



MERLIS  
**HOMES**

# Как купить недвижимость в Испании?

Rene Vesman

Партнер и консультант по  
недвижимости

[rene@merlishomes.com](mailto:rene@merlishomes.com)

<https://merlishomes.com>



[rene@merlishomes.com](mailto:rene@merlishomes.com)

## Как купить недвижимость в Испании

### Процесс покупки недвижимости на Коста-дель-Соль

Вот шаг за шагом инструкция по покупке недвижимости в регионе Коста-дель-Соль в Испании, если вы решите сделать это вместе с нами. Сотрудничество обычно начинается с консультации по Zoom или по телефону, где мы обсудим все ключевые этапы.

Без лишних слов, сразу перейдем к делу.

### Содержание

1. [Какую недвижимость вы ищете и каков ваш реальный бюджет?](#)
2. [Выберите и сотрудничайте с местным агентом по недвижимости](#)
3. [Поиск подходящего дома или квартиры](#)
4. [Если вам нужен кредит, займитесь этим уже сейчас](#)
5. [Осмотр недвижимости и техническая проверка на месте](#)
6. [Сделка и переговоры по цене](#)
7. [Заключение договора бронирования](#)
8. [Оформление доверенности на адвоката. Почему это выгодно?](#)
9. [Юридическая проверка недвижимости](#)
10. [Заключение предварительного договора и оплата депозита](#)
11. [Проверка недвижимости перед сделкой](#)
12. [Нотариальная сделка по недвижимости](#)
13. [Регистрация недвижимости на ваше имя](#)

14. [Оформление договоров на электроэнергию и водоснабжение на ваше имя](#)
15. [Уплата налогов, связанных с покупкой недвижимости](#)
16. [Сколько времени все это занимает, и когда вы получите ключи?](#)

### **Как купить недвижимость в Испании иностранцу?**

Неважно, приехали ли вы из Америки, Европы или Индии — процесс покупки одинаков для всех. Чтобы обеспечить безопасность сделки, вам понадобится надежный местный агент по недвижимости и адвокат, специализирующийся на недвижимости.

Теперь подробнее о процессе покупки.

### **1. Какую недвижимость вы ищете и каков ваш реальный бюджет?**

Это именно тот этап, где халатный подход к подготовке в дальнейшем отнимет у вас и других не только время, но и деньги. Если у вас нет предыдущего опыта, то сейчас самое время серьезно прислушаться к советам.

#### **Запишите свои пожелания**

Пожалуйста, определитесь, каким требованиям должна соответствовать недвижимость в Испании, которую вы ищете. Будьте достаточно конкретны и расположите свои требования по степени важности. Покупаете для личного пользования, для сдачи в аренду или как инвестицию?

Также отметьте, от чего вы готовы отказаться и что должно на 100% соответствовать вашим условиям.

### **Каков ваш реальный бюджет?**

Вы должны знать, что когда видите объявления о продаже недвижимости, в цену не включены сопутствующие расходы и налоги.

- При покупке на вторичном рынке добавьте около 10% к стоимости.
- При покупке новостроек добавьте около 13% к стоимости.

Чем реалистичнее вы относитесь к своему бюджету, тем выгоднее это будет для вас.

### **Нужен ли вам кредит от банка?**

Необходимость кредита также нужно определить на начальном этапе, так как чем позже этот вопрос возникнет, тем более напряженным станет процесс покупки недвижимости.

## **2. Выберите и сотрудничайте с местным агентом по недвижимости**

Могу заверить, что с правильным агентом вы сэкономите время и деньги, а процесс покупки пройдет гораздо легче. Попросите рекомендации у друзей, которые уже покупали недвижимость, или проведите собственное исследование.

Посмотрите, есть ли у агентства недвижимости веб-сайт, представлены ли они в социальных сетях, что о них можно найти в Google и т. д. Позвоните и узнайте, что они продавали раньше, пусть агент расскажет вам о районе, который вас интересует.

Хороший агент по недвижимости сможет порекомендовать районы и объекты, которые соответствуют вашим целям.

Назначьте телефонный разговор, видеозвонок или встречу через Zoom с агентом, чтобы лучше понять его компетентность и то, как вы с ним взаимодействуете.

Учтите, что на местном рынке все агентства имеют доступ к одним и тем же объектам, так как большая часть недвижимости продается через единую базу данных, Resales-online, где доступны все активные объявления.

Здесь у продавца есть свой агент, и у покупателя — свой агент, так же как у продавца и покупателя свои адвокаты. Все стороны работают сообща, чтобы обеспечить успешное и удовлетворительное завершение сделки.

**Важно!**

Когда вы выбрали агента после предварительного анализа, оставайтесь с ним до конца. Пожалуйста, уважайте его работу и не обращайтесь к другим агентам, так как все имеют доступ к одним и тем же объектам. Я объясню это подробнее на нашей консультации.

### **3. Поиск подходящего дома или квартиры**

Когда ваш бюджет и требования к недвижимости определены, пора начинать поиск. Здесь вам окажет большую помощь местный агент по недвижимости.

Да, вы можете найти множество подходящих объектов на таких порталах, как Idealista или Fotocasa, но у всех этих порталов есть одна и та же проблема: возможно, интересующий вас дом или квартира уже проданы, хотя объявление все еще активно, или объекта не существует, или вы просто не получите ответа.

В то же время, если у вас четко определены район и критерии, то в процессе поиска вы начнете лучше понимать, что вы можете позволить себе в пределах своего бюджета.

Местный агент по недвижимости может отправить вам предложения из своей базы данных, соответствующие вашим критериям. Он также сможет помочь вам с вопросами по объектам, которые вы нашли сами. Это сэкономит ваше время и силы.

**Важно!**

Если вы сами свяжетесь с продавцом через объявление на Idealista, то автоматически становитесь их клиентом, и мы уже не сможем вас далее поддерживать.

В сотрудничестве с вашим агентом выберите около 10 объектов, расставьте их по приоритетам и подготовьтесь к следующему шагу.

На этом этапе ваш агент по недвижимости спланирует для вас день (или несколько дней) просмотров объектов, согласует время, места и предложит лучший маршрут.

#### **4. Если вам нужен кредит, начните заниматься этим сейчас!**

Довольно часто во время поиска недвижимости становится понятно, нужен ли вам кредит для её покупки. И если да, у вас есть несколько вариантов:

- Взять кредит в своей стране.
- Оформить кредит в испанском банке.
- Найти другой источник финансирования (должен быть подтвержден).

Если у вас в стране есть имущество, которое можно использовать в качестве залога, процесс получения кредита может быть быстрее и проще, чем в Испании. Представьте необходимые документы в свой банк и узнайте, на какую сумму кредита вы можете рассчитывать.

#### **Важно!**

Попросите банк предоставить письменное подтверждение одобренной суммы кредита.

#### **Иностранцы могут получить кредит и в Испании**

Да, ваша покупка недвижимости может быть профинансирована на 50–70% от её стоимости. Для этого испанские банки потребуют у вас большой пакет документов для оценки вашей финансовой состоятельности. Обычно им требуется больше времени и документов, чем в вашем родном банке.

Для иностранцев процентные ставки могут быть выше, а для граждан не из ЕС условия кредита могут быть ещё строже.

Рекомендую привлечь местного адвоката или брокера, специализирующегося на кредитах. Если испанский банк одобрил ваш кредит, лучше открыть там же счёт.

Важно подать заявку на ипотеку заранее и предоставить все необходимые документы, чтобы процесс покупки недвижимости прошёл увереннее и плавнее.

## 5. Осмотр недвижимости и техническая проверка на месте

Большинство статей в интернете не затрагивают этот важный этап. Теперь, когда у вас есть около 5-10 подходящих объектов, самое время вместе с агентом по недвижимости отправиться на их осмотр.

Первичный осмотр даст вам общее представление, а опытный агент сможет указать на ключевые проблемные моменты – будь то дефекты в потолках, стенах, фундаменте, старая электропроводка или кондиционер.

У нас есть подробный **чек-лист**, по которому можно провести проверку на осмотре, чтобы избежать крупных расходов в будущем.

При желании вы можете нанять специалиста, который проведёт техническую оценку состояния недвижимости и составит отчёт. Это даст вам точное понимание возможных затрат на ремонт и станет важным аргументом при обсуждении цены.

Используя чек-лист и посетив несколько объектов, вы сможете легко оценить, где больше технических проблем. В 90% случаев не удастся найти объект, который полностью соответствует всем вашим критериям.

Придётся идти на компромисс в некоторых вопросах или делать дополнительные вложения. Например, вид может быть потрясающим, но недвижимость требует ремонта, или вы хотите дом в андалусском стиле, но с современными техническими решениями, или мечтаете, чтобы магазины, рестораны и школы были в пешей доступности, но при этом дом был окружён тишиной, спокойствием и природой.

## 6. Сделка и переговоры по цене

Когда вы нашли подходящую недвижимость, наступает следующий важный этап — подача предложения и переговоры по цене. На этом этапе вам сильно поможет ваш агент по недвижимости, который владеет информацией о рыночных ценах и предложениях в районе. Агент может выяснить, по какой цене были проданы аналогичные объекты в том же районе, какие средние цены на подобную недвижимость, и на основе этой информации поможет вам сделать разумное предложение.

Конечно, вы можете самостоятельно изучить аналогичные предложения на крупных порталах и сравнить условия и цены.

## **Роль агента в переговорах**

Ваш агент не будет делать предложение сразу самостоятельно, а сначала проконсультируется с вами, чтобы найти наилучший подход. Часто агенты продавца могут дать подсказки о минимальной цене, на которую готов пойти владелец — это та цена, ниже которой они не хотят опускаться. Хотя такие намёки могут быть полезны, окончательное предложение всегда должно основываться на реальных рыночных ценах, а не на предположениях.

В процессе переговоров агенты постоянно находятся на связи. Ваше предложение сначала согласовывается с представителем продавца, который передает его владельцу. Точно так же встречное предложение возвращается к вам через вашего агента, чтобы все детали были ясны и понятны для обеих сторон.

## **Аргументы при подаче предложения**

Что может помочь снизить цену? Например, если во время осмотра недвижимости выявлены значительные недостатки, их можно использовать в качестве аргументов при переговорах. Опытный агент обратит внимание на дефекты, устранение которых требует дополнительных вложений, и использует их для обоснования более низкого предложения.

Также может помочь отчет от экспертизы, который даст полное представление о состоянии недвижимости и о том, какие затраты вам предстоят в будущем.

Если во время осмотра вы узнаете причину продажи, например, переезд в другую страну или город по работе, потребность в дополнительных деньгах, желание переехать ближе к родственникам, это может стать поводом для владельца снизить цену, особенно если он хочет продать недвижимость быстро. Кроме того, если вам не нужна старая мебель владельца, это тоже может снизить стоимость. Важным аргументом является наличие у покупателя средств на руках, что исключает необходимость ожидания решения банка.

Процесс переговоров по цене — это совместная работа, и ваш агент должен обеспечить, чтобы у вас была вся необходимая информация, а ваше предложение было обоснованным и реалистичным.

## 7. Заключение договора бронирования

Предложение по цене устроило обе стороны, и наступает важный этап — подписание договора бронирования. Этот документ может быть подготовлен как агентом покупателя, так и агентом продавца — в зависимости от их договоренности.

На первый взгляд, это кажется обычным договором на бронирование недвижимости, но стоит отметить, что этот документ будет важным в случае возникновения каких-либо вопросов или проблем. Договор бронирования защищает интересы покупателя и гарантирует, что все важные условия четко определены.

### Что должен включать договор бронирования?

#### 1. Подробное описание недвижимости

- Точный адрес и тип недвижимости (квартира, таунхаус, дом и т. д.).
- Описание всех объектов, включенных в недвижимость (например, парковочное место, кладовая).

#### 2. Размер и условия брони

- Ясное указание суммы брони.
- Способ, срок и реквизиты для оплаты.
- Условия возврата или невозврата брони (например, при расторжении договора по вине покупателя или продавца).

#### 3. Цена недвижимости и условия оплаты

- Общая цена, зафиксированная в договоре.
- Условия оплаты (например, первоначальный взнос, окончательный платеж, использование финансовых инструментов).

#### 4. Обязательства продавца

- Обязательство продавца снять объект с продажи после подписания договора бронирования.
- Обязательство продавца не заключать сделки с третьими лицами в период бронирования.

## **5. Сроки**

- Срок внесения брони.
- Срок заключения предварительного договора и внесения 10% оплаты.
- Сроки окончательного платежа и заключения нотариального договора.
- Последствия пропуска сроков (например, расторжение договора, утрата брони).

## **6. Права и обязанности покупателя**

- Обязательства покупателя выполнить все условия договора (например, внести бронь и соблюдать график платежей).
- Право покупателя провести юридическую проверку недвижимости и получить необходимую информацию.
- Право на возврат брони, если покупатель не получает ипотеку, если это условие указано в договоре.

## **7. Условия расторжения договора**

- Условия, при которых покупатель или продавец могут расторгнуть договор бронирования.
- Последствия расторжения: возврат или удержание брони.
- Если покупатель отказывается, бронь теряется. Если продавец отказывается, он возвращает покупателю двойную сумму брони.

## **8. Особые условия**

- Условия, касающиеся состояния недвижимости или ремонта, которые продавец должен выполнить до окончательной сделки (например, мелкий ремонт, покраска, установка оборудования).
- Условия, касающиеся специфических требований покупателя (например, наличие или отсутствие мебели).
- Если остаётся мебель, должен быть составлен подробный список.
- Если в недвижимости живут арендаторы, необходимо указать, когда они должны съехать.
- Дата последнего осмотра недвижимости покупателем перед нотариальной сделкой.

## 9. Клаузулы о конфиденциальности

- Обязательство обеих сторон не раскрывать третьим лицам детали договора или цену недвижимости без согласия другой стороны.

## 10. Юридические и нотариальные расходы

- Кто оплачивает юридические и нотариальные расходы, связанные с заключением договора и передачей права собственности.
- На местном рынке нотариальные расходы обычно оплачивает покупатель, если не оговорено иное.

## 11. Применимое законодательство и юрисдикция

- Законодательство, применяемое к договору.
- Согласованная юрисдикция (обычно местный суд), где будут рассматриваться все споры, возникающие по договору.

## 12. Подписи и даты

- Подписи обеих сторон, подтверждающие их согласие с условиями договора.
- Дата подписания договора.

### **Важно!**

Хорошей практикой является сначала заключить договор бронирования, а затем, после его подписания обеими сторонами, покупатель вносит бронь на согласованный счёт — либо на клиентский счёт адвоката покупателя, либо на счёт адвоката продавца, либо на счёт агентства недвижимости.

Ваш агент по недвижимости должен защищать ваши интересы как покупателя, предупреждать о возможных рисках и заботиться о том, чтобы в договоре бронирования были учтены все необходимые условия — будь то ипотека, мебель, возможность краткосрочной аренды, арендаторы и т. д.

## 8. Оформление доверенности на адвоката. Почему это вам выгодно?

Вы можете оформить доверенность на адвоката сразу при первой возможности у нотариуса или после того, как найдете подходящую недвижимость.

**Если вы сделаете это сразу, адвокат сможет подать заявку на ипотеку от вашего имени.**

С доверенностью вам не нужно заниматься бюрократией самостоятельно.

### **Адвокат сделает все за вас, но что это значит?**

- **Получение NIE**  
NIE (Número de Identificación de Extranjeros) — это идентификационный номер, который выдается иностранцам, имеющим экономическую, профессиональную или социальную деятельность в Испании. Без NIE вы не сможете приобрести недвижимость в Испании.
- **Заявка на кредит**  
если для покупки недвижимости вам требуется ипотека, адвокат займется этим процессом.
- **Открытие банковского счета**  
адвокат откроет счет в банке от вашего имени.
- **Юридическая проверка недвижимости**  
проверит, что недвижимость юридически чиста и не имеет проблем.
- **Подготовка предварительных договоров и переводы**  
адвокат подготовит предварительный договор и выполнит все необходимые переводы.
- **Подготовка нотариального договора**  
адвокат подготовит окончательный договор купли-продажи и оплатит необходимые суммы от вашего имени.
- **Регистрация недвижимости**  
адвокат официально регистрирует недвижимость на ваше имя.
- **Оформление договоров на электричество и воду**  
адвокат позаботится о всех необходимых коммунальных договорах.

- **Договора на интернет и коммунальные платежи**  
при необходимости адвокат поможет вам заключить интернет-договоры и оплатить первые коммунальные счета.

Для вас процесс становится безопасным и вам не нужно тратить время и нервы на бюрократию.

**Адвокатский гонорар** на Коста-дель-Соль обычно составляет 1% от стоимости недвижимости плюс НДС.

## 9. Юридическая проверка недвижимости

Пока вы или специализированная компания проводите техническую проверку состояния недвижимости, адвокат займется следующими юридическими аспектами:

- **Право собственности на недвижимость.**  
Адвокат проверит, имеет ли продавец законное право продавать недвижимость, и зарегистрирована ли она на его имя. Для этого проверяется **Nota Simple** — документ, дающий краткую информацию о правовом статусе недвижимости, и **Escritura** — официальное нотариальное соглашение, подтверждающее предыдущую сделку и передачу права собственности.
- **Обременения и ипотеки.**  
Проверяется, есть ли на недвижимости ипотека, кредиты, ограничения или другие права, которые могут повлиять на покупку или дальнейшее использование недвижимости.
- **Градостроительные и строительные разрешения.**  
Адвокат удостоверится, что недвижимость построена и эксплуатируется в соответствии с действующими нормами. Также проверяется наличие всех необходимых разрешений, включая лицензию на эксплуатацию.
- **Подключение к централизованной инфраструктуре.**  
Проверяется доступность воды, электричества, канализации и интернета.
- **Налоги и сборы.**  
Проверяется, что все местные налоги (например, налог на недвижимость и сборы за вывоз мусора) уплачены, и что нет задолженностей.
- **Ограничения и сервитуты.**  
Адвокат изучает наличие любых правовых ограничений или сервитутов

(например, права доступа, ограничения использования), которые могут повлиять на право собственности или использование недвижимости.

- **Вопросы, связанные с сообществом собственников.**

Если недвижимость находится в многоквартирном доме или комплексе, проверяется документация сообщества, включая финансовую отчетность, наличие задолженностей, а также разрешения на краткосрочную аренду.

- **Экологические вопросы.**

Проверяется, не находится ли недвижимость в зоне экологической защиты или не подпадает ли она под другие экологические нормы, которые могут ограничить её использование или развитие.

- **Проверка договоров.**

Адвокат изучает договор купли-продажи и другие связанные с ним документы, чтобы убедиться в ясности прав и обязанностей сторон.

- **Исторические или культурные ограничения.**

Проверяется, не является ли объект историческим или культурным памятником, что может ограничить возможности его ремонта или реконструкции.

Как видите, все эти моменты сложно и трудоемко проверять самостоятельно. Когда за это берется адвокат, вы можете быть уверены в безопасности сделки и спать спокойно.

## **10. Заключение предварительного договора и внесение депозита**

После того как ваш адвокат провел тщательную юридическую проверку выбранной недвижимости и все условия, указанные в договоре бронирования, были выполнены, следующий шаг — подписание предварительного договора. Составление и подписание предварительного договора осуществляется адвокатом, который, при наличии доверенности, может подписать его и внести депозит от вашего имени.

### **Основные моменты, которые должен включать предварительный договор:**

- **Размер и условия депозита.**

Обычно депозит составляет 10% от стоимости недвижимости. Важно помнить, что если покупатель отказывается от сделки без уважительной причины, депозит может остаться у продавца.

- **Юридические проблемы с недвижимостью.**

Покупатель имеет право расторгнуть договор и получить депозит обратно, если в ходе юридической проверки недвижимости (due diligence) выяснится, что на ней есть скрытые обременения, ипотеки, отсутствуют строительные разрешения или имеются другие правовые проблемы, о которых покупателю не сообщили.

- **Нарушение условий со стороны продавца.**

Покупатель имеет право на возврат депозита, если продавец не выполняет условия, оговоренные в предварительном договоре, например, не снимает недвижимость с продажи или не устраняет согласованные дефекты до нотариальной сделки.

- **Существенное повреждение недвижимости.**

Покупатель имеет право расторгнуть договор и получить депозит обратно, если недвижимость будет значительно повреждена до заключения окончательного договора купли-продажи, например, в результате стихийного бедствия или пожара.

- **Права третьих лиц.**

Покупатель может расторгнуть договор и получить депозит обратно, если выяснится, что на недвижимость имеются права третьих лиц, которые не были раскрыты ранее и которые могут повлиять на право собственности или использование недвижимости.

Адвокат обязательно ознакомит вас с условиями предварительного договора до того, как подпишет его от вашего имени.

## 11. Осмотр недвижимости перед нотариальной сделкой

### Почему важно проверить объект перед нотариальной сделкой?

Например, если продавец — не местный житель, и проблемы всплывут после сделки, вы можете больше никогда его не увидеть, чтобы предъявить свои претензии.

Вы можете провести последний осмотр самостоятельно, заказать соответствующую услугу или попросить компетентного человека убедиться в следующих моментах:

- **Подтверждение передачи владения недвижимостью.**

Убедитесь, что недвижимость свободна от прежних жильцов или арендаторов и готова к передаче покупателю.

- **Проверка состояния недвижимости.**  
Убедитесь, что недвижимость находится в хорошем состоянии и соответствует оговоренным условиям, включая выполнение всех необходимых ремонтных работ.
- **Получение документации и ключей.**  
Проверьте, что все необходимые документы (например, сертификаты энергоэффективности, гарантийные документы) и ключи готовы к передаче покупателю.
- **Проверка работы оборудования и систем.**  
Убедитесь, что все устройства и системы, входящие в состав недвижимости (например, отопление, кондиционирование, водоснабжение, электросети), работают исправно.
- **Оплата последних коммунальных счетов и налогов.**  
Проверьте, что все коммунальные платежи и местные налоги оплачены продавцом, чтобы избежать будущих обязательств для покупателя.
- **Обнаружение скрытых дефектов.**  
Проведите проверку на предмет выявления новых или скрытых дефектов, которые могут повлиять на стоимость недвижимости или решение покупателя завершить сделку.
- **Проверка мебели и инвентаря.**  
Если договор включает мебель или другие предметы, убедитесь, что они всё ещё на месте и находятся в хорошем состоянии.
- **Подтверждение оговоренных изменений или ремонтов.**  
Убедитесь, что все согласованные изменения или ремонты выполнены и соответствуют ожиданиям покупателя.

Обычно мы вместе с клиентом проводим осмотр объекта за несколько дней до нотариальной сделки, чтобы убедиться в соблюдении всех условий и хорошем состоянии недвижимости.

## 12. Нотариальная сделка по недвижимости

Нотариальная сделка — это, по сути, финальное оформление купли-продажи недвижимости и важный контрольный механизм, так как вся предварительная работа уже выполнена адвокатами. Если вы используете ипотеку, представитель банка также будет присутствовать у нотариуса, поскольку одновременно подписываются два документа.

Документ, подписываемый у нотариуса, **Escritura Pública de Compraventa** (договор купли-продажи недвижимости), оформляется на имя нового владельца. Это официальный документ, который подтверждает переход права собственности на недвижимость от продавца к покупателю.

**Поздравляем!**

### Передача ключей и что нужно знать

В Испании, после заключения сделки у нотариуса, старый владелец не будет приходить, чтобы передать вам ключи или объяснить, как всё работает. Обычно ключи вы получите от своего агента по недвижимости или от адвоката, и сможете сразу начать обустраивать свой новый дом по своему вкусу.

## 13. Регистрация недвижимости на ваше имя

После подписания договора купли-продажи нотариус отправляет уведомление в Реестр недвижимости о проведенной сделке. Далее вы или ваш адвокат несете ответственность за регистрацию права собственности на недвижимость в Реестре недвижимости на имя нового владельца.

Этот процесс может занять до 30 рабочих дней. Как только регистрация завершена, сделка считается официально завершённой.

### Важно!

Если вы планируете сдавать свою недвижимость в краткосрочную аренду, вам понадобится справка из Реестра недвижимости, подтверждающая, что недвижимость официально принадлежит вам, перед подачей заявки на туристическую лицензию.

## 14. Оформление договоров на электричество и воду на ваше имя

Ваш адвокат займется оформлением договоров на электро- и водоснабжение, чтобы вы могли сразу начать пользоваться своей новой недвижимостью. Учтите, что в зависимости от поставщика услуг, плата за заключение договора может составлять от 150 до 200 евро.

Если вам также требуется подключение интернета, адвокат поможет и с этим. Однако вам нужно будет присутствовать лично, чтобы специалисты могли установить и настроить роутер.

## 15. Уплата налогов, связанных с покупкой недвижимости

Обычно ваш адвокат или агент по недвижимости предоставит вам приблизительный расчет, сколько денег необходимо перевести на ваш испанский банковский счет. Вот несколько примеров.

### Пример для вторичной недвижимости на Коста-дель-Соль

Частная недвижимость с ценой покупки 500 000 евро.

- Стоимость покупки = 500 000 евро
- Налог на передачу имущества (7%) = 35 000 евро
- Адвокатский гонорар (1% + 21% НДС) = 6 050 евро
- Нотариальные и регистрационные сборы (0,5%) = 2 500 евро

**Итого: 543 550 евро** (дополнительные расходы составляют 43 550 евро).

### Пример для новостройки на Коста-дель-Соль

- 10% IVA (НДС)
- Нотариальные сборы от 1500 до 2000 евро в зависимости от стоимости покупки и приложенных документов
- Регистрационные сборы в реестре недвижимости от 900 до 1500 евро
- Адвокатский гонорар (1% + НДС) за юридическое сопровождение
- 1,2% гербовый сбор (налог на регистрацию документов, применимо только для новостроек)

**Если вы используете ипотеку для покупки недвижимости в Испании**, вам нужно будет заплатить от 0,5% до 1,5% за оформление ипотечного кредита. Оценка недвижимости стоит около 600 евро.

## **16. Сколько времени это занимает, пока не получите ключи?**

Коротко говоря: рассчитывайте на 2-3 месяца.

Если вы, как покупатель, хорошо подготовились и деньги уже находятся на вашем банковском счете, то весь процесс займет максимум 2 месяца. Конечно, бывают исключения, но в большинстве случаев лучше ориентироваться на два месяца.

Важно учитывать, что на юридическую проверку недвижимости у адвоката может уйти больше времени.

Если покупатель не подготовил свои документы вовремя, это также может задержать процесс.

При покупке недвижимости с ипотекой процесс может занять до 3 месяцев, прежде чем вы получите ключи.

Если вы дочитали до этого момента — похвалите себя!

Это был первый шаг.

Следующая часть посвящена налогам, связанным с покупкой и управлением недвижимостью на Коста-дель-Соль. Эта информация будет отправлена вам по электронной почте ровно через неделю.

**Если возникли вопросы, пишите на [rene@merlishomes.com](mailto:rene@merlishomes.com).**