

Den ærlige guide til boligmarkedet på Costa del Sol

Boligkøb i Spanien er meget forskellig fra boligkøb i Danmark, og det kan være svært at overskue købs- og salgsprocessen, og hvordan markedet fungerer.

Vi vil med denne guide, prøve at give en ærlig gennemgang af de ting man skal være opmærksom på. Dette omfatter også det der står med småt, det der slet ikke står skrevet, og hvorfor nogle af tingene fungerer som de gør.

Derudover beskriver vi også, hvordan vi selv arbejder og håndterer forskellige aspekter i forbindelse med køb og salg af en bolig, da det kan variere meget fra mægler til mægler.

Det er muligvis ikke alle mæglere, som er enige i at vi fortæller alt det vi gør i denne guide, men vi foretrækker, at der er gennemsigtighed, så kunden ved hvad der foregår og hvorfor.

Sådan fungerer boligmarkedet på Costa del Sol

Mæglerne på Costa del Sol

Der er mange ejendomsmæglere på Costa del Sol- der er rigtig mange, og man finder stort set alle nationaliteter.

Branchen er ikke lige så professionel, som man er vant til i Danmark. Salgsopstillingerne er ikke nær så omfattende og tilstandsrapporter er stort set ikke eksisterende. Noget som mange lægger mærke til, er at der ofte meget dårlige billeder af boligerne, der er til salg. Mange ser ud som om, de er taget med en telefon, og det er fordi, at det mange gange forholder sig sådan. Det er der flere grunde til; en er, som nævnt nedenfor, at der kan være mange mæglere om en bolig. Hvis sælger har 10 mæglere på en bolig, kan det være en stor udgift, at få en professionel fotograf til at tage billeder.

En anden grund er, at det ikke kræver nogen uddannelse at være ejendomsmægler i Spanien, så der kommer mange nye mæglere, når boligmarkedet går godt. En del af disse mæglere tager smutveje, og gør tingene så nemt og billigt som muligt. Blandt andet ved at tage billeder med deres mobiltelefon, som de bruger til markedsføringen af boligen.

Der findes store internationale kæder, der findes enmandsvirksomheder og nogle gange private uden virksomhed, der sælger en lille smule ved siden af deres arbejde og alle størrelser derimellem.

Flere mæglere om samme bolig

Der kan være så mange mæglere om en bolig, som en sælger ønsker. Når først en bolig annonceres, får sælger ofte henvendelser fra flere mæglere, som ønsker at sælge boligen.

Ofte står mægleren for udgifterne i forbindelse med markedsføring af boligen. Der er nogle forskelle fra mægler til mægler, om de tager betaling for fx 3D tegninger eller video af boligen eller noget andet specifikt, men ellers står de i de fleste tilfælde for alle udgifter, også for billeder. I nogle tilfælde laver sælger

en eksklusivkontrakt med mægleren, så de kan "arbejde i fred" og ikke konkurrere med andre mæglere og på den måde sikre at de tjener udgifterne hjem igen.

Delt salg og delt salær

De fleste boliger deles med andre mæglere. Det vil sige, at hvis fx mægler A har en eksklusivkontrakt på en bolig, så er det kun denne mægler, der kan sælge den. Men i de fleste tilfælde deler mægleren boligen med andre mæglere. Så hvis mægler B har en kunde der er interesseret i boligen, som mægler A har til salg, så kontakter mægler B mægler A og aftaler en fremvisning. Ved fremvisningen er begge mæglere til stede og ofte er det mægler A, der fremviser og fortæller om boligen, da mægler B normalt ikke har set boligen før. Hvis det resulterer i et salg, så deler mæglerne salæret 50-50.

Det behøver ikke at være en bolig med eksklusivkontrakt, for at der er delt salg.

Fordelen ved dette er, at man som køber ikke behøver at kontakte 30 forskellige mæglere for at finde en bolig. Den samme mægler kan stå for at kontakte de relevante mæglere i det/de områder, man søger bolig og lave fremvisning af dem alle.

Ulemperne er, at din mægler i mange tilfælde ikke kender boligerne, som I skal se og kan derfor ramme ved siden af med nogle af boligerne.

Det er også grunden til, at man ikke kan se beliggenheden af mange boliger. Hvis man søger boliger hos forskellige mæglere, vil man se, at mange af boligerne ikke har en adresse angivet. Grunden til dette er det delte salær, hvis man ikke har en eksklusivkontrakt. Hvis mægleren kan sælge en bolig direkte igennem sælger, i stedet for med en anden mægler, så får man jo dobbelt så meget i salær. Så mange mæglere prøver at få fat i sælger direkte, hvis de ser en interessant bolig, som er til salg igennem en anden mægler. Når der ikke er nogen adresse på boligen, gør man det sværere for andre mæglere at finde frem til boligen.

Man vil også opleve nogle mæglere presse meget på eller er meget positive omkring nogle specifikke boliger, når de selv har dem direkte igennem sælger, da dette giver et højere salær, fordi der ikke skal deles med andre mæglere. Vær opmærksom på dette! Hvis en mægler presser ekstra meget på med en bolig, kan det være fordi han har den direkte og tjener mere på den. Så kan man selv vurdere, om mægleren så arbejder for jer eller for sit eget salær...

En stor del af mæglerne på Costa del Sol er medlem af samme database, hvor man lægger sine boliger ind. Her kan de også søge blandt alle de boliger de andre mæglere har til salg og mange af mæglerne hjemmesider er tilknyttet denne database, og du vil derfor finde de samme boliger igen og igen, når du søger hos forskellige mæglere.

Køb som beset og løfter fra sælger og mægler

Dette er en af de ting der står med småt eller som ikke står nogen steder, og som din mægler oplyser dig om.

Når man køber en bolig (ikke nybyggeri) i Spanien, så er der ingen garanti på boligen. Man køber som beset, og fejl og mangler som man opdager senere, har man ikke ret til at få repareret, udbedret eller penge tilbage for.

Det vil sige, at hvis ejeren har kendskab til en alvorlig fejl ved boligen, så kan man godt sagsøge ham for fejlen. Men man skal bevise at ejeren havde kendskab til fejlen før salget, og det er meget svært. Derfor kan man lige så godt betragte det som om, at der ikke er nogen garanti.

Noget som der nogle gange ikke oplyses om, er at mægleren ikke har noget ansvar ved et boligsalg. Der fortælles nogle gange gode historier og gives løfter om det ene og det andet. Du kan minimum tjene €X om året i lejeindtægt, der bliver aldrig bygget noget foran, du må gerne fælde de træer osv. Så hvis de fx siger, at man godt må bygge en swimmingpool i haven, og det viser sig efter købet, at det må man ikke, så er der ikke noget at gøre ved det. Derfor bør alt hvad der loves skrives ind i købskontrakten.

Din mægler eller advokat bør også undersøge disse løfter og ikke bare tage for gode varer, det den anden mægler siger. Vi oplever fra nogle gange at mægler giver nogle løfter, som vi med det samme ved ikke holder vand.

Find en ejendomsmægler

Et boligkøb er noget der koster mange penge, så det er vigtigt, at man finder den rigtige mægler. Det kan være svært at sige helt nøjagtigt, hvordan denne skal findes. Selvfølgelig vil vi i langt de fleste tilfælde anbefale os selv, ☺ men uanset hvem man bruger, så er der her nogle ting du skal være opmærksom på.

Vi har nævnt flere ting ovenfor, men det kan også være, at I selv har nogle kriterier. Hvis man foretrækker en dansk mægler, så findes der en del af dem, eller mæglere som har danske agenter ansat.

Man skal finde en ejendomsmægler, som du føler arbejder for dig og ikke for sig selv og salæret, er ærlig og som I føler jer tryk ved. Man kan godt bruge flere mæglere eller prøve flere mæglere af, og mange gange vil de sende de samme boliger, da de fleste boliger er delt.

Det skal være en ærlig mægler. Der er en del "brugtvognssælgere" på solkysten, så man skal være opmærksom på det, vi skrev i sidste afsnit, omkring løfter som mægleren giver. Nogle af de "tricks" der bruges er "lokkeboliger", hvor man har en billig bolig til salg, og når man så kommer ned for at kigge på den, så er der sket det uheldige, at den er blevet solgt. Boligen har selvfølgelig aldrig været til salg til den pris eller overhovedet været til salg, men nu er man indenfor døren, og så har de noget andet de kan vise dig.

Noget andet man ser til tider, er boliger der kommer på markedet til en høj pris, for at sættes ned 1-2 uger senere, så man kan skrive, at nu er der slået rigtig meget af prisen, fordi sælger gerne vil sælge hurtigt. Der er også nogle, som skriver at boliger eller nybyggeri er nedsat, selvom det ikke passer.

Vær opmærksom på at hvis man ser en bolig med en mægler, så er man låst til denne mægler på boligen. Så hvis du har set en bolig med en mægler og du efterfølgende "fyrer" denne mægler, kan du ikke se boligen igen med din nye mægler. Det vil sige, at du kan godt se den med en anden mægler, men denne mægler kan ikke tjene noget på boligen. Det samme gælder for de "smarte" kunder, der, efter at have set en bolig, forsøger at kontakte ejeren direkte, fordi man så tror, at man kan forhandle en bedre pris. Den første mægler vil altid kunne kræve sin kommission af salget. Det kan nogle gange skabe nogle komplicerede situationer, hvis kunden ikke er opmærksom på dette, og mange gange ender det med, at salget ikke gennemføres.

Uanset dit budget, så skal mægleren arbejde for at finde den bedste bolig til den bedste pris. Selvfølgelig er der stor forskel på det mægleren tjener på at sælge en bolig til €1.500.000 og en til €200.000, men hvis mægleren ikke gider at lægge arbejde i det, fordi budgettet er for lavt, så skal du finde en anden mægler.

På den anden side, så bør man også være ærlig overfor sin mægler. Hvis I fravælger en mægler, så giv denne besked om det, da der går meget tid med at søge efter boliger, så der vil være en masse spildt arbejde, hvis mægleren ikke får besked og fortsætter med at søge efter boliger til jer. Vi oplever nogle gange, at vi sender boliger til en kunde over en periode og efterfølgende ringer, fordi vi ikke hører tilbage. Vi finder så ud af, at kunden har købt en bolig for et stykke tid siden eller ikke længere ønsker at købe, men blot ikke har informeret os. I løbet af et år bliver det til mange spildte arbejdstimer.

Prissætning af bolig og kommission/salær

Prissætning af en bolig laves for det meste af mægleren, men nogle gange af ejeren af boligen, som ofte gerne vil have en højere pris, end det boligen vurderes til. Hvis det ikke er muligt at overbevise ejeren, så sættes boligen på markedet til prisen dikteret af ejeren.

I nogle tilfælde sætter ejeren en pris og siger, at alt hvad man kan få over den pris, det er kommission til mægleren. Dette er normalt ikke en måde vi foretrækker at arbejde på.

Ved prissætningen beregner man også, at der skal forhandles om prisen. Det er meget sjældent at en bolig sælges til prisen på Costa del Sol. Der er ikke en standard for hvor meget en bolig kan forhandles, eller hvordan man prissætter, i forhold til det man mener den kan sælges for. Det er meget individuelt fra mægler til mægler og bolig til bolig. Her skal jeres mægler hjælpe med al sin viden omkring priserne for området eller undersøge hvad boligerne normalt sælges til.

Kommissionen til ejendomsmægleren ligger typisk på 5%, men kan variere lidt, afhængig af hvor høj prisen på boligen er og hvilken mægler det drejer sig om.

Prisniveau

Dette vil vi blot knytte en ganske kort kommentar til. Priserne varierer en del fra by til by fra område til område. Men der gælder mere eller mindre de samme regler, som i store dele af verden. Tæt på kysten er dyrest. I centrum af byerne er det dyrest, og så er der nogle (luksus)-områder og byer der er dyrere end andre. Hvis de alle skal nævnes her, så bliver det en lang liste, så det er bedre at snakke med din mægler om de områder, som du har interesse for.

Købsprocessen

Boligtype og område

Jo, bedre du kan definere det du søger, jo nemmere er det for din mægler at finde en bolig, der passer på dine kriterier. Vi er klar over, at det kan skifte, når man kommer i gang med at kigge på bolig, fordi man får mere information om områder, og der er nogle kriterier der får højere prioritet, efterhånden som man ser flere boliger.

Kriterierne til boligen. Opstil gerne nogle SKAL Have og VIL GERNE Have

Overvej følgende:

- Nybyggeri, gensalg, byg selv
- Skal det være en feriebolig eller helårsbolig, eller måske en feriebolig der senere skal blive til helårsbolig
- Skal den bruges til udlejning
- Er det en investering, som senere skal sælges igen
- Budget
- Lejlighed, rækkehus, villa
- Antal soveværelser (i salgsopstillingen vil der stå antal soveværelser og ikke antal værelser)
- Antal badeværelser
- Tæt på strand
- Tæt på by og indkøb
- På landet, i by, på bjerg
- Udsigt
- Terrasse
- Etage fx penthouse eller stueetage
- Privat parkering
- Swimmingpool (delt, privat)
- Boligens stand. Må det godt være noget der kræver renovering, eller skal den være indflytningsklar
- Område, by eller bydel. Hvis man ikke kender Costa del Sol så godt, så kan det måske være svært at være sikker på hvilket område, man ønsker boligen skal ligge i. Det får man bedre defineret, når man kommer i gang med at se boliger. Her kan man også få hjælp fra mægleren, som kan anbefale nogle områder ud fra budget og kriterier.

Kender man området og ved nøjagtigt hvor man vil have boligen, så er det nemmere og hurtigere at finde en bolig.

Det praktiske før køb

Man skal have et NIE-nummer (spansk cpr-nr) og en bankkonto, for at købe bolig i Spanien. Er man helt sikker på, at man vil købe bolig, så kan man lige så godt sætte gang i ansøgningen om NIE med det samme.

Man skal bruge en bankkonto, hvor betalinger til el, vand m.m. bliver trukket. Den kan oprettes når man har fundet en bolig, og man sætter købsprocessen i gang.

Brug en advokat

Det er muligt at købe bolig uden advokat, men vi fraråder det normalt, da man som køber står svagere end man gør i Danmark. Advokaten undersøger om alle tilladelser er på plads, om der er gæld i boligen m.m. og står for at lave kontrakt og skøde.

Hvis man laver en fuldmagt til dem, kan de også stå for at søge om NIE-nummer, oprette bankkonto, sørge for at flytte el, vand osv. over i dit navn, lave betalingsaftalerne med banken og skrive under på kontrakter. Så det eneste man skal gøre er at overføre penge og hente nøglerne.

Advokaten koster normalt 1% af prisen på boligen og inkluderer mange af de ovenstående services. Det varierer lidt fra advokat til advokat, hvad de inkluderer og hvad de tager ekstra for.

Sørg for at finde en advokat som er uafhængig og arbejder for dig. Nogle mæglere tilbyder advokathjælp til en reduceret pris eller gratis via dem. Vær opmærksom på, at en advokat der arbejder for mægleren, har mægleren som første prioritet og dig som anden prioritet.

Mange mæglere vil også anbefale en advokat eller presser på, for at du vælger en specifik advokat, fordi de får en kommission for det. Dette kan selvfølgelig godt være en god advokat, men en anbefaling af en advokat, bør være pga. at advokaten er god, og ikke fordi de giver en god kommission til mægleren.

Vi kan anbefale advokater, hvis kunden ønsker det. Vi modtager ikke kommission fra nogen advokat.

Forhandling af pris

Stort set alle priser er til forhandling, og priserne sættes også, så de kan forhandles. Nogle af de faktorer, som spiller ind i, hvor meget prisen kan forhandles er liggetid (hvis man kan finde ud af det), hvilken mægler der har sat prisen på boligen og hvis man kan finde ud af om sælger har brug for at sælge hurtigt. Så det handler meget om, hvor meget information din mægler kan få ud af sælger eller sælgers mægler. Nogle mæglere sætter prisen ekstra højt, for at man så kan give et større afslag. Men så skal man kende mægleren ret godt, for at have den viden. I meget mindre grad tager man hensyn til reparationer, som skal laves på boligen. Hvis man laver en liste over ting der er i stykker og har brug for at blive udbedret og laver et bud baseret på det, er det ofte ikke noget sælger tager hensyn til. De vil vide hvor meget man vil betale!

Forhandlingen er ofte bud og modbud, som går frem og tilbage flere gange, og der kan være nogle ekstra ting der forhandles, som fx om møbler er med i prisen og overtagelsesdato.

En prisforhandling hvor der er to mæglere involveret, vil foregå ved at køber giver et bud til egen mægler, (ofte med vejledning fra mægler) som giver det videre til sælgers mægler, som giver det til sælger. Sådan

kan det køre lidt frem og tilbage. Mæglerne snakker ofte også sammen, og forsøger at få lidt information fra hinanden, for at se hvilken pris man skal prøve at ramme, eller hvor meget man kan presse prisen.

Der er måske nogen der tænker at det vil være smart at prøve at forhandle en bolig igennem to mæglere, for at se hvor man kan få den laveste pris. Husk at hvis man har set en bolig med en mægler, så er man låst til denne mægler på boligen. I sidste ende er det jo ejeren af boligen, som bestemmer om prisen accepteres, så man vil normalt ende omkring den samme pris med forskellige mæglere.

Tilstandsrapport

Tilstandsrapport benyttes normalt ikke i Spanien. Hvis man ønsker en tilstandsrapport, skal man selv stå for det. Din mægler kan måske hjælpe dig, men man betaler selv for det.

Ulovligt byggeri

Noget der er lidt specielt for Spanien, er mulighed for at købe en ulovligt opført bolig. Der findes en del ulovligt byggeri på Costa del Sol, men selvom at det er ulovligt, betyder det ikke, at man ikke kan købe og bo i det. I byggeboomet i 00'erne blev der mange steder set stort på tilladelser og andre steder gav byrådet tilladelser, som ikke var lovlige. De fik så noget til gengæld for disse tilladelser ;)

Disse boliger findes stadig, og mange af dem har endnu ikke opnået alle de tilladelser der kræves, for at lovliggøre dem. Nogle af dem kan sandsynligvis aldrig få tilladelserne, fordi de er så ulovlige, at det ikke er muligt. Det er dog ikke en hindring for at købe, sælge og bo i disse boliger og på mange områder, er de ikke forskellige fra en lovlig bolig.

Der findes også boliger der ikke har overholdt tilladelsen de har fået og har fx bygget flere kvm. end de måtte. Dette kan der så rettes op på, ved at man ændrer på byggeriet, så det overholder tilladelsen.

At købe en ulovlig bolig betyder dog, at der er nogle begrænsninger, som man skal leve med og der er lidt nogle grå områder her, som ikke er helt på plads og svaret afhænger lidt af hvem man snakker med.

Hvis boligen er forbi forældelsesfristen, så kan kommunen ikke længere kræve at boligen skal rives ned. Det er vigtigt, at få det på plads først. Så man skal sikre sig, at man er forbi forældelsesfristen, hvis man ønsker at købe denne type bolig.

En ulovlig bolig, har ikke nogen indflytningstilladelse LPO (Licencia de Primera Ocupación), som er det sidste en bolig får, før man kan flytte ind i den. Den gives efter en inspektion, hvor man kontrollerer at boligen svarer til tegningerne og de tilladelser, der er givet til byggeriet.

Manglen på denne tilladelse betyder normalt, at man ikke kan få en turistudlejningslicens. Vi siger normalt, fordi der er boliger der har fået LPO og har mistet den igen, hvor ejerne har fået turistudlejningslicens baseret på den LPO der blev givet i første omgang. I andre tilfælde har man søgt om tilladelse, og den er givet i første omgang, men hvis der kommer en inspektion, og man ikke kan fremvise LPO, kan man risikere en bøde, samt at miste turistudlejningslicensen. Som udgangspunkt vil vi dog sige, at man ikke skal regne med, at man kan få en turistudlejningstilladelse. Men dette er lidt et af de grå områder.

Normalt kan man heller ikke få en byggetilladelse til boligen, så det er ikke muligt at lave ændringer, bygge om eller bygge til. Hvis man vælger at lave om på boligen, så kan det kræves at man laver boligen om til sin oprindelige stand igen, hvis det bliver opdaget. Den mest normale måde, at det bliver opdaget på er, hvis en af naboerne anmelder det.

Hvis man skal have et lån for at købe boligen, bliver man afvist af mange spanske banker, hvis der ikke er LPO og Nykredit Spanien giver heller ikke lån. Der er nogle få spanske banker, som giver lån, selvom boligen ikke har tilladelsen.

Man får dog lov til at betale boligskat og alle mulige andre skatter og afgifter i forbindelse med køb, salg og ejerskab af boligen, dem skal kommunen og staten nok sørge for at opkræve. ;)

Ældre bygninger har ikke altid LPO, fordi det blev indført i starten af 1980'erne og boliger bygget før, har dermed ikke været i stand til at få tilladelsen, da den ikke eksisterede. Det betyder dog ikke at de er ulovlige, men de kan få en anden type tilladelse SAFO (**S**ituación de **A**similado a **F**uera de **O**rdenación) eller man kan få et dokument fra kommunen, som viser at byggeriet ikke har verserende sager, som er Documento de No Infracción.

Så man skal være klar over forskellen, fordi man kan sagtens købe en ældre bolig, som ikke har LPO, men har SAFO eller har fået et Documento de No Infracción. Det er selvfølgelig også lidt et gråt område, da man aldrig kan få den rigtige LPO. Der eksisterer en del boliger, som falder i denne kategori, og der sælges boliger af denne type hele tiden.

Prisen på en ulovlig bolig ligger normalt under markedsprisen, så man får en billigere bolig, men den er også sværere at sælge, da mange ikke ønsker at købe en ulovlig bolig. Her snakker vi ikke om gamle boliger, som reelt er lovlige, men ikke har LPO, men om direkte ulovlige boliger.

Tvangssalg

Hvis man ikke kan betale sit lån, kan der ske flere ting. Boligen kan komme på tvangsauktion eller man kan give boligen til banken mod at de annullerer lånet. Det er dog ikke alle banker, der tilbyder den sidste mulighed. Hvis banken ikke kan eller ønsker at sælge boligen på tvangsauktion, bliver boligen udbudt til salg.

Mange af disse boliger bliver udbudt igennem ejendomsmæglerne. De bliver udbudt til en pris, som i mange tilfælde kan forhandles. Hvis man vil give et bud på en tvangssalgsbolig, gøres det skriftligt og så får man et ja eller et nej. Her kommer der ikke noget modbud.

Det er ikke altid en pris der ligger under markedsprisen, når de kommer fra en bank. Hvis boligen ligger i et område med stor efterspørgsel, sætter banken en pris, de mener de kan sælge den for, og det kan sagtens være på niveau med andre boliger på markedet. Men der er en del, som man kan købe til under markedspris, der er bare ikke så mange af de helt gode tilbud længere.

Når man køber fra en bank, giver banken normalt ikke mange oplysninger om boligen, og advokaten kan ikke altid få alle de oplysninger, de gerne vil have. Fx Kan man ikke være sikker på, at alle installationer virker, og det kan være at fællesomkostningerne ikke er betalt igennem længere tid, der kan være gæld til kommunen, el og vand, m.m. Det betyder at der ofte er flere ukendte omkostninger forbundet med denne type køb, og det er dermed også forbundet med større risici at købe fra banken, men man kan til tider få en bolig, der er under markedspris.

Hvis man køber en tvangssalgsbolig fra en bank, kan man mange gange få nogle ekstra fordele ved at lave finansieringen igennem dem. De kan fx tilbyde at finansiere hele beløbet i stedet for 70%-80%, som er normalt.

Mange boliger kommer eller kom tidligere også fra byggerier der gik konkurs. Under krisen i 2008, kom der mange boliger af denne type på markedet og langt størstedelen af disse boliger er blevet solgt, så der er ikke så mange "slagtilbud" af denne type tilbage.

Nybyggeri

Ved nybyggeri er der lidt andre faktorer der spiller ind. Her har man jo ikke mulighed for at se boligen man køber, og man skal normalt vente et stykke tid fra man køber til man får sin bolig.

Ved nybyggeri ændrer prisen sig som byggeriet skrider frem. Køber man, når byggeriet bliver frigivet til salg, får man den laveste pris, og så stiger prisen efterhånden som byggeriet skrider frem, og der bliver solgt flere af boligerne.

Når man køber bolig kun baseret på tegning og 3D billeder og skal betale penge længe før byggeriet er færdig, kan man godt være lidt nervøs for, om ens penge nu er sikret. Loven siger at der skal gives en bankgaranti på de penge, man indbetaler til dem. Så hvis selskabet går konkurs eller byggeriet ikke bliver opført, så får man pengene tilbage igen. Dette er blandt andet noget af det advokaten skal undersøge, før man betaler penge til selskabet.

Betalingsplanen varierer fra byggeri til byggeri. Det kan fx være €10.000 ved reservation, 30% ved kontrakt kort tid efter, 10% når en del af byggeriet er lavet, 10% når endnu en del af byggeriet er lavet og til sidst 50%, når skødet underskrives. Men dette er kun et eksempel, for der findes næsten lige så mange varianter, som der findes byggerier.

Skal du igennem en mægler, eller kan du købe direkte af promotor? Du kan gøre begge dele, men prisen er den samme. Ved at springe mægleren over, sparer du altså ikke noget, og ofte vil mæglere kunne fortælle dig noget om dem der bygger, området osv. som promotor ikke fortæller, og samtidig kan du få et bedre overblik over det der er på markedet via mægleren. Promotor vil måske også forsøge at overtale dig til ikke at bruge advokat, fordi de har en du bare kan bruge eller at det ikke er nødvendigt. Det råd vil vi ikke anbefale at følge. Advokat er ligeså vigtig eller mere end ved køb af en gensalgslighed.

Ved nybyggeri er der fast pris på boligerne*. På nybyggede boliger skal man betale 10% moms i stedet for de 8%-10% skat, som man betaler ved en gensalgsbolig. Så man skal regne med 12%-13% samlede omkostninger oveni købsprisen.

*Der kan være omstændigheder, hvor det er muligt at forhandle prisen, men normalt er prisen fast.

Problemer ved nybyggeri

Hvordan håndterer man problemer med nybyggeri?

Hvis tidspunktet for færdiggørelsen af byggeriet er overskredet, hvad kan man så gøre?

Der er en margen for hvor lang tid et byggeri må være forsinket, som skal være angivet i kontrakten. Det kan være at byggeriet er angivet til at være afsluttet i december 2020, men der er fx 3 eller 6 måneders margen, så de godt kan afslutte senere. Hvis denne margen overskrides, kan det også være, at der er force majeure, som kan medregnes. Fx Covid-19, som har været skyld i, at der har været nedlukket nogle uger eller måneder, eller dårligt vejr har givet problemer. Så som køber står man ofte svagt ved forsinkelse. Men hvis byggeriet er væsentligt forsinket, kan man ophæve købet og kræve sine penge tilbage.

Det er her, at det er vigtigt, at man har en god advokat, som skal tjekke byggetilladelser m.m., følge byggeriet og sikre at arkitekterne har skrevet under på, at byggeriet er nået til stadie, hvor betalingerne skal falde. Dette gælder, hvis kontrakten siger at det skal betales ift. hvor langt byggeriet er nået frem. Ikke hvis det er efter dato.

Et andet problem kan være, at når byggeriet er færdig og kvaliteten, udsigten, indretning ikke svarer til det der er aftalt. Her skal man bruge en arkitekt, som skal lave en rapport, så man kan dokumentere, hvilke problemer der er. Så kan man lægge sag an mod sælger. Først bør man dog tage en dialog med sælgeren, for at prøve at nå til enighed om at udbedre problemerne eller eventuelt få et nedslag i prisen. Men hvis det ikke er muligt, så skal man gå rettens vej. Man bør lave en afvejning af, hvor stor en fejl i byggeriet der er og få en advokat til at vurdere, om de mener, man kan vinde sagen.

Ved indretningen/layout af en bolig, tages der altid forbehold for, at man bliver nødt til at ændre noget ift. tegningerne, hvis der er noget teknisk eller juridisk der kræver en ændring. Der er nogle ting, som man først opdager når byggeriet er i gang, så det sker ofte at en bolig ikke svarer 100% til det man ser på plantegninger og 3D-tegninger. Her kan man som køber oftest ikke gøre noget, da det er teknisk eller juridisk begrundet.

Selve købet

Her beskriver vi selve købsprocessen efter man har fundet boligen, man ønsker at købe og er blevet enig med sælger om en pris. Dette drejer sig om hovedsageligt om gængsboliger.

Reservationskontrakt

Når prisen er aftalt, underskriver man en reservationskontrakt, hvor der betales et beløb, som man mister, hvis man springer fra handlen, uden at der er en gyldig grund til det. Der kan opstilles nogle krav i kontrakten, som fx at man søger om tilladelse til et eller andet, og hvis tilladelsen ikke gives, så ophæves kontrakten. Når kontrakten underskrives, tager sælgeren boligen af markedet.

Beløbet man betaler afhænger normalt af prisen på boligen, men der er ikke en officiel skala der benyttes. Det starter normalt på €3000 og kan så gå op til meget høje beløb, hvis der er tale om en meget dyr bolig. For de fleste boliger, som ligger i €100.000-€500.000 klassen, er det typisk €3000-€10.000. Men det aftales individuelt ved de enkelte handler. Ved nybyggeri er det opgivet på forhånd.

Det er forskelligt hvem der modtager reservationsbeløbet. Det kan være sælger, sælgers mægler, sælgers advokat, købers advokat eller købers mægler.

Reservationskontrakten binder normalt kun køber. Så sælger kan springe fra, uden at det har konsekvenser. Vi forsøger at få sælger til også at binde sig, så der er en konsekvens, hvis de vælger at springe fra. Det sker nogle gange, at der er "snedige" sælgere, som vælger at hæve prisen, når køber er klar til at skrive under på købskontrakten, og det vil vi meget gerne undgå. Hvis det ikke har konsekvenser for sælger, at de pludseligt ændrer på aftalen, så står de med alle kortene på hånden.

Købskontrakt

Når reservationskontrakten er underskrevet, går advokaten i gang med at undersøge om huset er i orden. Dvs. om der er gæld, om alle papirer og tilladelser er på plads, og de forbereder købs-salgskontrakten. De undersøger ikke boligens stand, det skal man selv stå for. Altså de sender ikke en mand ud for at lave en tilstandsrapport.

Hvis man skal have lån i en spansk bank eller Nykredit Spanien, skal der en vurderingsmand ud for at kigge på boligen, som sætter så en pris på den.

Når det er på plads og købskontrakten underskrives, betales 10% (minus beløbet betalt i reservation) af salgsprisen. Dette kan ske forholdsvis hurtigt (1 uge efter reservation), hvis der ikke er problemer med boligen, og man ikke skal til at søge om lån, men kan godt tage længere tid, hvis der er forhold, som man ikke kendte til, som skal bringes i orden.

Skøde

Herefter begynder man at gøre skødet klar, hvilket normalt tager et par uger, hvis man vil have gennemført købet hurtigst muligt, og det kan underskrives kort derefter. Der kan også aftales en bestemt overtagelsesdato, og det kan sagtens være flere måneder senere, og så skriver man under på den dato.

Hvis man har finansieringen på plads, og alt er i orden, kan hele processen tage et par uger, men tager typisk et par måneder, hvis man skal til at søge om lån efter man har fundet boligen.

Banklån/Nykredit

Hvis man ønsker at optage lån i en spansk bank, bliver det vurderet på samme måde som i Danmark, hvor man tager hensyn til mere eller mindre samme kriterier. Man har ikke realkreditlån, som man har i Danmark, så man optager i stedet banklån. Det er en mulighed at optage lån igennem Nykredit Spanien, som mange benytter sig af. Man kan normalt låne 70%-80%, men i nogle tilfælde, som ved tvangssalg, kan man låne mere.

Der er mange der har lån med fra Danmark, så man ikke skal søge i en spansk bank.

Vi anbefaler altid, at man undersøger hvor meget man kan låne, før man begynder at kigge på bolig. Vi har haft en del skuffede kunder, som havde fundet drømmeboligen, men fik nej til at låne til boligen. Det er svært at gå ned i niveau, når man først har fundet det helt rigtige.

Omkostninger ved køb

Der er forskellige omkostninger, som man skal regne med i købet. Den største er skat. I Andalusien betaler man 8% skat ved køb af en bolig op til €400.000, 9% mellem €400.000 og €700.000 og 10% over €700.000. Det vil sige, at man betaler af den del der overstiger grænserne. En bolig til €500.000 betaler man 8% af de €400.000 og 9% af de €100.000.

Derudover skal man regne med omkostninger til advokat på 1%, samt omkostninger til notar og diverse dokumenter m.m. Så man regner normalt med omkring 11% i omkostninger ved køb af bolig under €400.000 og så de ekstra omkostninger til skat, når prisen er over €400.000.

Fx vil et køb af en bolig til €200.000 normalt ende med en total omkostning på €220.000-€225.000

Mange får også lavet et testamente, så man sikrer, at boligen går til den rette person i tilfælde af dødsfald. Et testamente kan koste €250-€600 afhængig af kompleksitet og vejledning.

Løbende omkostninger

Når man har købt boligen, skal man være opmærksom på de løbende omkostninger, der er ved at have en bolig i Spanien.

Strøm, vand m.m.

Der skal selvfølgelig betales for strøm og vand og i nogle tilfælde gas, hvis man er tilsluttet.

Fællesomkostninger

Der kan være nogle fællesomkostninger som betales til vedligeholdelse af fællesområder, swimmingpool, elevator, gartner, rengøring m.m. hvis man bor i en lejlighedsbygning, eller et sted hvor man har fællesområder. Der kan også være fællesomkostninger, hvis man har en villa, som kan være til sikkerhedsvagter eller vedligeholdelse af området, hvor boligen ligger.

Fællesomkostningerne kan være næsten ingenting til nogle meget høje beløb, og det afhænger selvfølgelig af hvilke faciliteter området har, og hvor man ejere der er til at betale. I nogle af luksusområderne, hvor man har mange og rigtig gode fællesfaciliteter kan det godt koste €1000 per måned, men mange steder ligger det mellem €100 og €200. I nogle villaområder er der en betaling på €10-€20 per måned.

Boligskat og ikke-resident-skat

Boligskat (IBI) opkræves af kommunerne og beregnes ud fra den offentlige vurdering. Derudover skal man betale Ikke-resident-skat/lejeværdi af egen bolig (modelo 210), hvis man ikke er fastboende i Spanien. Man skal betale 19% (hvis man bor i et EU land) af 1,1% eller 2% af den offentlige vurdering (valor catastral) af boligen. Der nogle regler omkring hvornår denne vurdering er lavet ift. om man skal beregne det af 1,1% eller 2%. Denne skat beregnes ud fra den del af året, hvor boligen ikke er lejet ud, hvis man laver udlejning af boligen. Så hvis boligen lejes ud i 2 måneder, så betaler man skatten baseret på 10 måneder og man betaler skat af udlejningsindtægten for de 2 måneder den er lejet ud.

Vær opmærksom på at du også skal betale boligskat i Danmark.

Udlejning af bolig

Man skal opgive den indkomst, som man har ved at udleje sin bolig. Er man fastboende i Spanien, så sker det via selvangivelsen, hvor indkomsten beregnes som en indkomstskat. Her betaler man den skatteprocent, som man falder ind under ift. hvor stor en indtægt man har.

Hvis man ikke er fastboende i Spanien, men i et EU/EEA land, betaler man 19% skat af lejeindtægten.

Man kan i begge tilfælde trække omkostninger fra, som man har i forbindelse med udlejningen, som fx omkostninger til udlejningsbureau, rengøring, fællesomkostninger, forsikring, annoncering, boligskat m.m. Nogle omkostninger, som boligskat og vedligeholdelse kan trækkes fra i forhold til hvor meget boligen har været udlejet, og andre som udlejningsbureau og annoncering kan man trække det hele fra.

Andre omkostninger

Man skal regne med omkostninger til boligforsikring, generel vedligeholdelse, afbetaling og renter hvis man har et lån og omkostninger til fx en gartner, hvis man har en have og en pool, der skal vedligeholdes, når man ikke selv er til stede.

Man skal også have en revisor/bogholder til at lave sit årlige regnskab, som skal sendes til SKAT.

Byg selv

Hvis man gerne vil bygge et hus selv, er processen mere eller mindre som i Danmark. Køb en grund, få byggetilladelse og byg huset. Men der er så en masse ting der skal på plads ind i mellem. Vi anbefaler at man køber en grund der er byggemodnet eller delvis byggemodnet, så man ikke skal til at lægge kloak, strøm, vand osv. Spanien er mere bureaukratisk end Danmark, og det kan blive en lang proces, hvis man skal starte helt fra bunden.

Når man skal bygge et hus, skal man bruge håndværkere til stort set det hele. De skal have de rigtige titler, licenser osv. Det er begrænset, hvad man selv kan få lov til at lave, da det skal bestå en sikkerhedsinspektion efterfølgende. Der er mange, som måske selv er håndværker eller kan finde ud af at bygge eller lave noget af huset, måske også bedre end den håndværker man har ansat, men det må man i de fleste tilfælde ikke.

Når man køber en byggegrund, skal man være opmærksom på, hvilke tilladelser eller begrænsninger der følger med. Hvor stor en procentdel af grunden må bebygges, hvor højt/i hvor mange etager må der bygges m.m.

Når man har købt en byggegrund, skal man bruge en arkitekt, som kan tegne huset, ud fra de ønsker man har, budget og hvad der er tilladt at bygge på grunden.

Dernæst skal man have en byggetilladelse. Her skal arkitekten udarbejde diverse forskellige dokumenter, og der skal laves undersøgelser og test af grunden. Det nemmeste er, at arkitekten står for alt dette og laver ansøgningen om byggetilladelse.

Der skal selvfølgelig indhentes nogle tilbud på at bygge huset, og det skal sættes i gang.

Når boligen er færdigbygget skal det certificeres, at det er afsluttet, man skal betale diverse skatter og afgifter, skødet skal laves, det skal registreres i et par registre, og man skal have indflytningstilladelse. Når man har indflytningstilladelsen, kan man lave kontrakter med el, vand, osv.

En mulighed er også at købe et hus, som man totalrenoverer. Så er mange tilladelser m.m. på plads, og man kan reducere perioden det tager at færdiggøre huset. Det betyder selvfølgelig at det er dyrere at købe grunden, da der allerede er en bolig på grunden.

Salg af bolig

Når du vil sælge en bolig i Spanien, skal der betales nogle forskellige skatter, som afhænger af om man har tjent noget på salget af huset, om man er fastboende og ens alder. Derudover kommer omkostninger til mægler, samt andre småting.

Er man fastboende kan man vælge selv at sælge eller bruge en mægler. Hvis man ikke er fastboende er det lidt sværere, at sælge selv, da det kræver fremvisning af boligen. Vælger man at bruge en mægler kommer her lidt information omkring omkostninger, og hvilke muligheder man har.

Mægler

Mægleromkostninger

Typisk ligger kommissionen til mægleren på 5%, men den kan variere. Der kommer 21% moms oveni kommissionen.

Der er stor forskel på hvor meget man får med i prisen, når man sætter en mægler til at sælge sin bolig, og det afhænger også af, hvilken type aftale man laver. Man kan jo sætte så mange mæglere, som man vil, til at sælge sin bolig, så hvis man sætter flere mæglere på boligen, skal man ikke regne med samme indsats fra mæglerne ift. hvis man kun har en enkelt mægler på. Det forklarer vi lidt mere om herunder.

Eksklusivitet eller flere mæglere

Normalt betaler sælger ikke markedsføringsomkostninger, som man er vant til i Danmark, og i mange tilfælde betaler mægleren en del af de andre omkostninger, der er i forbindelse med at sælge boligen.

Grunden til at indsatsen fra mæglerne er mindre, når der er ikke er eksklusivitet, er fordi man ikke er sikker på at sælge boligen, og derfor er chancen meget mindre for at få dækket omkostningerne.

Et forsimplet eksempel er, hvis man siger, at man normalt bruger €1.500 på billeder, annoncer m.m. til markedsføring af en bolig til €200.000 og kommissionen er 5%, så kan man tjene €10.000 - €1.500, så man ender med et overskud på €8500. Hvis der er 6 mæglere på boligen, og alle er lige gode, så sælger man boligen hver sjette gang. Dette betyder at man har brugt €9000 på at markedsføre 6 boliger, og man tjener €10.000 og altså ender med et overskud på €1000, hvilket jo ikke rækker særlig langt. Samtidig skal man medregne, at man nogle gange sælger boligen i samarbejde med en anden mægler, hvilket betyder at man kun tjener halvdelen af kommissionen på salget og ender dermed med et underskud.

Som tidligere nævnt, så deler man ofte boligen med andre mæglere. Så selvom man har en eksklusivkontrakt med en mægler, så vil der alligevel være flere mæglere til at sælge boligen. Mægleren der har eksklusivkontrakt, er bare sikret minimum halvdelen af kommissionen, da salget altid vil gå igennem dem.

Det kan være svært at få en aftale om en lavere kommission, netop fordi boligen deles med andre mæglere og mange mæglere vil simpelthen ikke fremvise en bolig til deres kunder, hvis de kun får fx 1,5%, hvilket svarer til €3000 ved et salg, hvis vi bruger de €200.000 fra tidligere. Så man får normalt ikke boligen lige så bredt ud, ved en lav kommission.

Det er muligt, at man skal betale for nogle ekstra services som fx video, dronebilleder eller 3D tour af boligen, men i de fleste tilfælde betaler man ikke for billeder af boligen.

Skatter og andre omkostninger

Hvis man ikke er fastboende og har solgt sin bolig, tilbageholder staten 3% af salgsprisen til at betale skat, og resten udbetales derefter, hvis der er noget tilbage. Hvis man skal betale mere end de 3%, så skal de betales efterfølgende.

Plusvalia municipal/Kommunal grundværdistigningsskat

Ved salg af en bolig i Spanien, skal man betale skat til kommunen. Denne skat afhænger af skatteprocenten i den kommune hvor boligen ligger, den offentlige vurdering af grundværdien (valor catastral), og af hvor lang tid du har ejet boligen. Det har ikke noget med salgsprisen på boligen at gøre.

Skatten beregnes hvert år og lægges sammen år for år op til højst 20 år. Hvis man sælger en bolig, som man har ejet i 30 år, skal man altså kun betale for de 20 år.

Den varierer fra kommune til kommune, så det er ikke muligt at sige hvor høj denne skat er. Det skal undersøges individuelt på hver bolig.

Hvis man ikke er resident, betaler man de førnævnte 3%. Fastboende gør ikke. Hvis man sælger boligen med tab, skal man ikke betale denne skat... i teorien. Dog sker det ofte, at man først skal betale den og derefter søge om at få den tilbagebetalt. Kommunen stiller sig ofte i vejen for at lave denne tilbagebetaling, og i praksis er der meget få der får disse penge tilbage.

Nogle kommuner laver en reduktion af betalingen, hvis det er en bolig man arver, samt opfylder nogle specifikke kriterier. Dette varierer fra kommune til kommune, så det skal man undersøge for den kommune, hvor boligen befinder sig.

Skat af overskuddet

Når man sælger en bolig i Spanien, skal man betale skat af overskuddet. Overskud udregnes ved at trække købspris fra salgspris, men man kan også trække diverse omkostninger fra, som man har haft til både køb, salg og forbedringer af boligen. Disse omkostninger kan være diverse skatter, mæglersalær, advokat, notar, m.m. Omkostninger til forbedringer kan være at man fx har installeret gulvvarme. Vær opmærksom på, at man skal have faktura på disse forbedringer, for at man kan trække dem fra. Almindelig vedligeholdelse kan ikke trækkes fra. Det er ikke altid at skat godkender nogle af udgifterne som forbedring af boligen, så man ved ikke helt på forhånd, hvilke der kan trækkes fra.

Man betaler mellem 19% og 23% skat af overskuddet, afhængig af hvor meget man har tjent på boligen.

I nogle tilfælde kan man undgå at betale denne skat. Dette kan man, hvis man bruger pengene fra salget af boligen til at købe en ny bolig indenfor 2 år. Men dette gælder kun, hvis man sælger sin primære bolig i Spanien, og hvis man køber en ny bolig, som er den primære bolig. Det gælder ikke for ferie- eller udlejningsboliger.

Man kan også undgå at betale den, hvis man er over 65 år, og det er sin primære bolig man sælger.

I disse tilfælde betyder det altså, at man skal være fastboende i Spanien, for at undgå at betale denne skat.

Advokat

Ved salg af bolig anbefaler vi, at man bruger en advokat til at lave papirarbejdet. Ofte har sælger en advokat, og hvis man selv eller mægler skal stå for papirarbejdet, så er man ofte dårligere stillet, da advokaten har erfaringen, og er klar over hvilke aftaler der skal med i en kontrakt, hvad der skal tjekkes osv.

Advokaten tager normalt 1% af salgsprisen.

Dokumenter man skal bruge, når man sælger er: kopi af skøde (Copia de la escritura), indflytningstilladelse (Licencia de primera ocupacion), kopi af kvittering for boligskat (IBI), energicertifikat (Certificado de eficiencia energetica), kvittering/kontrakter for vand, el, gas, affald.

El, vand m.m.

Når køber skal overtage boligen, flyttes kontrakter over i købers navn. Man opsiger ikke kontrakterne, fordi det er dyrt at oprette en ny kontrakt, da det i nogle tilfælde betyder, at selskaberne har været ude for at fjerne målerne og de skal sættes op igen.

Her betaler man frem til overdragelsesdatoer, og så overtager køber betalingerne fra den dato.

Sådan gør vi

Vores egen fremgangsmåde er, at vi ved en eksklusiv aftale betaler for en professionel fotograf og laver annoncering af boligen, så kunden ikke har udgifter før boligen er solgt. Vi tager dog en delvis betaling af 3D Tour eller professionel video, som vi trækker fra igen, hvis vi sælger boligen.

Vi deler altid boligen med andre mæglere, så den kommer så bredt ud som muligt, da vi mener det giver det bedste resultat for kunden. Vi er medlem af en database, som mange andre mæglere på kysten også er, så når vi lægger en bolig i databasen, kommer den med det samme ud til over 500 mæglere, som dækker stort set alle markeder lokalt og i udlandet.

Hvis der er flere mæglere om boligen, bruger vi billeder som ejer får taget, vi tager selv billederne eller sælger betaler en professionel fotograf. Samtidig bruges der færre midler på annoncering.

Udlejning af bolig

Vi står ikke selv for udlejning, men giver her en kort forklaring af hvad det kræver før man kan leje sin bolig ud, samt information om skat og bureauer.

Turistudlejningslicens

Der findes nogle regler som man skal opfylde, for at man kan få turistudlejningslicens. Der er nogle nemme ting som fx, at der skal være en førstehjælpskasse og turistinformation i boligen. Andre ting kræver lidt mere som fx, at der skal være aircondition i alle soveværelser og stue. Man skal også have indflytningstilladelse, som er et dokument man får, når boligen er færdigbygget og inspiceret, som viser at den er lovlig at flytte ind i. Er boligen ulovlig, har man ikke dette dokument.

Tilladelse fra beboerforening

Hvis man er en del af et "Comunidad" altså et lukket boligområde eller et etagebyggeri, er der en boligforening, som kan beslutte at de ikke ønsker turistudlejning i området eller bygningen. Dette er noget der besluttet på beboerforeningens generalforsamling, så det kan godt ændres i fremtiden. Men hvis man køber en bolig med henblik på udlejning, så skal man være opmærksom på, at dette bliver undersøgt.

Udlejningsbureau

Hvis man benytter sig af et udlejningsbureau, så står de normalt for det hele og kan i mange tilfælde også hjælpe med at søge om turistudlejningslicensen. De har rengøringshold tilknyttet og kan normalt også hjælpe i tilfælde af, at der er brug for småreparationer.

Her bør man, på samme måde som med mæglerne, undersøge hvad de forskellige byder på. Der er forskel på deres priser, services, hvor gode de er til at leje boligerne ud, og hvor ærlige de er.

Priserne ligger på 20%-40% af udlejningsprisen.

Lej selv ud

Hvis du selv lejer ud, skal du enten være til stede for at kunne udlevere nøgler og hjælpe med check-in, eller også kan du have en du betaler for at lave nøgleudlevering.

Lejere over 16 år skal indberettes til politiet, så man skal have kopi af deres pas.

Der skal selvfølgelig gøres rent, som man enten selv kan gøre eller ansættes rengøringsfolk.

Der findes diverse forskellige portaler som fx airbnb, hvor man kan annoncere og få sin bolig udlejet igennem. Priserne her er forskellige, hvor man nogle steder betaler % af udlejningen og andre steder betaler et fast beløb per år per bolig.

Skat

Dette afsnit findes også under Løbende Omkostninger, men kommer med her igen.

Man skal opgive den indkomst man har ved at udleje sin bolig. Er man fastboende i Spanien, så sker det via selvangivelsen, hvor indkomsten beregnes som en indkomstskat. Her betaler man den skatteprocent, som man falder ind under ift. hvor stor en indtægt man har. For den periode hvor boligen ikke er udlejet, skal man betale skat af egen lejeværdi af boligen/ikke-resident-skat.

Hvis man ikke er fastboende i Spanien, men i et EU/EEA land, betaler man 19% skat af lejeindtægten.

Man kan i begge tilfælde trække omkostninger fra, som man har i forbindelse med udlejningen, som fx omkostninger til udlejningsbureau, rengøring, fællesomkostninger, forsikring, annoncering, boligskat m.m. Nogle omkostninger, som boligskat og vedligeholdelse kan trækkes fra i forhold til hvor meget boligen har været udlejet og andre omkostninger som udlejningsbureau og annoncering kan man trække det hele fra.

Den Jyske Mægler – Costa del Sol

Vi håber, at vores guide kan hjælpe dig med at lave et godt køb af en bolig på Costa del Sol. Har du spørgsmål eller ønsker vores hjælp til at købe eller sælge et hus, så kan vi kontaktes via informationerne nedenfor. Vi kommer jævnligt til Danmark, hvor det også vil være muligt at aftale et møde med os.

Venlig Hilsen

Kent Odgaard

Email: kent@beachhomespain.com

Dansk tlf: 65 74 54 27 (ikke sms)

Spansk tlf: 634 557 770

Whatsapp: 634 557 770

Vores engelske hjemmeside: beachhomespain.com

Vores danske hjemmeside: den-jyske-mægler-costadelsol.dk

Vores hjemmeside for nybyggeri: nybyggericostadelsol.dkⁱ