

Vielen Dank, dass Sie unseren Leitfaden heruntergeladen haben!

wenn Sie Fragen haben.

Sie unseren monatlichen Newsletter, um weitere interessante Inhalte zu erhalten, darunter unsere neuesten Artikel und Immobilien auf dem Markt.

Mit freundlichen Grüßen
Carolina García Chagrin
Geschäftsführer



Arguineguín • Puerto Rico • Puerto de Mogán



+34 928 150 650
info@cardenas-grancanaria.com
www.cardenas-grancanaria.com




Cárdenas
Since 1980

WAS SIE ÜBER **DEN KAUF** EINES HAUSES WISSEN MÜSSEN

cardenas-grancanaria.com





INDEX

01.	ZUVERLÄSSIGE FACHLEUTE _____	4
02.	DIE ENTSCHEIDUNG ZUM KAUF _____	5
03.	BRAUCHEN SIE HILFE? _____	8
04.	FAKTOREN, DIE SIE VOR DEM KAUF BERÜCKSICHTIGEN SOLLTEN _____	10
05.	DER EINKAUFSPROZESS _____	13
06.	WAS SOLLTEN SIE NACH DEM KAUF BEACHTEN? _____	18
07.	WIE KÖNNEN WIR IHNEN HELFEN? _____	20



Ich möchte mich für die großartige Unterstützung und Beratung durch Frau Leonor Martin Sánchez beim Kauf meines Apartments in der Anlage Vistagolf bedanken. Ohne den kompetenten Einsatz von Frau Sánchez und dem gesamten Cárdenas Team wäre es mir nicht möglich gewesen in so kurzer Zeit das Apartment zu erwerben.

Johannes Helmerich



01

ZUVERLÄSSIGE FACHLEUTE

Inmobiliaria Cardenas ist ein 1980 gegründetes Unternehmen mit Sitz in Arguineguin. Wir sind Spezialisten für den Verkauf von Immobilien im Süden der Insel und wir arbeiten hart, um Ihnen die ehrliche und professionelle Beratung zu bieten, die Sie beim Kauf einer Immobilie auf Gran Canaria benötigen.

02

DIE ENTSCHEIDUNG ZUM KAUF

Der Kauf einer Immobilie ist zweifellos eine der wichtigsten Investitionen im Leben eines jeden. Besonders wenn es die erste Immobilie ist, die Sie in Spanien kaufen, da ist es nur logisch, dass Sie Zweifel haben und dass Sie völlig verloren sind und nicht einmal wissen, wo Sie anfangen sollen. Keine Sorge! Lassen Sie uns Schritt für Schritt gehen. Der Prozess der Suche nach dem idealen Haus erfordert Zeit und Hingabe und so ist es sehr wichtig, dass jeder der Schritte, die Sie machen, solide, sicher und passend ist.

Bevor Sie loslaufen, fragen Sie sich, wohin Sie gehen wollen

Der erste dieser Schritte besteht darin, sich zu fragen, warum Sie kaufen wollen und ob Sie von Ihrer Entscheidung überzeugt sind. Ist es eine Notwendigkeit, die sich aus einer Veränderung in Ihrem Leben ergibt, oder eine Möglichkeit, die im Heranreifen ist? Ist das Haus, das Sie suchen, mit einem Umzug verbunden? Planen Sie vielleicht, es als Zweitwohnung zu nutzen? Oder ist es eine Investition? All dies ist wichtig, wenn es darum geht, die Schlüsselfaktoren zu bestimmen, die die Bedingungen für Ihre Suche festlegen.

Trotz unseres anerkannten Ansehens auf Gran Canaria und unserer Position als Referenz im Süden Gran Canarias, wo wir 4 Büros haben, haben wir in diesen 40 Jahren den Charakter eines Familienunternehmens beibehalten: wir begleiten unsere Kunden während des gesamten Immobilienprozesses und bieten einen engen, einfühlsamen und freundlichen Umgang in ihrer Sprache.



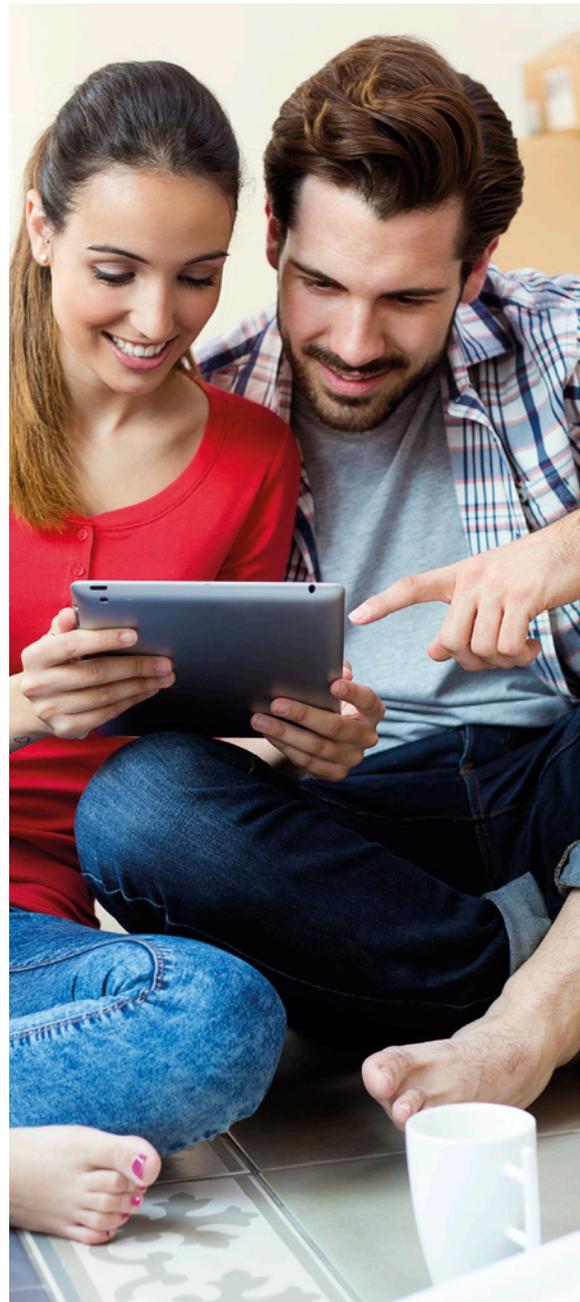
Eigenschaften und Budget

Als nächstes sollten Sie sich fragen, was genau Sie suchen und welches Budget Sie in dieses große Projekt Ihres Lebens investieren wollen. Setzen Sie sich ein Limit und seien Sie dabei realistisch. Berücksichtigen Sie dabei, dass die Hauspreise je nach Region stark variieren. Selbst im gleichen Gebiet sind einige Gebäude gefragter als andere. Ihr Budget im Auge zu behalten ist genauso wichtig, wie zu wissen, wo Sie leben wollen oder welche Art von Immobilie Sie benötigen. Überlegen Sie auch, ob Sie bereit sind, irgendwelche Renovierungen vorzunehmen, oder ob die Immobilie bezugsfertig sein muss.

In der Spirale von Angebot und Nachfrage, die den Immobilienmarkt ausmacht, ist es entscheidend, genau zu wissen, wonach man sucht, um den Fokus zu behalten. Ihre Bedürfnisse werden in einer Anforderungsliste reflektiert, die Variablen wie Lage, Größe, Ausstattung und Merkmale, Design und Preis berücksichtigt.

Organisieren Sie Ihre Prioritäten

Außerdem sollten all diese Anforderungen nach Ihren Prioritäten geordnet werden, da es möglicherweise nicht möglich ist, alle Anforderungen zu dem Preis zu erfüllen, den Sie zu zahlen bereit sind. Überlegen Sie sich genau, auf welche Punkte Sie nicht verzichten wollen (z.B. eine Mindestanzahl von Zimmern) oder welche durch andere Vorteile variiert werden können.



Das Immaterielle

Um das Haus Ihrer Träume zu finden, müssen Sie jedoch weitere Faktoren berücksichtigen, die sich nicht auf eine Liste objektiver Anforderungen beschränken, die Sie aus den vielen Portalen und Datenbanken im Internet herausfiltern können.



Abhängig von Ihrem Lebensstil, Ihren Hobbys, Ihrem Geschmack oder Ihren persönlichen Bedürfnissen wird es Wohnungen, Gebäude oder Gebiete geben, die für Sie besser geeignet sind als andere.

Die verschiedenen Gebiete und die Eigenschaften der Immobilien, die sich in denselben befinden, genau zu kennen, ist der Schlüssel, um die beste Option unter Berücksichtigung dieser eher immateriellen Faktoren finden zu können.

Hier kann die Hilfe eines guten Immobilienprofis entscheidend sein, da dieser Sie aufgrund seines Wissens und seiner Erfahrung, die er im Laufe der Jahre erworben

hat, beraten kann. Bei Cárdenas konzentrieren wir uns auf Menschen, nicht auf Immobilien. Deshalb helfen wir Ihnen - wenn Sie es uns erlauben - bei der Suche nach der am besten geeigneten Immobilie, indem wir Ihnen jene immateriellen Informationen und Ressourcen anbieten, die im Internet nicht so leicht zu finden sind.

Nach einer gründlichen Analyse aller Faktoren, sowohl der objektiven als auch der subjektiven, können wir gemeinsam mit Ihnen einen optimalen Besichtigungsplan ausarbeiten und so schneller und mit weniger Aufwand das richtige Haus finden.

03

BRAUCHEN SIE HILFE?

Wenn es darum geht, dieses große Projekt in Angriff zu nehmen, können Sie sich für die Hilfe eines Immobilienprofis entscheiden, der Ihnen alle benötigten Informationen liefern kann und Ihnen Zeit und Geld spart. Manche Leute glauben fälschlicherweise, dass die Einschaltung eines Immobilienmaklers den Kaufprozess teurer macht. Lassen Sie sich nicht verwirren!

Ein guter Makler garantiert den Erfolg und die Erfüllung Ihrer Erwartungen, denn seine Arbeit dreht sich um Ihre persönlichen Bedingungen und Ihre Situation. Sie sparen nicht nur Geld, sondern auch Zeit,

Komplikationen und vor allem Risiken. Der Immobilienmakler wird eine Auswahl der besten Objekte innerhalb Ihrer Interessensgebiete treffen und darüber hinaus eine Reihe von Dienstleistungen anbieten, die Ihnen die notwendigen Informationen und Ressourcen zur Verfügung stellen, um die ideale Entscheidung zu treffen.

Ihre Aufgabe ist es gerade, unnötige Risiken zu vermeiden und den gesamten Prozess reibungslos und effizient ablaufen zu lassen.

Darüber hinaus beschränkt sich eine Agentur mit spezialisierten Dienstleistungen für den Käufer nicht darauf, Ihnen ihr eigenes Immobilienportfolio anzubieten, sondern wird mit anderen Agenturen zusammenarbeiten, um für Sie die am besten geeignete Immobilie zu finden. All das ist möglich dank der MLS- oder Property-Sharing-Systeme, deren Mitglieder Zugriff auf die große Mehrheit der auf dem Markt verfügbaren Immobilien haben. Die Gebühren für das Verkaufsmanagement werden zwischen der Listing-Agentur und der Agentur, die den Käufer vertritt, geteilt. Sie können also den Makler wählen, mit dem Sie kaufen möchten, und dieser kann Ihnen ohne zusätzliche Kosten für Sie jede verfügbare Immobilie im MLS anbieten.





Wir haben über Cardenas schon unser erstes Appartement in GC gekauft und nachdem wir beschlossen haben, uns zu vergrößern, auch ein Haus in Arguineguin gekauft. Wir haben in allen Fällen nie Schwierigkeiten gehabt und durch das Engagement Ihres Unternehmens wurde es uns sehr einfach gemacht. Wir möchten Ihnen dafür danken und hoffen bezüglich unserer steuerlichen Belange auf weitere gute Zusammenarbeit. Wir können Ihr Immobilienbüro für alle, die ein Eigentum in GC erwerben möchten, nur wärmstens weiterempfehlen, da dies durch Sie eine seriöse und erfreuliche Angelegenheit wird.

Thomas und Monika P.



04

FAKTOREN, DIE SIE VOR DEM KAUF BERÜCKSICHTIGEN SOLLTEN

Kosten des Käufers

Der Preis eines Hauses ist nicht die einzige Ausgabe, die Sie während des Kaufprozesses übernehmen müssen. Es gibt eine Reihe von Ausgaben, die mit diesem Vorgang verbunden sind und sich direkt auf den Endbetrag auswirken. Daher ist es ratsam, diese von Anfang an zu berücksichtigen, um den Endbetrag, wenn auch nur annähernd, zu berechnen.

- Grunderwerbssteuer bei Gebrauchtimmobilien (zweite oder nachfolgende Übertragung des Hauses), bzw. IGIC bei neu gebauten Immobilien (erste Übertragung).
- Notargebühren
- Kosten für die Grundbucheintragung
- Kosten fuer die Bearbeitung der Eigentumsurkunde und der Bereitstellung der Wasser- und Stromzufuhr

Hypothekenbezogene Aufwendungen

- Kosten für Gutachten.
- Steuer auf dokumentierte Rechtsakte (AJD).
- Urkunde und Eintragung der Hypothek im Grundbuchamt.
- Vermittlungsgebühr, die mit dem Finanzinstitut zu verhandeln ist.
- Gestoría, zu verhandeln mit dem Finanzunternehmen

In der Regel betragen diese vom Käufer übernommenen Kosten etwa 10 % des Endpreises der Immobilie. In Cárdenas geben wir Ihnen einen detaillierten Bericht über diese Kosten für die Immobilie, an der Sie interessiert sind, so dass Sie Ihre endgültige Entscheidung mit allen Daten in der Hand treffen können.

Administrative Anforderungen für Nicht-Residenten in Spanien

- **Erhalt einer NIE:** Die NIE-Nummer ist eine steuerliche Identifikationsnummer für Ausländer, die sich länger als drei Monate in Spanien aufhalten oder bestimmte Transaktionen durchführen wollen, wie z.B. den Kauf einer Immobilie, die Einrichtung eines Bankkontos oder den Kauf eines Autos.
- **Eröffnung eines Bankkontos:** Die Eröffnung eines Bankkontos ermöglicht es Ihnen, alle Zahlungen zu verwalten. Bitte beachten Sie, dass die Einrichtung die Vorlage bestimmter Dokumente verlangt, die Ihre wirtschaftliche Tätigkeit und/oder die Herkunft der für den Immobilienkauf bestimmten Mittel belegen.



Wie erhalten Sie die beste Finanzierungsmöglichkeit?

Es ist üblich, beim Kauf eines Hauses die Dienste eines Finanzinstituts in Anspruch zu nehmen, um eine Hypothek abzuschließen. Für die Gewährung berücksichtigt die Bank zwei Faktoren: die Zahlungsfähigkeit des Käufers, die sich nach seinem Einkommen bemisst, und die Sicherheiten, die sich nach dem geschätzten Wert der Immobilie richten.



Die maximale Höhe der Finanzierung wird in der Regel durch die folgenden Grenzen geregelt:

- max. 75-80% des geschätzten Wertes.
- und darüber hinaus, dass die Schuldenquote des Käufers (monatliche Gesamtsumme, die er für alle seine Kredite zu zahlen hat) nicht mehr als 30-40% seines Nettoeinkommens ausmacht.

Die Finanzierung von Nicht-Residenten funktioniert ähnlich, mit einem maximalen Alter von 75 Jahren am Ende des Kredits, und dieser kann bis zu 70% des geschätzten Wertes erreichen. Für die Gewährung des Kredits wird die Bank neben der Hypothekengarantie auch die aktuelle Rückzahlungsfähigkeit analysieren.

Cardenas Inmobiliaria hat Vereinbarungen mit Banken mit Programmen speziell für Nicht-Residenten, die eine verbindliche Vorgenehmigung des Kredits mit einer Antwort innerhalb von 48 Stunden nach Erhalt der Unterlagen anbieten. Um Unsicherheiten oder unangenehme Überraschungen in letzter Minute zu vermeiden, ist es ratsam, dass diese Vorabgenehmigung bereits vor Beginn der Wohnungssuche erteilt wurde.

Eine Vorabgenehmigung zu haben, wird Ihnen bei Verhandlungen mit einem Hausbesitzer viele Punkte einbringen. Für einen Verkäufer ist es von entscheidender Bedeutung, dass der am Erwerb Ihres Hauses interessierte Käufer zeigt, dass er die Finanzierung geklärt hat.



05 | DEN EINKAUFSPROZESS

Wenn Sie bereits Ihr ideales Zuhause gefunden haben, herzlichen Glückwunsch! Sie sind am Ende des Prozesses angelangt. Es gibt jedoch noch eine Reihe von wichtigen Schritten, um den Kauf erfolgreich abzuschließen. Versuchen Sie, jedem von ihnen die Aufmerksamkeit zu widmen, die sie verdienen, um den Vorgang erfolgreich abzuschließen, und stellen Sie vor allem sicher, dass Sie zu jeder Zeit informiert sind.

Es ist Zeit, über das Geschäft zu sprechen

Die Verhandlung ist einer der wichtigsten Schritte beim Kauf und Verkauf von Immobilien. Es ist ein hochkomplexer Moment, in dem die beteiligten Parteien ihre gegensätzlichen Interessen sehen. An diesem heiklen Punkt ist es notwendig, Objektivität und Mäßigung walten zu lassen und sich über seine Ziele im Klaren zu sein.



Wir bedanken uns vielmals für die nette und kompetente Unterstützung bei unserer Suche nach einem Eigenheim auf Gran Canaria, sowie für die fachgerechte Abwicklung beim Kauf. Unser besonderer Dank gilt auch der freundliche Betreuung nach dem Kauf in der Sie uns sehr bei den vielen kleinen Sorgen behilflich waren.

Dieter und Brigitte O.



Im Allgemeinen stellt der Käufer eine Reihe von Forderungen an den Eigentümer, wie z. B. eine Preisanpassung. Diese Fragen funktionieren am besten mit der Intervention eines erfahrenen Immobilienberaters, der Ihre Bedingungen verteidigt, ohne die Transaktion zu gefährden.

Vergessen Sie auch nicht, dass der Preis nicht der einzige Faktor ist, der während der Verhandlung besprochen wird, sondern es gibt auch andere wichtige Bedingungen: das Datum der Urkunde, die Übergabe der Schlüssel, die enthaltenen Möbel, usw.

Das Kaufangebot

Damit das Angebot beim Verkäufer gut ankommt und die besten Erfolgchancen hat, ist es wichtig, dass das Angebot schriftlich und für den Käufer verbindlich ist. In diesem Zusammenhang werden immer

häufiger schriftliche Kaufangebote abgegeben, d.h. der Käufer hinterlegt beim Makler einen Betrag von bis zu 1% des angebotenen Preises als Zeichen, dass das Angebot verbindlich ist. Da es oft Interessenten gibt, die unseriöse Angebote machen, ohne eine wirkliche Kaufabsicht zu haben, können Sie sich mit einem Kaufangebot mit diesem System gegenüber dem Verkäufer von dieser Art von Personen abgrenzen und so Ihre Chancen auf eine zufriedenstellende Einigung deutlich erhöhen.

Der private Kaufoptionsvertrag

Dabei handelt es sich um eine einfache Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer, bei der der Verkäufer zustimmt, die Immobilie zu verkaufen und der Käufer zustimmt, sie zum vereinbarten Preis zu kaufen.

Der private Kaufoptionsvertrag

enthält alle relevanten Details der Vereinbarung, wie z.B. die Beschreibung der Immobilie, den Kaufpreis, die Zahlungsweise und das Datum der endgültigen Formalisierung des Verkaufs. Dies fällt in der Regel mit der Übergabe des Besitzes der Immobilie zusammen.

Zu diesem Zeitpunkt muss der Käufer eine Anzahlung leisten, die normalerweise auf das Konto des Immobilienmaklers eingezahlt wird und in der Regel 10 % des vereinbarten Kaufpreises beträgt, wobei der Betrag variieren kann.

Der private Kaufoptionsvertrag enthält in der Regel eine Klausel, die besagt, dass im Falle eines Rücktritts des Verkäufers vom Verkauf der Käufer Anspruch auf die doppelte Zahlung als Entschädigung hat. Sollte sich der Käufer jedoch entscheiden,

vom Kauf zurückzutreten, verfällt der Geldbetrag.

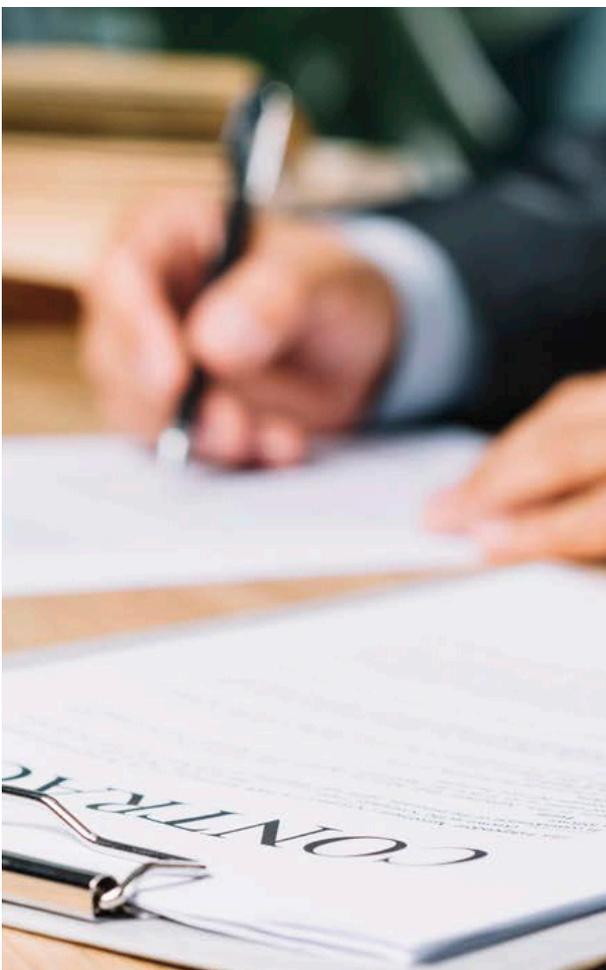
Vor der Vertragsunterzeichnung ist es unabdingbar, eine Due-Diligence-Prüfung in Bezug auf technische und rechtliche Details für jede einzelne Immobilie durchzuführen.

Kaufvertragsurkunde

Am Tag der Formalisierung des Verkaufs muss der Rest des Kaufpreises (abzüglich der bereits gezahlten Beträge) bezahlt werden, wobei zuvor zu prüfen ist, dass die Immobilie keinerlei Schulden aufweist.

Gleichzeitig unterzeichnen der Verkäufer und der Käufer die öffentliche Kaufurkunde, die den Erwerb der Immobilie besiegelt.

Der Notar ist ein öffentlicher



Beamter, der die Übertragung des Eigentums in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften beglaubigt. Die Unterschrift vor einem Notar erfordert die physische Anwesenheit von Verkäufer und Käufer. Wenn sie nicht persönlich anwesend sein können, können sie eine Person ihres Vertrauens bevollmächtigen, und die Vollmacht muss vor einem Notar, entweder in Spanien oder im Ausland, ausgefertigt werden. Vor ausländischen Notaren erteilte Vollmachten bedürfen einer zusätzlichen Beglaubigung, der sogenannten Apostille (Haager Übereinkommen von 1961).

Sobald die Urkunde unterzeichnet ist, muss sie dem Finanzamt zur Zahlung der Grunderwerbssteuer vorgelegt und anschließend im Grundbuch eingetragen werden, damit die Rechte des Käufers gegenüber Dritten voll wirksam sind.



Wir hielten nach einem Studio mit Meerblick Ausschau und baten Leonor von Cardenas für uns ein passendes Objekt zu finden, das unseren Vorstellungen, aber auch unserem Budget entspricht. Sie hat genau das Richtige für uns gefunden. Der Service vor dem Kauf, die Abwicklung aber auch nach dem Kauf könnte wie immer besser nicht sein und nach gut einer Woche hier in Arguineguin lässt sich sagen, dass wir uns hier sehr wohl fühlen.

Thomas H.

06

WAS SOLLTEN SIE NACH DEM KAUF BEACHTEN?

Wenn Sie Ihr neues Haus gekauft haben, gibt es eine Reihe von Aspekten, die mit Kosten verbunden sind, die vom Zeitpunkt des Kaufs an berücksichtigt werden müssen:



- Steuern, die sich auf die Immobilie beziehen. Die Grundsteuer (IBI), die an das Rathaus gezahlt wird.
- Müllsteuer. In einigen Gebieten ist diese Steuer in der Wasserrechnung enthalten.
- Hausratversicherung.
- Wasser- und Stromverbrauch.
- Gemeinschaftskosten. Falls Ihre Immobilie zu einem Gebäude im Miteigentum gehört, müssen Sie für die Nutzung und Instandhaltung der Gemeinschaftsflächen aufkommen. Diese Ausgaben sind monatlich und können die Kosten für die Versorgung der Gemeinschaftsräume, die Versicherung der Gemeinschaft, die Reinigung und Instandhaltung der Räume, Reparaturen und die Verwaltung der Gemeinschaft beinhalten. Die Gemeinschaftsgebühren können ordentlich oder außerordentlich sein (einmalige Zahlung bei Verbesserungen oder größeren Reparaturen) und werden nach dem Anteil Ihrer Immobilie an der Gesamtsumme des Gebäudes berechnet, die im Grundbuch eingetragen ist.

Einkommensteuer für Nicht-Residenten.

Es gibt eine Steuer für Nicht-Residenten in Spanien, die eine Immobilie besitzen.



Für Grundstücke, die zur persönlichen Nutzung bestimmt sind

Die Steuerbemessungsgrundlage beträgt 2% des Katasterwerts des Grundstücks. Der Katasterwert ist viel niedriger als der Marktwert. Auf dieser Basis wird der Steuersatz angewendet, der für EU-Residenten 19 % und für Nicht-Residenten 24 % beträgt.

Wenn Ihre Immobilie für Vermietungszwecke bestimmt ist

zahlen Sie Einkommensteuer auf der Grundlage der erzielten Mieteinnahmen. Falls Sie in der EU ansässig sind, gibt es einige Kosten, die abgesetzt werden können. Mögliche Ausgaben, die abgezogen werden können, sind zum Beispiel die Hausverwaltung und die Instandhaltung der Immobilie. Der Steuersatz beträgt 19 % für EU-Residenten und 24 % für Nicht-Residenten.



07 | WIE KÖNNEN WIR IHNEN HELFEN?

Wir hoffen, dass dieser Käuferleitfaden Ihnen geholfen hat, den Prozess des Kaufs einer Immobilie auf den Kanarischen Inseln zu verstehen.

Wir wissen, dass es eine Menge Informationen gibt, aber bitte lassen Sie sich nicht beunruhigen. Wir sind hier, um Ihnen bei jedem Schritt des Weges zu helfen. Bevor wir eine Immobilie auf den Markt bringen, haben wir bereits die rechtliche Situation analysiert, so dass es keine Überraschungen in letzter Minute gibt.

Wir haben eine spezialisierte, mehrsprachige Transaktionsabteilung, die eng mit Ihrem Immobilienberater zusammenarbeitet, sobald Sie Ihre

Entscheidung getroffen haben, um Sie durch den gesamten Kaufprozess zu begleiten und zu führen.

Aber das ist nicht das Ende unserer Dienstleistungen. Unsere Rechts- und Steuerabteilung bietet Ihnen einen umfangreichen Service nach dem Kauf, bei allen Abläufen nach dem Kauf und auch bei der Erfüllung Ihrer jährlichen Steuerpflichten.

Bei Cárdenas Immobilien verfügen wir über die notwendigen technologischen Mittel, um unsere Dienstleistungen telematisch zu erbringen. Dazu gehören Online-Meetings, virtuelle Besichtigungen

der Immobilien, Beratung des Käufers und des Verkäufers, Hausbewertungen, rechtliche und steuerliche Beratung, etc. Sollten Sie nicht in der Lage sein, bei der Formalisierung des Kaufs und Verkaufs persönlich anwesend zu sein, können wir Ihnen bei der Erteilung der notwendigen Vollmachten behilflich sein, damit Sie einen Vertreter bestimmen können.

Wir haben durch die 105 Agenturen der MLS BOICAN (Kanarische Immobilienbörse) und Agora MLS Canarias das größte Angebot an Immobilien. Sollten Sie dennoch anderweitig ein interessantes Objekt finden, können wir Sie beim Verkauf unterstützen, ohne dass Ihnen zusätzliche Kosten entstehen, da wir die Zusammenarbeit mit der Vermarktungsagentur beantragen und die Gebühren teilen können. Dafür ist es wichtig, dass wir diejenigen sind, die den Kontakt vom ersten Moment an herstellen. Wenn Sie Informationen anfordern und Ihre Daten übermitteln, wird es für uns schwierig sein, eine Zusammenarbeit anzufordern. Schicken Sie uns die Links der Immobilien, an denen Sie interessiert sind, und wir werden die Besichtigungen, weitere Informationen usw. für Sie beantragen.

In allen anderen Fällen, z. B. wenn Sie die Immobilie über andere Kanäle oder privat finden, können wir Ihnen auch durch unsere mehrsprachige Transaktionsabteilung helfen.



UNSERE ZIFFERN





Ich möchte die Gelegenheit nutzen und mich nochmals recht herzlich bei Ihnen bedanken für die überaus kompetente Beratung während meiner Suche nach einer Wohnung in Arguineguin. Aber nicht nur das, alle in Cardenas waren jederzeit äusserst hilfsbereit und mit Rat und Tat zur Stelle, falls irgendwomol ein Problemchen auftauchte, man fühlte sich bei ihnen wirklich allerbestens aufgehoben! Aus diesem Grunde könnte ich die Cardenas Real Estate in Arguineguin jederzeit und ohne jegliche Einschränkung meinen besten Freunden in der Schweiz weiterempfehlen.

Martin B.

40 JAHRE ERFÜLLUNG VON TRÄUMEN



Danke!



Arguineguín • Puerto Rico • Puerto de Mogán

C/ La Lajilla, 2, 35120
Arguineguín, Gran Canaria, España
Telefon: +34 928 150 650
info@cardenas-grancanaria.com
www.cardenas-grancanaria.com



Die am meisten empfohlene Agentur in Gran Canaria