

¡**Tusen takk** for at du lastet ned guiden vår!

dersom du har spørsmål.

på vårt månedlige nyhetsbrev for mer flott innhold, inkludert våre nyeste artikler og eiendommer på markedet.

Med vennlig hilsen
Carolina García Chagrin
Daglig leder



Arguineguín • Puerto Rico • Puerto de Mogán

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

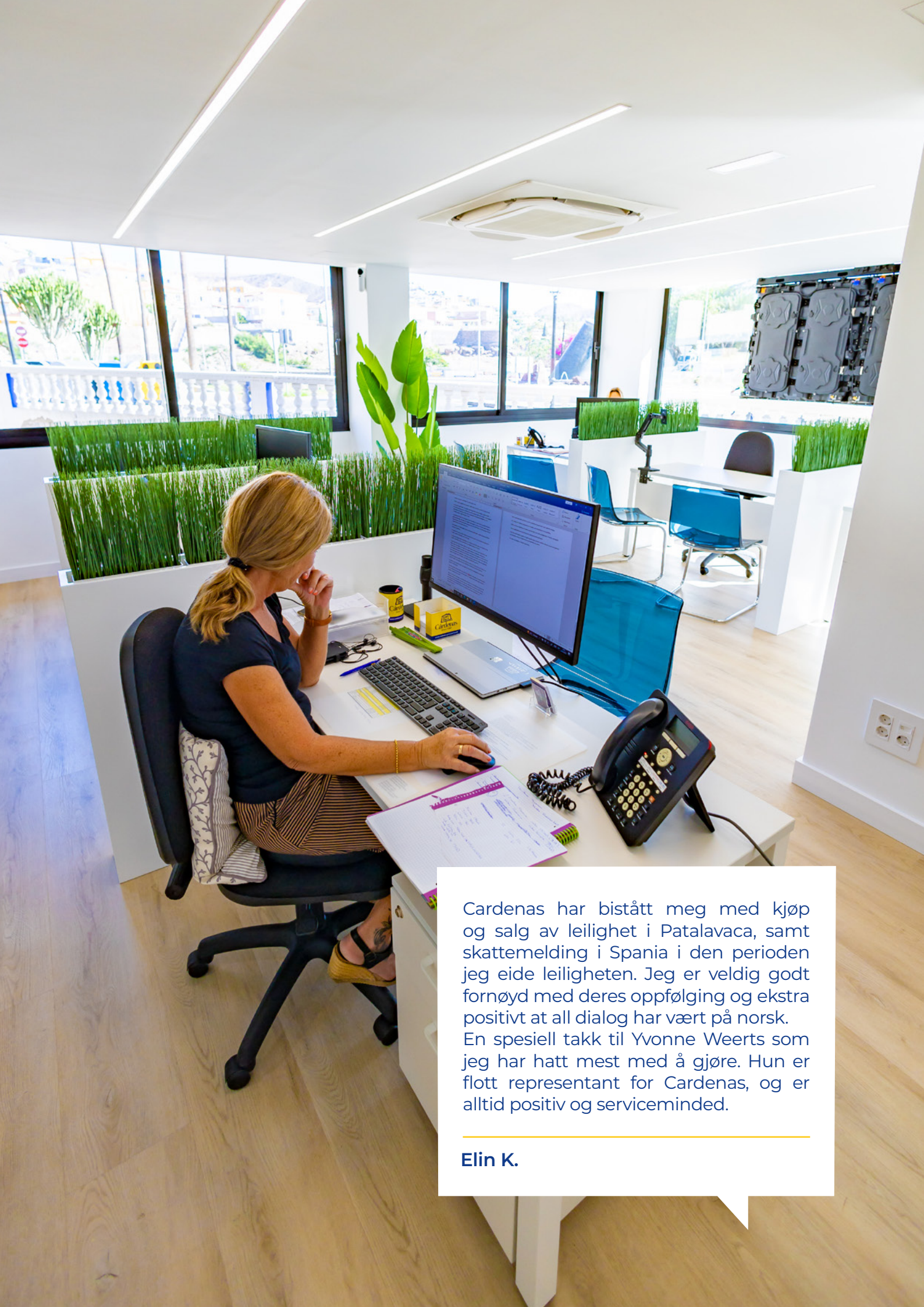


DETTE MÅ DU VITE OM KJØP AV EIENDOM

cardenas-grancanaria.com

INNHOLDSFORTEGNELSE

01.	PÅLITELIGE OG PROFESJONELLE _____	4
02.	BESLUTNINGEN OM Å KJØPE _____	5
03.	TRENGER DU PROFESJONELL RÅDGIVNING? _____	8
04.	FAKTORER Å VURDERE FØR KJØP _____	10
05.	KJØPSPROSESSEN _____	13
06.	HVA BØR DU VURDERE ETTER KJØPET? _____	18
07.	HVORDAN KAN VI HJELPE DEG? _____	20



Cardenas har bistått meg med kjøp og salg av leilighet i Patalavaca, samt skattemelding i Spania i den perioden jeg eide leiligheten. Jeg er veldig godt fornøyd med deres oppfølging og ekstra positivt at all dialog har vært på norsk. En spesiell takk til Yvonne Weerts som jeg har hatt mest med å gjøre. Hun er flott representant for Cardenas, og er alltid positiv og serviceminded.

Elin K.



Cárdenas

Since 1980



01

PÅLITELIGE OG PROFESJONELLE

Cárdenas Eiendomsmegling er et selskap med over 45 års erfaring i markedet, med base i Arguineguín, Gran Canaria. Vi har totalt 3 kontorer, noe som gjør at vi kan tilby deg en personlig og nær service.

02

BESLUTNINGEN OM Å KJØPE

Å kjøpe en eiendom er utvilsomt en av de viktigste investeringene i våre liv. Hvis det er ditt første eiendomskjøp her i Spania, vil du gjerne være i tvil om mange ting, du vil kanskje føle deg litt fortapt, og du vet kanskje ikke engang hvor du skal begynne. Ikke bekymre deg; vi vil ta det trinn for trinn. Prosessen med å finne det ideelle hjem tar tid og engasjement, så det er veldig viktig at hvert skritt som tas underveis, er korrekt, trygt og nøyaktig.

Vi legger stor vekt på helhetlig service, og har derfor et eget kontor som er dedikert til juridiske og skattemessige tjenester både under kjøpsprosessen og etter kjøpet. Derfor er vi et referansepunkt i sør på Gran Canaria, og vi forplikter oss til å gi deg ærlig og profesjonell rådgivning til enhver tid.

Før du starter, spør deg selv hvor du vil.

Det første steget er å spørre deg selv hvorfor du vil kjøpe, og om du er overbevist om din beslutning. Er det en nødvendighet som bunner i en eller annen forandring i livet ditt, eller en mulighet som er i ferd med å modnes? Innebærer eiendommen du leter etter flytting? Kanskje du planlegger å bruke det som ditt andre hjem? Eller er det en investering? Alt dette er viktig når det gjelder å bestemme nøkkelfaktorene som vil definere vilkårene for søket ditt.

Eiendomstype og budsjett

Som neste steg, før du tar en så viktig beslutning, spør deg selv hva du leter etter og hva budsjettet ditt er. Sett en grense, og vær realistisk når du setter den. For å gjøre dette må du huske at boligprisene varierer veldig, avhengig av området. Selv i samme område er noen bygninger mer etterspurt enn andre. Å ha budsjettet i tankene er like viktig som å vite hvor du vil bo, eller hvilken type eiendom du trenger. Vurder også om du er villig til å pusse opp, eller om eiendommen skal være klar til å flytte inn i.

I spiralen av tilbud og etterspørsel som utgjør eiendomsmarkedet, er det viktig å vite nøyaktig hva du er ute etter, for å opprettholde fokus. Dine behov vil bli reflektert i en liste over krav som vil ta hensyn til variabler som plassering, størrelse, fasiliteter og funksjoner, design og pris.

Organiser prioriteringene dine

I tillegg bør alle disse kravene rangeres i henhold til dine prioriteringer, da det kanskje ikke er mulig å oppfylle dem alle for den prisen du er villig til å betale. Tenk nøye gjennom hvilke punkter du ikke er villig til å gi opp (f.eks. minimum antall rom), eller hvilke som kan varieres i henhold til andre fordeler.



Det ikkematerielle

For å finne din drømmeeiendom må du imidlertid ta hensyn til andre faktorer, som ikke er begrenset til en liste over objektive krav som kan filtreres gjennom de mange portaler og databaser på internett.



Avhengig av din livsstil, dine hobbyer, din smak eller dine personlige behov, vil det være hus, bygninger eller områder som er mer passende for deg enn andre.

Grundig kunnskap om de forskjellige områdene og detaljene om eiendommene i disse områdene, er nøkkelen til å finne det beste alternativet, med tanke på disse mer ikkematerielle faktorene.

Det er her hjelpen til en god eiendomsmegler kan bli grunnleggende viktig. De vil være i stand til å gi deg råd basert på kunnskap og erfaring de har tilegnet seg gjennom årene.

Hos Cárdenas fokuserer vi på mennesker og ikke på eiendommer. Derfor, om du tillater det, vil vi hjelpe deg med å finne den mest egnede eiendommen ved å tilby deg ressurser og ikkemateriell informasjon som ikke er så lett å få tak i på internett.

Etter å ha vurdert alle faktorene, både de objektive og de subjektive, i dybden med deg selv, vil vi kunne tilby en optimal visningsplan og på den måten finne den rette eiendommen raskere og med mye mindre anstrengelse.

03

TRENGER DU PROFESJONELL RÅDGIVNING?

For å takle og gjennomføre dette store prosjektet, kan du bestemme deg for å få hjelp av en eiendomsmegler som kan gi deg all den informasjonen du trenger og samtidig spare deg for tid og penger. Noen tror feilaktig at inngripen fra en eiendomsmegler gjør kjøpsprosessen dyrere. Ikke bli villadet!

En god megler garanterer suksess og oppfyller dine forventninger, og alt deres arbeid er konsentrert omkring dine personlige forhold og din situasjon. Ikke bare vil du spare deg selv for utgifter, men også tid, problemer og fremfor alt risiko. Eiendomsmegleren vil foreta et utvalg av de beste eiendommene i ditt interesseområde, og vil også tilby

en rekke tjenester som gir deg den informasjonen og de ressursene som trengs for å ta den ideelle avgjørelsen. Husk at, imotsetning til det partiske synet mange utenfor eiendomsverdenen vil ha, har en megler bred og omfattende kunnskap om hele sektoren når det gjelder markedet og prosedyrer som kontrakter, finansieringsalternativer, priser, forhandlingsbetingelser, registreringsdata og notariusinformasjon, etc. Deres jobb er nettopp å unngå unødvendige risikoer og å gjennomføre hele prosessen jevnt og effektivt.

I tillegg tilbyr et byrå med spesialiserte tjenester for kjøpere ikke bare sin egen portefølje av eiendommer, men samarbeider også med andre byråer for å finne den mest egnede eiendommen. Alt dette er mulig takket være MLS (Multiple Listing Service) eller eiendomsdelingssystemet, der medlemmene har tilgang til de aller fleste eiendommer som er tilgjengelige på markedet. Administrasjonsgebyrene deles mellom byrået som har listet eiendommen og byrået som representerer kjøperen. Du kan derfor velge hvilken agent som skal representere deg, og han/hun vil kunne tilby deg alle eiendommer som er tilgjengelige på MLS uten ekstra kostnad.





Det er noen dårlige og noen bra meglere, men de hos Cárdenas hører til de som utfører arbeidet med det å være en god megler, til en opplevelse som er meget tilfredsstillende. Har kjøpt 2 eiendommer hos Cárdenas de siste 10 år. Godt gjennomført hver gang, så kan vel da trygt si at dette er et solid firma som har eksistert meget lenge på Gran Canaria. De får vår fulle tillit.

Willy H. T.



04 | FAKTORER Å VURDERE FØR KJØP

Kjøpers kostnader

Prisen på en eiendom er ikke den eneste utgiften du må påta deg under kjøpsprosessen. Det er en rekke utgifter knyttet til operasjonen, som vil ha en direkte innvirkning på det endelige beløpet, så det anbefales å ta dem i betraktning fra begynnelsen av for å beregne sluttsummen, selv om det bare er det omtrentlige beløpet.

- Overføringskatt for ikke nye eiendommer (andre eller påfølgende overføringer) eller Kanariøyenes indirekte skatt (merverdiavgift) (IGIC) for nybygde eiendommer (første overføring).
- Notar-avgift
- Tinglysingskostnader
- Kostnader for behandling av skjøte og kostnader for endring av tittel hos leverandører

Boliglån-relaterte utgifter

- Takst-kostnader
- Skatt på dokumenterte juridiske handlinger (AJD)
- Registrering av offentlig skjøte og boliglån ved tinglysningskontoret
- Åpningsgebyr, som skal forhandles med den finansielle enheten.
- Administrasjonsgebyr, som skal forhandles med den finansielle enheten.

Som hovedregel er disse utgiftene som kjøperen påtar seg, rundt 10 % av den endelige prisen på eiendommen. Hos Cárdenas vil vi gi deg en detaljert rapport om disse kostnadene for eiendommen du er interessert i, slik at du kan komme til din endelige beslutning med all nødvendig informasjon tilgjengelig.

Administrative krav til ikke-bosatte i Spania

- **Skafe NIE:** NIE-nummeret er et fiskalt identifikasjonsnummer for utlendinger som ønsker å bo i mer enn tre måneder i Spania, eller å utføre visse transaksjoner, for eksempel kjøpe eiendom, åpne en bankkonto eller kjøpe en bil.
- **Åpne en bankkonto:** Ved å åpne en bankkonto vil du kunne administrere alle betalinger. Vær oppmerksom på at banken vil kreve visse dokumenter som bekrefter din økonomiske aktivitet og / eller opprinnelsen til midlene som er bestemt for kjøp av eiendom. Det er imidlertid også mulig å sette opp betalinger via avtalegiro fra en eksisterende konto, selv om den er i et annet land, så lenge kontoen tilhører SEPA-systemet og valutaen er EURO.



Hvordan få det beste finansieringsalternativet?

Det er relativt vanlig at når man kjøper eiendom, vil man behøve tjenester fra en finansieringsinstitusjon for å ta opp et pantelån. For å gi deg det vil banken ta hensyn til to faktorer: kjøpers betalingsevne, som beregnes i henhold til inntekt, og sikkerhet, som beregnes i henhold til den vurderte verdien av eiendommen.



Det maksimale pantelånet innvilges vanligvis basert på følgende begrensninger:

- maksimalt 75-80% av takstverdien
- i tillegg at kjøpers gjeldskvote (totalt månedlig beløp som skal betales for alle lån) ikke skal være mer enn 30-40% av nettoinntekten.

Finansiering for ikke-bosatte fungerer på lignende måte, maksimal alder ved utløpet av pantelånet er 75 år og det gis opp til 70% av takstverdien.

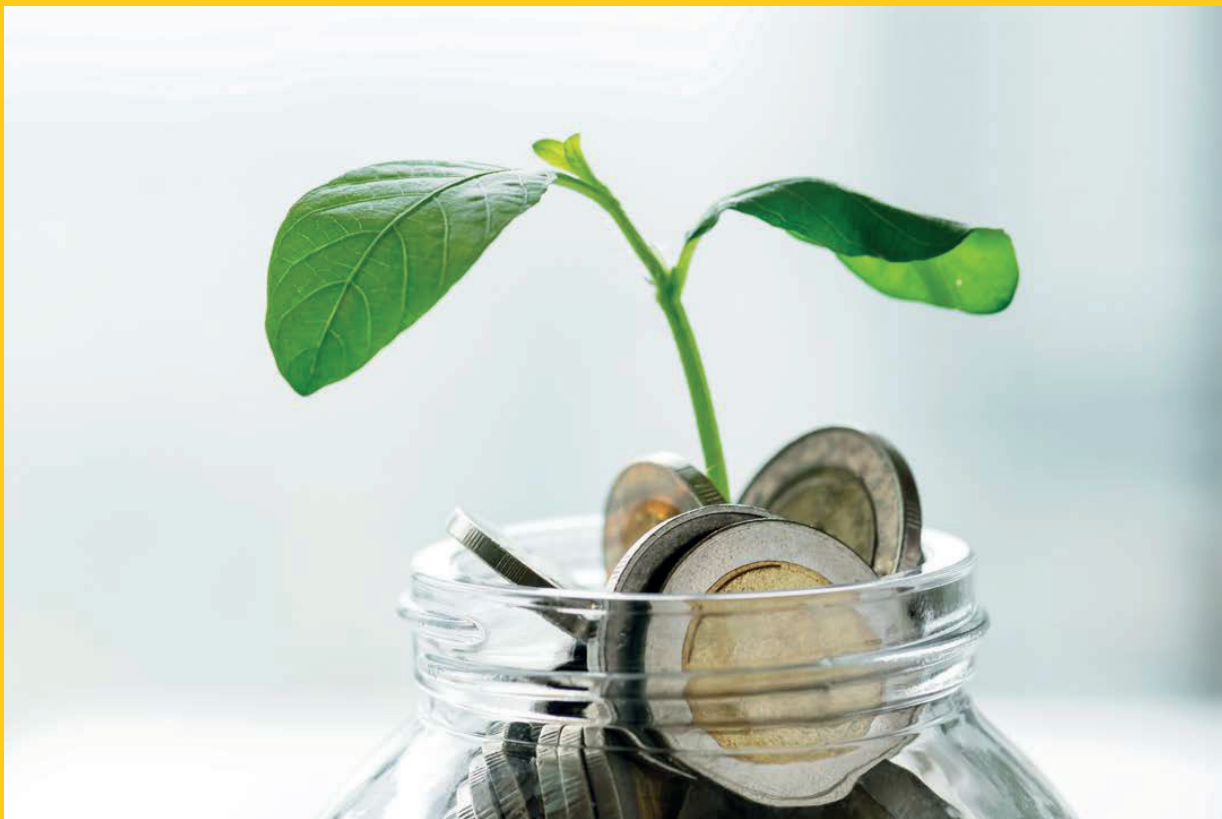
For å innvilge lånet vil banken vurdere pantelån-garantien, i tillegg til aktuell tilbakebetalingsevne.

I Cárdenas har vi avtaler med banker som tilbyr programmer spesielt designet for ikke-bosatte; de tilbyr en bindende forhåndsgodkjenning av lånet med en responstid innen noen få dager etter mottak av dokumentasjon.

For å unngå usikkerhet eller ubehagelige overraskelser i siste øyeblikk, anbefales det å motta forhåndsgodkjenning før du begynner å søke etter en eiendom.

Å ha forhåndsgodkjenning på plass vil gi deg mange poeng når du forhandler med eieren.

Det er viktig at personen som er interessert i eiendommen kan demonstrere for selgeren at finansieringsordningene er avklart.



05 | KJØPSPROSESSEN

Har du allerede funnet den ideelle eiendommen din? Gratulerer! Du er snart ved slutten av prosessen. Imidlertid er det fortsatt en rekke viktige skritt å ta før kjøpet er fullført. Sørg for at du gir hver og ett av dem den oppmerksomheten som kreves for å fullføre operasjonen, og fremfor alt, sørg for at du hele tiden blir informert.

Det er på tide å snakke forretninger

Forhandling er et av de viktigste trinnene i kjøp og salg av fast eiendom. Det er et svært komplekst øyeblikk der involverte parter kan ha en interessekonflikt. På dette delikate punktet kreves objektivitet og temperament, samt en klar forståelse av målene dine.



Vi har vært kunder av Cárdenas siden 1998, og er veldig fornøyd med all hjelp, og den alltid like gode servicen.

Det er trygt og godt å vite at jeg kan ringe Mia, eller stikke innom på kontoret i Arguineguín, når jeg trenger hjelp. Det gjelder alt fra hjelp til å oversette dokumenter, til f.eks. å kontakte kommunen angående skatter og avgifter. Cárdenas var alfa og omega da vi kjøpte leilighet på Gran Canaria, og jeg anbefaler dem på det varmeste.

Frøydis G.



Generelt gjør kjøperen en rekke forespørsler til eieren, for eksempel en prisjustering. Disse prosessene håndteres best av en erfaren eiendomsrådgiver, som vil forsvare kjøperens vilkår uten å bringe transaksjonen i fare.

Videre må du ikke glemme at prisen ikke er den eneste faktoren som diskuteres under forhandlingene, andre viktige forhold vil også være aktuelle: skjøte-dato, overlevering av nøklene, møbler inkludert, låne-subrogasjon osv.

Kjøpstilbudet

For at tilbudet skal bli godt mottatt av selgeren og for å ha den beste sjansen for suksess, er det viktig at det gjøres i skriftlig form og er bindende for kjøperen. I den forbindelse blir tilbud før kontrakt stadig mer vanlig, det vil si at kjøperen setter inn et symbolsk beløp

hos eiendomsmegleren, som et tegn på at tilbudet er bindende. Det er ofte interesserte som kommer med seriøse tilbud uten å ha en reell intensjon om å kjøpe, så i den forstand styrkes budet ditt i selgerens øyne og øker sjansene for å oppnå en tilfredsstillende avtale.

Den private opsjonen på kjøpskontrakten

Dette er en avtale mellom kjøper og selger, der selger godtar å selge eiendommen og kjøper godtar å kjøpe den til avtalt pris.

Den private opsjonen på kjøpskontrakten inneholder alle relevante detaljer i avtalen, inkludert beskrivelsen av eiendommen, kjøpesummen, betalingsmåten og datoen for endelig formalisering av salget. Dette sammenfaller vanligvis med overlevering og besittelse av eiendommen.

På dette tidspunktet må kjøperen foreta

en forskuddsbetaling, som normalt innbetales til eiendomsmeglerens konto og vanligvis er 10% av den avtalte kjøpesummen, selv om beløpet kan variere.

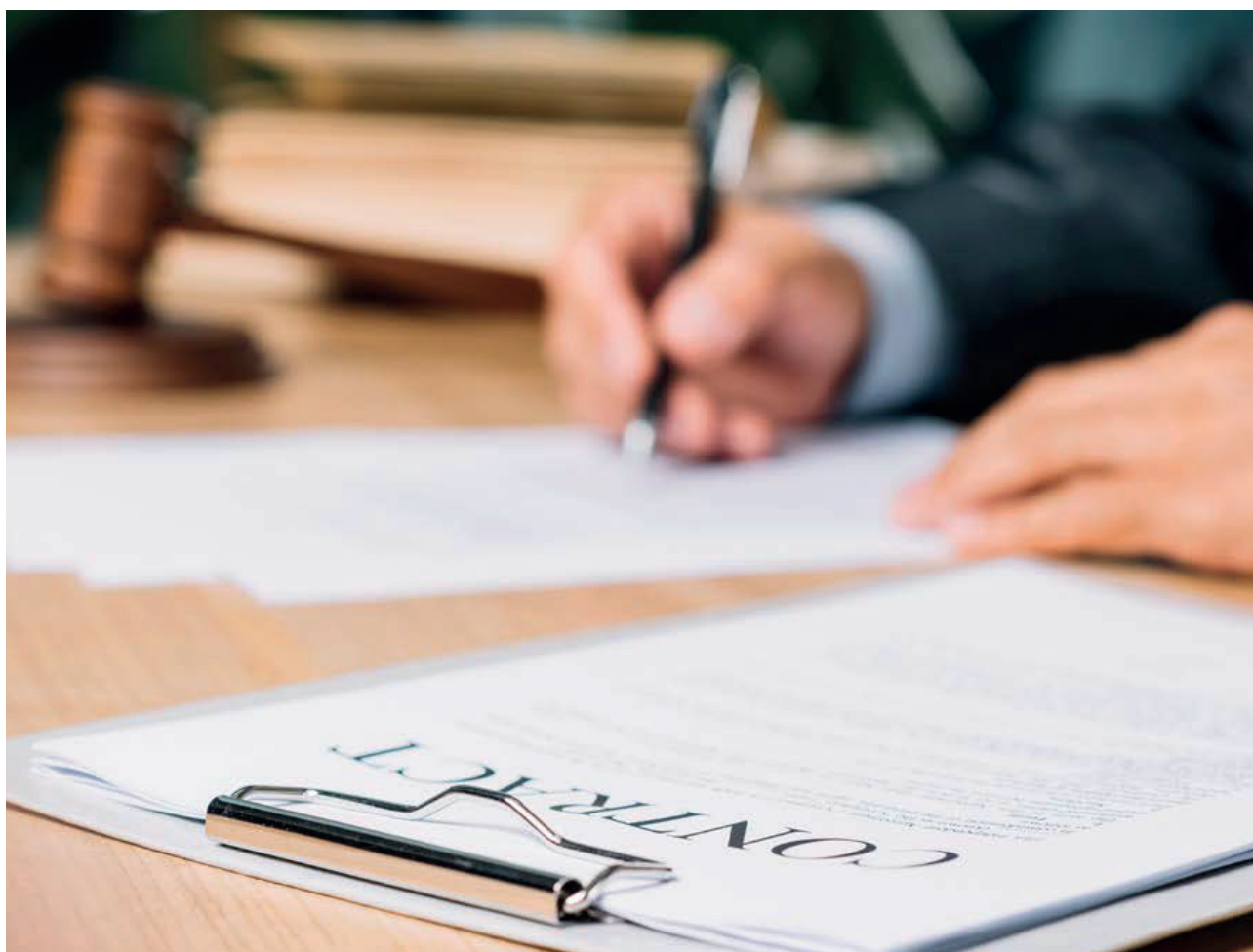
Den private opsjonen på kjøpskontrakten inneholder vanligvis en klausul om at i tilfelle selgeren bestemmer seg for å trekke seg fra salget, har kjøperen rett til å motta dobbelt betaling som kompensasjon. I tilfelle det er kjøperen som bestemmer seg for å trekke seg fra kjøpet, er imidlertid pengene tapt.

Før kontrakten signeres, er det viktig å gjennomføre en aktsomhetsprosess i forhold til tekniske og juridiske detaljer for hver spesifikke eiendom.

Skjøte

Den dagen salget er formalisert, og etter forhåndsbekreftelse på at eiendommen ikke har utestående gjeld av noe slag, må resten av kjøpesummen (minus tidligere betalte beløp) betales.

Samtidig vil selgeren og kjøperen bekrefte det Offentlige Skjøte, som er tittelen på erverv av eiendommen.



Notarius publicus er en offentlig tjenestemann som sertifiserer overføring av eiendommen i samsvar med lovkravene. Signaturen hos en notarius publicus krever fysisk tilstedeværelse av selger og kjøper, men hvis de ikke er i stand til å møte personlig, kan de gi fullmakt til noen de har tillit til, men dette må utføres hos en notarius publicus, enten i Spania eller i utlandet. Fullmakter autorisert ved utenlandske notarier krever en ytterligere legalisering, kalt Apostille (Haagkonvensjonen fra 1961).

Når skjøtet er undertegnet, må det presenteres for skattemyndighetene for å kunne betale overføringsskatten, og deretter registreres i tingboken. Når disse trinnene er utført, er kjøperens rettigheter fullt ut gyldige mot tredjeparter.



Gitte fra Cárdenas Eiendom var min kontaktperson fra begynnelsen til salget ble gjennomført. Hele prosessen gikk profesjonelt og smidig. Hun hjalp meg også med mindre problemer. Jeg anbefaler henne uten forbehold for et hyggelig eiendomskjøp. Tusen takk til Cárdenas og spesielt til Gitte!

Captain Anil

06

HVA BØR DU VURDERE ETTER KJØPET?

Når du har kjøpt den nye eiendommen din, er det en rekke ting du bør vurdere:



- Skatter knyttet til eiendommen. Eiendomsskatt (IBI), betalt til kommunen.
- Sjøppelavgift, betalt til kommunen. I noen områder er denne avgiften inkludert i vannregningen.
- Husforsikring.
- Forsyninger: Vann- og strømforbruk.
- Fellesutgifter: I tilfelle eiendommen din tilhører en bygning under et sameie, må du betale for bruk og vedlikehold av fellesarealene. Disse utgiftene er månedlige og kan omfatte kostnadene for forsyninger til fellesarealene, fellesforsikring, rengjøring og vedlikehold av området, reparasjoner og administrasjonskostnader. Fellesutgiftene kan være ordinære eller ekstraordinære (engangsbetaling for forbedringer eller større reparasjoner) og beregnes i henhold til andelen av eiendommen din i bygningen, som er registrert i tingboken.

Inntektsskatt for ikke-bosatte

Alle ikke-bosatte eiere av eiendom i Spania er pålagt å betale inntektsskatt.



For eiendommer beregnet på personlig bruk

er skattegrunnlaget 2% av eiendommens vurderte verdi. Den vurderte verdien er mye lavere enn markedsverdien. På dette grunnlaget blir skattesatsen satt, som er 19% for innbyggere i EU og 24% for ikke-EU-innbyggere.

Hvis du planlegger å leie ut eiendommen din,

betaler du inntektsskatt på grunnlag av mottatt leieinntekt. Hvis du er bosatt i EU, kan det trekkes fra ulike kostnader, for eksempel utgifter til administrasjon av eiendommen og til vedlikehold av eiendommen. Skattesatsen er 19% for EU-innbyggere og 24% for ikke-EU-innbyggere.



07 | HVORDAN KAN VI HJELPE DEG?

Vi håper denne kjøpeguiden har hjulpet deg til å forstå prosessen ved å kjøpe en eiendom på Kanariøyene. Vi vet at det er mye informasjon, men vær ikke redd. Vi er her for å hjelpe deg med hvert steg. Før vi markedsfører en eiendom, vil vi allerede ha sjekket dens juridiske situasjon, og dermed unngå overraskelser i siste øyeblikk.

Når du har bestemt deg for å kjøpe, har vi en spesialisert flerspråklig transaksjonsavdeling som vil jobbe side om side med eiendomsrådgiveren som følger og veileder deg gjennom hele kjøpsprosessen.

Men våre tjenester slutter ikke der. Vår jus- og skatteavdeling tilbyr deg omfattende ettersalgstjenester i alle prosedyrer etter kjøp, og også i oppfølgingen av dine årlige skatteforpliktelser.

Ved Cárdenas Eiendomsmegler har vi de nødvendige teknologiske midlene for å tilby våre tjenester på nettet, inkludert online-møter, virtuell visning av eiendommer, råd til kjøpere og selgere, verdivurderinger, juridisk og finansiell rådgivning, etc. Hvis du ikke kan delta i formaliseringen av salget og kjøpet personlig, kan vi

hjelpe deg med å gi fullmakter som gjør det mulig for deg å utnevne en representant.

“Vi også har det største tilbudet av eiendommer. Vi er medlemmer av Multiply Listing Service BOICAN (Canary Islands Real Estate Exchange) og Agora MLS Canarias. Selv om du skulle finne en eiendom andre steder, kan vi hjelpe deg med kjøpet uten ekstra kostnad. Vi samarbeider med byrået som har listet eiendommen og deler avgiftene. Men for å gjøre dette er det viktig at vi tar kontakt med byrået fra første stund, fordi hvis du skulle be om informasjon fra dem før du kontakter oss, vil det være vanskelig for oss å søke samarbeid. Bare send oss lenker til eiendommene du er interessert i, så administrerer vi visningene, forespørsler om informasjon osv.

I alle andre tilfeller, for eksempel hvis du finner eiendommen via andre kanaler eller privat, kan vi også hjelpe deg gjennom vår flerspråklige transaksjonsavdeling.



VÅRE TALL

 **3** KONTORER & **45** ÅRS ERFARING

 **24** PROFESJONELLE ANSATTE & **10** SPRÅK

 **95 K** SIDEVISNINGER PER MÅNED PÅ NETTSTEDET VÅRT
11 K FANS PÅ FACEBOOK / INSTAGRAM

 **4,9**  **1.715** REFERANSER (521 , 259 , 338  & 597 DIREKTE)

 **19** GANGER PRISVINNER AV BELLEVUE BEST PROPERTY AGENT
15 GANGER PRISVINNER AV AGORA MLS CANARIAS

 **1.039** KUNDER I SKATTE-AVDELINGEN

 **2.775** EIENDOMMER SOLGT | **3.130** EIENDOMMER UMLEID





Jeg vil gjerne uttrykke min takknemlighet til hele Cárdenas-teamet for en fantastisk service. En stor takk til Inge, eiendomskonsulenten, og Ainhoa & Mette fra transaksjonsteamet. Deres engasjement for å sikre at jeg følte meg trygg og godt informert gjennom hele prosessen, gjorde virkelig en stor forskjell. Jeg kunne kjenne deres ekspertise og personlige engasjement! Også en stor takk til Carolina for å lede alle avdelingene.

Joanna E.

45 ÅR MED OPPFYLTE DRØMMER



Arguineguín • Puerto Rico • Puerto de Mogán

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



Referansen inneen eiendommen på Gran Canaria siden 1980