



GIDS OVER HET KOOPPROCES IN MARBELLA EN SPANJE.

Voor sommige mensen is het kopen van een woning zo eenvoudig als het zeggen van: "Ik ga een woning kopen". Maar uit onze ervaring blijkt dat het proces niet zo eenvoudig is als het zoeken naar en kopen van een woning die u bevalt. Wij hebben een handleiding samengesteld voor diegenen die geïnteresseerd zijn in de aankoop van een woning in Marbella om ervoor te zorgen dat het aankoopproces zo vlot mogelijk verloopt.

01: DOE ONDERZOEK ALS U VAN PLAN BENT EEN WONING TE KOPEN IN MARBELLA

Bij de aankoop van een woning zijn onderzoek en voorbereiding, zoals bij elke financiële verbintenis, van cruciaal belang om goed van start te gaan. Vooral als u op zoek bent naar een woning in Marbella is het vinden van de juiste makelaar het eerste onderdeel van het onderzoek.

Dit is waar de kracht van het internet in beeld komt. Aangezien het een essentieel instrument is geworden om praktisch alles van over de hele wereld te onderzoeken wat het leven gemakkelijker maakt voor diegenen die momenteel in het buitenland wonen, maar geïnteresseerd zijn in het kopen van een woning of het verhuizen naar Marbella. Ook kunt u dankzij internet van tevoren al een beeld krijgen van welke woningen er op de markt beschikbaar zijn.

De vastgoedmarkt in Marbella functioneert openlijk, wat betekent dat de woningen die te koop staan voor de meeste makelaars toegankelijk zijn om te verkopen. Dit komt voornamelijk omdat alle makelaars in Marbella dezelfde database delen. Marbella is de thuisbasis van vele vastgoedbedrijven en makelaars. Dit betekent dat wanneer u op zoek bent naar de juiste makelaar, er een verscheidenheid is om uit te kiezen.

Bij het vinden van een makelaar of agent is het goed om onderzoek te doen en iedere makelaar te benaderen met een open mind. U hoeft u niet direct te verbinden met een bepaalde agent, u kunt het proces beginnen door te werken met een aantal verschillende agenten. Hoewel dit u veel opties biedt, is het altijd het beste om vast te houden aan de firma of agent waar u zich het meest comfortabel bij voelt.

Wij stellen voor te beginnen met een selectie van bedrijven of agenten waar u tijdens het onderzoeken van uw opties mee resoneert. Het is echter van belang dat u uw keuze beperkt tot één bureau of agent, want u moet hen uw vertrouwen kunnen schenken en erop kunnen vertrouwen dat zij uw ideeën recht zullen doen. Daarom is Elegant Homes Marbella er trots op een makelaarskantoor te zijn, want al onze makelaars zijn goed ingewerkt in het vak en hebben de kennis en ervaring om uw vertrouwen te versterken.

VRAGEN EN ANTWOORDEN

Is Marbella een leuke plek om te wonen?

Hoewel het een toeristische topbestemming is, wordt Marbella beschouwd als een van de beste plaatsen in Europa om te wonen en staat het ook bovenaan de lijst van plaatsen om een droomhuis te kopen. Het biedt een uitstekende levenskwaliteit met het hele jaar door mooi weer en een ideale sfeer voor zowel individuen als gezinnen. Marbella en omgeving bieden een prachtig landschap en tal van activiteiten om van te genieten. En niet te vergeten: de lokale bevolking is amicaal en gastvrij. Het is een ideale locatie om te wonen.

Is het duur om in Marbella een woning te kopen?

Met zijn reputatie als toevluchtsoord voor de rich and famous is het geen wonder dat Marbella het duurste vastgoed in Andalusië heeft. Met strandresorts, golfresorts en exclusieve urbanisaties heeft het veel woningen die de miljoenen overstijgen, hier werden een aantal gekocht door ondermeer: George Clooney, Antonio Banderas en Eva Longoria. Laat dit u echter niet ontmoedigen als u overweegt naar Marbella te verhuizen, want er zijn diverse buitenwijken die aanzienlijk verschillen in prijs. La Zagaleta, The Golden Mile, Sierra Blanca en Los Monteros staan bovenaan qua prijs, terwijl Nueva Andalucía, San Pedro de Alcántara en Guadalmina woonwijken zijn met meer betaalbare woningen.

Waarom zou ik een makelaar inschakelen?

Met het internet 24/7 tot onze beschikking kunnen sommige mensen denken dat het gemakkelijk zou zijn om onderzoek te doen en zelfstandig een woning te kopen zonder een makelaar nodig te hebben. Dit is een grote misvatting, er is een reden waarom er makelaars bestaan en die mag niet over het hoofd worden gezien.

- Het is de taak van een agent om al het zoekwerk te doen, zodat u dat niet hoeft te doen.
- Ten tweede, zal een agent u helpen te laten zien wat u mist. Stel dat u een woning zo mooi vindt dat u de kleine problemen en details negeert, een agent zou u hiervan bewust maken voordat het te laat is.
- Bovendien helpt een agent u het investeringspotentieel van een woning te zien.
- Uw agent fungeert ook als uw tourgids en zal u informeren over alles wat u moet weten over de omgeving.
- Ook zal uw agent gebruikmaken van zijn/haar netwerk om u uren van onderzoek naar dienstverleners, aannemers en nog veel meer te besparen.
- En het allerbelangrijkste: een agent is een meester onderhandelaar. Uw makelaar zal er voor u zijn tijdens de onderhandelingen en uw belangen beschermen om voor u de beste deal mogelijk te maken.

02: REIS AF NAAR MARBELLA EN PLAN UW WONINGBEZICHTIGINGEN

Nu u de mogelijkheid heeft om vooruit te plannen, kunt u uw reis naar Marbella gaan organiseren. Als u besluit om vooruit te plannen terwijl u al in Marbella bent, hoeft u alleen maar uw bezichtigingen te plannen. Hier volgen een aantal tips over hoe u uw woningbezichtigingen kunt organiseren:

Tip 1: Wij raden u aan om, zoals altijd, vooruit te plannen en een voorselectie te maken van woningen die u leuk vindt.

Tip 2: Op dit punt moet u een makelaarskantoor en de makelaar hebben geselecteerd waarmee u wilt samenwerken. Laat uw makelaar meerdere bezichtigingen plannen die verspreid over een hele dag plaatsvinden. Dit is een uitstekende manier om vertrouwd te raken met de markt en zo min mogelijk tijd te verliezen.

Tip 3: Wij adviseren u om ongeveer vijf woningen op een dag te bezichtigen. Meer dan dat kan u overweldigden en uw oordeel vertroebelen. Als u echter slechts een korte reis heeft gepland, kunt u overwegen om tot 10 woningen op de door u gekozen dag te bezichtigen.

Tip 4: Bestudeer de omgeving, want het is niet alleen van belang dat u een woning mooi vindt, maar ook waar de woning zich bevindt. Misschien wilt u bijvoorbeeld wonen in een gated community, dicht bij het strand, binnen een redelijke afstand van een school en straatlawaai vermijden, enz. Maak een ritje door de omgeving en krijg een gevoel van waar de woning zich bevindt.

Tip 5: Als een bepaalde woning u bevalt tijdens een bezichtiging overdag, raden wij u aan 's nachts nog een keer terug te gaan, omdat elke woning 's nachts anders aanvoelt en dat kan uw kijk op de woning veranderen.

Tip 6: Wees niet bang om uw mening te geven over de woning die u bekijkt. Als u het mooi vindt, zeg het dan. Als u het niet leuk vindt, zeg het dan ook. Dit zal u helpen een beslissing te nemen en uw agent in staat stellen zich aan te passen en andere woningen voor te stellen die het beste bij uw wensen passen. Verder, laat uw agent weten wat u denkt en geloof in zijn/haar aanpassingsvermogen aan de situatie. Als u uw makelaar op de hoogte houdt van wat u denkt, zal hij/zij beter begrijpen waar u naar op zoek bent en daaraan tegemoet kunnen komen.

Tip 7: Wees voorbereid om bezichtigingen te veranderen en aan te passen, want het maakt niet uit hoeveel u van plan bent, u kunt van gedachten veranderen over wat u zoekt. Een woning die u online ziet, kan in het echt anders zijn dan u zich had voorgesteld. Dit is waarom het van cruciaal belang is om uw agent verstandig te kiezen, omdat een uitstekende makelaar zich zal aanpassen aan uw situatie en snel data en tijden zal regelen om de beste oplossing voor u te vinden.

03: PLAN BIJ DE AANKOOP VAN EEN WONING IN MARBELLA ALTIJD VOORUIT

Voor we verdergaan is het de moeite waard te vermelden dat we u aanraden ervoor te zorgen dat al uw documentatie in orde is voor of tijdens uw reis naar Marbella. Op die manier heeft u alles al geregeld en zal dit minder tijdrovend en financieel belastend zijn.

Als u eenmaal online naar bedrijven en makelaars heeft gekeken, bent u er klaar voor om uw reis naar Marbella te plannen en al uw papieren in orde te maken voor uw bezoek. Een ding dat vermeldenswaardig is, is dat Spanje enorm van papierwerk is. Als u in de toekomst tijd wilt besparen raden wij u daarom aan ervoor te zorgen dat alle juiste documentatie op orde is voordat u een woning bekijkt.

Hoewel er geen bijzondere beperkingen zijn voor buitenlandse niet-ingezetenen bij het kopen van een huis in Spanje, moet u toch aan specifieke eisen voldoen voordat u met het aankoopproces begint:

VRAAG EEN N.I.E NUMMER AAN

Een N.I.E.-nummer (Número de Identidad Extranjero) is een sequentieel identificatienummer dat aan buitenlanders wordt toegekend en dat nodig is voor identificatiedoeleinden en om praktisch alles te kunnen regelen in Spanje: een bankrekening openen, een Spaans telefoonnummer krijgen, werken of studeren, enz.

Als u van plan bent vanuit het buitenland naar Marbella af te reizen kunt u een N.I.E.-aanvragen via een Spaans consulaat. Als u al in Spanje bent, kunt u dit persoonlijk doen op het politiebureau of via een gerechtelijk bewindvoerder (gestor in het Spaans).

In Andalusië zijn de volgende documenten vereist om een N.I.E. aan te vragen:

- Indien u een Europees paspoort heeft: toon uw belangrijkste identificatiepagina en laat een fotokopie ervan zien.
- Alle andere paspoorten: toon uw volledige paspoort en houd een fotokopie van alle pagina's bij de hand, twee identiteitsfoto's en twee kopieën van het ingevulde en ondertekende aanvraagformulier Ex-15.
- Een geldige reden waarom u een N.I.E. nodig heeft (bv. voor werk, de aankoop van een auto, de aankoop van onroerend goed, enz.)

EEN SPAANSE BANKREKENING OPENEN

Zodra u uw N.I.E. heeft verkregen kunt u een Spaanse bankrekening aanvragen. Wij raden u aan te kijken naar banken die geschikt zijn voor buitenlanders, zoals Sabadell, CaixaBank, Santander en Bankinter om er een paar te noemen. Opgemerkt moet worden dat banken in Spanje vereisen dat u fysiek aanwezig bent in een bankkantoor om een bankrekening te openen.

Er zijn echter nog andere vereisten waaraan voldaan moet worden om een rekening te openen:

- Bewijs van identiteit (bijv. paspoort of ID-kaart) wordt meestal gevraagd om persoonlijk te worden getoond.
- N.I.E
- Bewijs van fondsen/ belastingaangiften
- Alle andere documenten die de bank nodig acht

Naast de standaarddocumenten kan u gevraagd worden om een bewijs van adres (huurcontract, recent betaalde gemeenschapsrekeningen, enz.). Sommige banken (zoals BBVA) vragen om een bewijs van niet-residentschap (Certificado de No Residente). Om er een te krijgen, moet u een aanvraag indienen bij een Spaans politiebureau, wat doorgaans 10 dagen duurt om te verwerken.

Het kan zijn dat de documenten officieel in het Spaans vertaald moeten worden en als ze uit het buitenland komen, moeten ze worden gewaarmerkt met een Apostillestempel. De meeste banken brengen geen kosten in rekening voor het openen van een rekening, maar u betaalt wel een jaarlijkse vergoeding voor de administratie (maandelijks of driemaandelijks).

Bij het zoeken naar uw bank moet u vooral letten op de kosten die banken rekenen voor het ontvangen van overschrijvingen uit het buitenland, overschrijvingen naar het buitenland en de uitgifte van bankwissels (de standaardvorm van betaling die in Spanje wordt gebruikt bij de aankoop van een woning).

Een belangrijk punt dat vermeld moet worden, is dat het in onze ervaring is voorgekomen dat mensen een geweldige aankoopkans misliepen omdat ze niet van tevoren over de juiste papieren beschikten. Wij raden mensen dan ook ten eerste aan om hun wettelijke, financiële en fiscale status te controleren alvorens ze in Marbella woningen gaan bezichtigen.

VIND UW ADVOCaat EN BELASTINGADVISEUR

Als u een woning in Spanje gaat kopen, raden wij u ten eerste aan een gekwalificeerde en betrouwbare advocaat en belastingadviseur te vinden. Voordat u zelfs maar begint met de aankoop van een woning moet u een goede relatie met deze vertegenwoordigers opbouwen, omdat dit in de onderhandelingsfase in uw voordeel werkt. Als u geen Spaans spreekt, zorg er dan voor dat u een advocaat inhuurt die uw taal

spreekt. Marbella is per slot van rekening een internationale stad waar veel mensen wonen die verschillende talen spreken. Het zal dus relatief gemakkelijk zijn om een advocaat te vinden die uw taal spreekt.

VRAGEN EN ANTWOORDEN

Kunnen buitenlanders een bankrekening in Spanje openen?

Zodra een buitenlander een N.I.E.-nummer heeft, kan hij/zij een bankrekening in Spanje aanvragen. Er zijn echter specifieke criteria waaraan iedereen moet voldoen alvorens een rekening te openen. Afgezien van uw N.I.E., zal u waarschijnlijk gevraagd worden om een identiteitsbewijs, een bewijs van vermogen, een belastingverklaring en alle andere documentatie die de bank nodig acht. Er zijn bovendien veel banken voor buitenlanders beschikbaar, zoals Sabadell, CaixaBank, Santander en Bankinter, om er een paar te noemen. Sommige banken (zoals BBVA) vragen om een bewijs van niet-residentie (Certificado de No Residente).

Moet ik een woning kopen voordat ik mijn huidige woning heb verkocht?

Afhankelijk van uw financiële situatie zijn er veel voor en tegens aan beide zijden van dit argument.

Het meest voor de hand liggende voordeel van het kopen van een woning voordat u uw huidige woning verkoopt, is dat u een woning heeft waar u naar toe kunt gaan zodra u uw huidige woning verkoopt in plaats van dat u in de tussentijd moet huren of bij een ander familielid moet inwonen. Bovendien hoeft u geen dubbele kosten te betalen voor het verhuizen van uw spullen. Het nadeel van kopen terwijl u nog eigenaar van een woning bent, is echter dat u twee hypotheeken moet betalen. Dit kan financieel overweldigend zijn, vooral als uw huis niet snel wordt verkocht.

Wanneer u uw huidige woning verkoopt voordat u een woning koopt, is het voordeel dat u niet voor twee hypotheeken hoeft te betalen. Maar het geeft u ook meer tijd om de juiste woning te vinden als u uw tijdelijke woonsituatie onder controle heeft. Het nadeel is natuurlijk dat u blijft hopen dat u een woning kunt vinden die past bij uw levensstijl en financiële situatie.

04: ONDERHANDELEN MET WONINGEIGENAREN IN MARBELLA

Wanneer u uw oog heeft laten vallen op een woning dat overeenkomt met uw idee van de perfecte woning, gaat u als u een woning koopt van een privé-eigenaar over naar de onderhandelingsfase van het aankoopproces. Hier zijn enkele stappen die we u ten eerste aanraden om in overweging te nemen tijdens deze kritieke fase:

EEN BOD DOEN

Wanneer u een bod doet, raden wij u aan om uw bod schriftelijk vast te leggen (meestal via een aanbiedingsbrief) via uw makelaar. De aanbiedingsbrief moet de geboden prijs, de voorgestelde betalingsvoorwaarden en de termijnen bevatten.

Wanneer u een bod uitbrengt, zorg er dan voor dat u begrijpt wat er bij de koop van de woning inbegrepen zal zijn, zoals meubilair en inrichting. Zorg ervoor dat u een redelijk en serieus bod doet; hoe serieuzer uw bod er op papier uitziet, hoe groter de kans dat u de best mogelijke deal sluit.

Bij het doen van een bod zijn er gevallen geweest waarbij de koper heeft besloten om face to face met de verkoper om de tafel te gaan zitten om over het bod te onderhandelen. We hebben gemerkt dat deze onderhandelingen persoonlijker en minder gecontroleerd zijn. Wanneer er wordt onderhandeld via een agent of een aanbiedingsbrief zal het proces veel meer gecontroleerd en geleidelijk verlopen. Wij hebben

ervaren dat onderhandelen via een agent gunstiger blijkt te zijn voor de koper bij het overeenkomen van een definitieve aankoop prijs. Voornamelijk omdat een agent ervaring heeft met het onderhandelingsproces.

Een opmerking die het vermelden waard is, is dat als u voorafgaand aan de aankoop van de woning speciale voorwaarden of eisen aan de verkoper wilt vragen, deze onvoorziene omstandigheden duidelijk in het oorspronkelijke bod vermeld moeten worden.

VERZOEK OM EEN TECHNISCHE DUE DILIGENCE

Het is aan te raden om voor, tijdens of zelfs onder voorbehoud van het doen van een bod het verzoek te doen om een technische due diligence op de woning uit te voeren. Een technische due diligence geeft inzicht in de risico's die verbonden zijn aan het bezit van een woning terwijl u zich nog in het aankoopproces bevindt. Dit betekent dat u rapporten kunt verwachten over kleine details zoals cosmetische problemen (haarscheurtjes in pleisterwerk, tekenen van vocht, isolatie en ventilatie) of speciale aandacht voor sanitair, leidingen, boiler, gas, watertank, en elektriciteit.... Zorg ervoor dat al deze details zijn opgeschreven, want dit kan van invloed zijn op uw eerste bod.

VRAGEN EN ANTWOORDEN

Wat is het beste bod om op een woning te doen?

Het beste bod dat u tijdens de onderhandeling kunt doen is schriftelijk en moet zowel redelijk als serieus zijn. Hoe serieuzer uw bod er op papier uitziet, hoe groter de kans dat u slaagt in het aankoopproces en het verkrijgen van de best mogelijke deal. Er zijn echter gevallen waarin de koper en verkoper elkaar persoonlijk ontmoeten en onderhandelen over het definitieve bod wat net zo goed kan werken als schriftelijk bieden. Er is geen verkeerde manier om een bod te doen, maar uit onze ervaring blijkt dat het altijd het beste is om een bod te doen via uw makelaar, aangezien zij u kunnen begeleiden tijdens het onderhandelingsproces en u kunnen helpen om tot de beste deal te komen.

Hoeveel woningen moet ik bezichtigen voordat ik een bod uitbreng?

Er is geen vast aantal woningen dat u moet bekijken voordat u een bod doet, omdat het aantal woningen dat u bekijkt afhankelijk is van verschillende externe factoren. Ten eerste hangt het af van de niche van de markt waarin u op zoek bent en hoeveel woningen die behoren tot die specifieke niche er op de markt zijn. Ten tweede hangt het er ook vanaf of dit al dan niet uw eerste keer is dat u een woning koopt binnen deze markt. Ook hangt het af van het aantal gebieden waar u voor open staat en in welk gebied u het meest geïnteresseerd bent om een woning te kopen. Het idee achter het bekijken van verschillende woningen is uiteindelijk om een gevoel van de markt en de prijzen van woningen te krijgen. Het is van cruciaal belang om tijdens het hele bezichtigingsproces een open mind te houden.

05: ONDERTEKENEN VAN CONTRACTEN BIJ DE AANKOOP VAN EEN WONING IN MARBELLA

Wanneer de verkoper uw bod aanvaardt, gaat u over tot de juridische fase van het aankoopproces. Bij de aankoop van een woning wordt u gevraagd om op de dag van de voltooiing een reserveringscontract, een koopcontract en een officiële akte bij de notaris te ondertekenen. Dit is niet de enige manier om te werk te gaan, maar wel de meest gebruikelijke. Er zijn echter verschillende "standaard onderhandse" contracten die u gevraagd kunnen worden te ondertekenen:

1. RESERVERINGSCONTRACT - DOCUMENTO DE RESERVA

Een reserveringscontract is een document dat door de koper en verkoper wordt ondertekend en dat het mogelijk maakt de woning te reserveren voor een overeengekomen periode van meestal 7 tot 14 dagen of meer. In dit geval wordt door de verkoper ook een reserveringsvergoeding in rekening gebracht die de koper moet betalen. De omvang van de betaling kan variëren tussen de € 5.000 - € 20.000 of 1% van de aankoopprijs of een andere, door beide partijen overeengekomen vergoeding. Er wordt een vergoeding betaald om de woning van de markt te halen gedurende een door beide partijen overeengekomen periode. Als de koper besluit door te gaan en de woning ook daadwerkelijk te kopen, dan wordt het bedrag dat in de reserveringsvergoeding is betaald verrekend met de aankoopprijs.

Stel dat de koper echter besluit om niet tot aankoop over te gaan dan verliest de koper in dat geval de reserveringskosten als vergoeding, omdat de woning van de markt is. Tenzij in het reserveringscontract speciale voorwaarden zijn opgenomen die de koper in staat stellen zich terug te trekken zonder geld te verliezen.

2. KOOPCONTRACT MET EEN AANBETALING VAN 10%

Na ondertekening van het reserveringscontract tekent u een onderhands contract en verricht u een betaling die 10% van de koopprijs bedraagt, waarin de vooraf betaalde reserveringskosten zijn inbegrepen (als u 1% betaalt bij de reservering, betaalt u daarna de overige 9%). Een noemenswaardig punt is dat het in sommige gevallen mogelijk is om direct over te gaan tot een onderhands contract van 10% zonder een reserveringscontract te ondertekenen. Dit wordt echter meestal gedaan als de aankoopprijs hoog is en de verkoper de woning niet van de markt kan halen voor een klein reserveringsaanbod.

Er zijn drie verschillende soorten contracten die u kunt ondertekenen die allemaal vergelijkbaar zijn bij het doen van de 10% aanbetaling:

a. Borgstellingsovereenkomst - Contrato de Arras Penitenciales

Dit contract straft de verkoper als de woning niet wordt verkocht onder de overeengekomen voorwaarden die eerder door de verkoper zijn vastgesteld. Als de verkoper besluit u de woning niet te verkopen, moet hij u het dubbele betalen van wat u oorspronkelijk heeft betaald. Technisch gezien betekent dit dat de verkoper het contract op elk moment kan verbreken; ook al is de boete hoog, het risico is laag. Als de koper niet doorgaat met de aankoop van de woning verliest hij de 10% die hij heeft betaald en is het contract niet langer geldig.

b. Particulier koopcontract - Contrato privado de Compraventa

Dit contract wordt doorgaans minder gebruikt omdat het beide partijen verplicht tot koop en verkoop, wat betekent dat het verlies van de betaalde 10% of de terugbetaling van het dubbele van het bedrag door de verkoper misschien niet genoeg is om het contract te annuleren. Als een van de partijen niet wil verkopen of kopen, kan de andere partij hem daartoe nog steeds verplichten via de rechter. De verkoper kan worden verplicht te verkopen (zelfs als hij weigert naar de notaris te gaan) of de koper om te kopen (zelfs als hij dat niet wil). Dergelijke scenario's komen natuurlijk niet vaak voor.

Het is belangrijk te benoemen dat elk van de voorgaande beschrijvingen van de 10% onderhandse contracten een algemene samenvatting is van wat elk contract inhoudt. Elk contract is ook onderhevig aan bijkomende clausules en sancties die het contract beïnvloeden. Volgens de wet is het niet de titel van het contract die de uitvoering ervan bepaalt, maar de manier waarop een contract geschreven is.

c. Koopoptie contract - Contrato de Opción de Compra

Dit contract staat de verkoper niet toe zich uit de overeenkomst terug te trekken. Er is geen boete vastgesteld, aangezien de verkoper in de eerste plaats niet het recht heeft om zich terug te trekken. De koper kiest ervoor om de optie tijdens het contract uit te voeren en de koop te sluiten. Als de koper de woning niet koopt, verliest hij de 10% die hij heeft betaald en is het contract niet langer geldig.

3. HYPOTHEEK

Indien van belang kunt u ook een hypotheek aanvragen in Spanje. Als u van plan bent dit te doen, zorg er dan voor dat u zo snel mogelijk met het proces begint, want het verkrijgen van een goedgekeurde hypotheek in Spanje kan tot 2 maanden duren na het indienen van uw eerste aanvraag.

Als u besluit door te gaan en een hypotheek aan te vragen, zal de bank ook aanvullende documenten nodig hebben, hoewel ze vooral geïnteresseerd zijn in een bewijs van een terugkerend inkomen. De gebruikelijke voorwaarden voor een hypotheek zijn vandaag de dag:

- Bedrag van de hypotheek: tot 50% van de aankoopprijs
- Looptijd: 15 tot 25 jaar
- De vergoeding voor vervroegde aflossing van de hypotheek bedraagt ongeveer 0,5% tot 0,25% van het afgeloste bedrag.
- De bank kan een levens- en woonverzekering als voorwaarde stellen voor een hypotheek.

4. VOLTOOIING VAN DE AANKOOP VAN EEN WONING IN SPANJE - ESCRITURA DE COMPRAVENTA

Alle partijen die betrokken zijn bij het afronden van het hele proces moeten aanwezig zijn: kopers en verkopers en hun wettelijke vertegenwoordigers of advocaten, bankpersoneel voor de aflossing of subrogatie van een bestaande lening, een bank die een nieuwe hypotheek verstrekt, enz.

Op het moment dat u de eigendomsakte bij de notaris (notaría pública) ondertekent, wordt de woning onmiddellijk overgedragen en gaat de volledige verantwoordelijkheid voor de woning op u over. De betaling voor de aankoop van de woning wordt ook op hetzelfde moment gedaan via bankcheques. In Spanje is deze betaalmethode voor beide partijen het veiligst, aangezien de betaling wordt verricht wanneer de woning aan de koper wordt overgedragen en de banken een snelle en gecontroleerde bevestiging kunnen geven dat de betaling inderdaad is verricht.

Zodra u een notariële verkoopakte heeft ondertekend en alle vereiste belastingen heeft betaald, wordt de akte geregistreerd bij het Kadaster. Dit proces kan tot drie maanden duren. Na de registratie zijn de originele akten en alle facturen met betrekking tot de transactie beschikbaar. U bent dan vrij om alle contracten voor nutsvoorzieningen, zoals water, elektriciteit, gas, telefoon en HOA-rekeningen op uw naam en bankgegevens te zetten.

VRAGEN EN ANTWOORDEN

Wat gebeurt er na de aankoop van een woning?

Op het moment dat u de eigendomsakte bij de notaris ondertekent, gaat het bezit en de volledige verantwoordelijkheid voor de woning onmiddellijk over op de koper. Na ondertekening van een kopie van de akten worden de originelen naar het Kadaster gestuurd om te worden geregistreerd, wat tot drie maanden kan duren. Na de registratie zijn de originele akten en alle facturen met betrekking tot de transactie beschikbaar en kunt u vervolgens alle rekeningen van nutsbedrijven wijzigen in uw naam en bankgegevens.

Wat is een reserveringscontract in Spanje?

Een reserveringscontract is een document dat namens de koper en verkoper wordt ondertekend en waarmee de woning in kwestie voor een overeengekomen periode kan worden gereserveerd. Als de koper dit contract overtreedt en niet tot aankoop overgaat, verliest hij zijn reserveringskosten, tenzij in het contract uitzonderlijke voorwaarden zijn opgenomen. De reserveringskosten zijn inbegrepen in de uiteindelijke aankoopprijs als de koper de aankoop doorzet.

Wat gebeurt er als de verkoper zich uit de deal terugtrekt na het betalen van de reserveringskosten?

In het standaard reserveringscontract staat dat de verkoper u het dubbele van het oorspronkelijk bij de reservering betaalde bedrag moet teruggeven als hij besluit dat hij u de woning niet meer wil verkopen. Aangezien voor dit soort contracten een kleine aanbetaling moet worden gedaan, raden wij u aan vaart te maken met de ondertekening van het volgende koopcontract zodra u de reserveringskosten heeft ondertekend en betaald.

Wanneer moet de verkoper de woning verlaten?

Technisch gezien, tenzij anders vermeld in het koopcontract, kan de koper intrekken op het moment dat alle contracten bij de notaris zijn ondertekend en hij de sleutels van de woning heeft ontvangen. Stel dat de verkoper meer tijd nodig heeft om te verhuizen als de woning eenmaal is gekocht dan laat hij de koper dat van tevoren weten. In dat geval maken beide partijen een afspraak over de tijd die de verkoper na de verkoop in het pand mag blijven. Simpel gezet, de verkoper kan alleen in de woning blijven als dit vooraf met de koper is besproken en overeengekomen.

Wat zijn de hypotheekkosten in Spanje?

De hypotheekkosten in Spanje bedragen 1,5% tot 2,5% per jaar. Dit tarief is afhankelijk van de bank waar u voor kiest en of u al dan niet inwoner van Spanje bent. Het tarief varieert ook afhankelijk van hoe de markt is bij het aanvragen van een hypotheek.

Banken bieden twee soorten hypotheek aan: een vaste hypotheek (hipoteca a tipo fijo) die een vaste vergoeding kent die wordt afbetaald of een variabele hypotheek (hipoteca a tipo variable) die meestal lager is dan de vaste vergoeding. Hoewel de variabele hypotheek aantrekkelijker lijkt, kan de waarde van de betaling op de lange termijn veranderen, wat betekent dat de prijs, afhankelijk van de marktschommelingen, hoger kan worden dan wanneer u een vaste vergoeding betaalt. In dit geval is een vaste vergoeding veiliger op de lange termijn.

Een variabele hypotheek wordt berekend op basis van de volgende factoren:

- Het door de bank vastgestelde percentage. Bv. 1 → 1% + de waarde van de EURIBOR op het moment dat u de hypotheek aanvraagt. Bijv. 2 → Als de EURIBOR 0,2% is, dan is het totale percentage 1,2%. Dit wordt dan jaarlijks herzien.
- Als de EURIBOR-waarde stijgt, stijgt ook het rentepercentage. Als de EURIBOR-waarde daalt, daalt ook het rentepercentage.

06: WAAR MOET U OP LETTEN NA DE AANKOOP VAN EEN WONING IN MARBELLA

Zodra de woning is gekocht, zorgen de volgende stappen ervoor dat alle belastingen zijn betaald en dat uw woning geregistreerd is. Deze stap kan worden gedaan met behulp van uw advocaat en notaris.

Een belangrijk feit dat mensen moeten begrijpen is dat de kosten die zijn betaald voor de aankoop van de woning niet het enige bedrag is dat betaald moet worden, en dat er extra kosten zullen ontstaan als de woning eenmaal gekocht is. Onze website heeft een informatief artikel dat advies geeft over aankoopbelastingen en de kosten van de aankoop van een woning in Marbella. Bovendien hebben we een sectie gewijd aan algemeen fiscaal advies en meer, dat we aanraden om te lezen.

UW WONING REGISTREREN

Zoals in de vorige stap vermeld, moet u ervoor zorgen dat de naam en de bankgegevens op alle vorige facturen van nutsbedrijven en gemeenschapsrekeningen worden gewijzigd in uw gegevens. Soms kan een advocaat, indien overeengekomen, u helpen dit te doen.

Zodra alle belastingen zijn betaald, moet de woning worden geregistreerd bij het lokale kadaster om uw eigendomsrechten op de woning te garanderen. Hieronder vindt u een lijst met de benodigde documenten, waarbij u er rekening mee moet houden dat uw advocaat deze stap kan uitvoeren:

- N.I.E en geautoriseerde kopie van uw paspoort
- ITP-bevestiging van belastingbetaling
- Een kopie van de IBI-belastingafracht van de verkoper

EEN WONING BEZITTEN

Nu u een huiseigenaar bent, volgt hier wat nuttige informatie over de uitgaven die u als huiseigenaar in Spanje moet doen:

UITGAVEN GERELATEERD AAN DE WONING

Onderhoudskosten

De onderhoudskosten (schoonmaken, repareren, verbouwen, energierekeningen, vuilnisophaaldienst, enz.) worden bepaald door de grootte en het type woning. Een grote villa met een tuin en zwembad zal veel meer geld en moeite kosten om te onderhouden dan een klein appartement.

Communitieitskosten

Eigenaars van een woning dat deel uitmaakt van een project, gebouw of complex met gemeenschappelijke delen zijn wettelijk verplicht lid te zijn van de vereniging van eigenaren (Comunidad de Propietarios) en betalen gemeenschapsgeld voor het onderhoud van de gemeenschappelijke delen en alle andere diensten die de gemeenschap op de jaarlijkse algemene vergadering goedkeurt. De bedragen kunnen variëren van honderden tot duizenden euro's.

Belasting op de woning (Impuesto Sobre Bienes Inmuebles – IBI)

De lokale belasting op de woning hangt af van het feit of de eigenaar al dan niet een ingezetene is. Op basis van de valor catastral (administratieve waarde die gewoonlijk lager is dan de marktwaarde) die door het gemeentehuis is vastgesteld, varieert het belastingtarief van 0,4% tot 1,1% van de valor catastral, afhankelijk van de regio (jaarlijks € 200-1500).

Afvalstoffenheffing

Iedereen moet afvalstoffenheffing betalen om zich te ontdoen van vast stedelijk afval. Het belastingtarief is gebaseerd op de hoeveelheid afval die door de gemeente of lokale overheid wordt opgehaald. Het tarief varieert naargelang het gebied, maar kost gemiddeld 300 euro per jaar

KOSTEN GERELATEERD TOT U ALS HUISEIGENAAR

Jaarlijkse vermogensbelasting - Impuesto Sobre Patrimonio

De progressieve vermogensbelasting van de staat begint bij 0,2% op vermogens tot 167.129 euro en loopt op tot 2,5% op vermogens boven 10.695.996 euro. De regionale tarieven variëren.

Deze belasting is de afgelopen jaren herhaaldelijk gewijzigd. Tijdens de financiële crisis in Spanje werd Patrimonio opnieuw ingevoerd, maar met een veel hogere belastingvrije som van 700.000 euro per persoon, die ook voor niet-ingezetenen geldt.

Het leek een "tijdelijke" maatregel, maar er zijn geen duidelijke aanwijzingen over wanneer deze zal worden afgeschaft, als dat al gebeurt.

Inkomstenbelasting - Impuesto sobre la Renta de No Residentes – IRNR

Niet-ingezetenen die eigenaar zijn van een woning in Spanje moeten een jaarlijkse inkomstenbelasting betalen die wordt beïnvloed door het feit of de woning al dan niet verhuurd wordt.

Niet verhuurd

Niet-ingezetene huiseigenaren die hun woning niet verhuren en geen andere bron van inkomsten hebben in Spanje betalen inkomstenbelasting op basis van de waarde van de woning. Het belastingtarief is vastgesteld op 25% of 2% van de kadastrale waarde van de woning. Als de waarde van de woning € 700.000 bedraagt, is de belastbare basis (2%) = € 14.000, de belasting (25%) = € 3.500.

Verhuurd

Niet-ingezetenen zijn wettelijk verplicht huurinkomsten aan te geven en belastingen te betalen. De regelgeving bepaalt de belastbare grondslag en het belastingtarief zoals die van toepassing zijn op de omstandigheden van elke persoon (rekening houdend met het dubbelbelastingverdrag tussen Spanje en het land van herkomst). Vaak betalen niet-ingezetenen gewoon een vast tarief van 25% van het bruto-inkomen dat zij met hun onroerend goed in Spanje verdienen.

Ingezetenen in Spanje betalen inkomstenbelasting op basis van hun jaarinkomen. De tarieven verschillen per regio, maar de afgelopen jaren hebben de belastingbetalers positief nieuws gebracht en de regering heeft een verdere verlaging van de belastingtarieven gepland.

Voor u om te weten: Het Gouden Visum

Als u geen ingezetene van de Europese Unie bent, is het waarschijnlijk moeilijker voor u om vrij in het Schengengebied te reizen zonder een toeristenvisum of een visum voor kort verblijf. Als gevolg hiervan vinden veel niet-Europese burgers het moeilijk om zich in Spanje te vestigen. Er is echter een methode binnen de vastgoedmarkt aan het licht gekomen die het proces om een niet-Europese resident in Spanje te worden vergemakkelijkt en dat is via het Gouden Visum, ook bekend als een resident door investering in onroerend goed.

Wat het onroerend goed betreft is de vereiste om een investering van minstens 500.000 euro te doen in een woning dat op Spaans grondgebied ligt. De volgende voorwaarden zijn ook van toepassing:

- De aanvrager moet een niet-ingezetene van de Europese Unie zijn en mag geen strafblad hebben.
- De waarde van de woning mag meer dan 500.000 euro bedragen en er mag een hypotheek op rusten. Maar de investering van 500.000 euro moet vrij zijn van wettelijke verplichtingen.

- De aanvrager moet kunnen aantonen dat hij over voldoende financiële middelen beschikt om in Spanje te verblijven.

Dit specifieke visum staat een persoon en zijn/haar nakomelingen toe om in Spanje te werken en te leven, en verleent ook een verblijf in Spanje voor 2 jaar. Het verblijf kan na 2 jaar worden verlengd zolang de aanvrager nog eigenaar is van de gekochte woning. Dit visum maakt ook vrij verkeer binnen het Schengengebied zonder ander visum mogelijk. Bovendien is fysiek verblijf niet vereist, zodat het niet nodig is om belasting te betalen in Spanje. Dit proces kan worden toegepast via een vertegenwoordigingsagent.

Dus, als u een niet-Europese klant bent en de woning die u in Marbella heeft gekocht wordt getaxeerd op meer dan €500.000, dan heeft u het recht om een Golden Visa aan te vragen.

07: CONCLUSIE

Voordat u zelfs maar overweegt een woning in Marbella te kopen, moet u alles op een rijtje hebben en de ins en outs van het aankoopproces in Spanje goed begrijpen. Dit kan overweldigend lijken en er is veel informatie te verwerken tijdens het aankoopproces. Daarom is het absoluut noodzakelijk om een ervaren en betrouwbare makelaar aan uw zijde te hebben die u tijdens het hele proces begeleidt en als morele steun fungeert. Uw makelaar moet iemand zijn die u herkent en waar u zich prettig bij voelt, iemand die u ziet als uw eigen professionele matchmaker en u zal voorstellen aan uw droomhuis, en dat alles is een makelaar van Elegant Homes Marbella.

Elegant Homes Marbella is gebouwd op de fundamenten van kennis, vertrouwen en ervaring. Met een internationale klantenkring zijn wij geen onbekende in het werken met mensen over de hele wereld die op zoek zijn naar hun droomhuis in Marbella. Wij zijn overtuigd van onze vaardigheden en beschouwen onze makelaars als de top in hun vakgebied. Onze makelaars zijn uw gids, adviseur en probleemoplosser voor 3-6 maanden. Wij zijn ervan overtuigd dat, wanneer u eenmaal in uw nieuw aangekochte woning zit, u terug zult denken aan uw tijd tijdens het aankoopproces en er geen spijt van zult hebben dat u ervoor gekozen heeft ons uw vertrouwen te schenken.