieszkanie w Hiszpanii zostanie nabyte na potrzeby własnych celów mieszkaniowych. Ważnym elementem w wydanej interpretacji jest fakt, że cztery pozostałe mieszkania w Polsce, zakupione dużo wcześniej, są dla właścicielki zabezpieczeniem na emeryturę, nie są wynajmowane i nie służą celom zarobkowym.

Hiszpania atrakcyjna dla nabywców nieruchomości

W interpretacji organów podatkowych czytamy, iż znaczenie w przepisach ma wskazanie, że przychód z odpłatnego zbycia mieszkania ma zostać wydatkowany na „własne cele mieszkaniowe”. Poprzedzenie wyrażenia „cele mieszkaniowe” przymiotnikiem „własne” świadczy o tym, że ustawodawca przewidując podstawę do zastosowania zwolnienia i dopisując ten przymiotnik, przesądził, że celem nadrzędnym jest możliwość uwzględnienia przy obliczaniu dochodu zwolnionego z opodatkowania tylko takich wydatków, które poniesione zostały na zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych podatnika.

Do inwestowania w hiszpańskie nieruchomości zachęcają także władze Andaluzji, wprowadzając atrakcyjne rozwiązania prawne i podatkowe. Jednym z nich jest bezterminowe przedłużenie obniżki podatku od zakupu nieruchomości w tym regionie. Bardzo korzystnym rozwiązaniem dla kupujących nieruchomości na Costa del Sol jest również 100-procentowa bonifikata podatku od majątku. Zagraniczni nabywcy nieruchomości w Hiszpanii mogą także uzyskać kredyt do 70% wartości inwestycji.