



MERLIS
HOMES

Kuidas osta kinnisvara Hispaanias?

Eve Keerus-Jusupov
Merlis Homes CEO
eve@merlishomes.com
<https://merlishomes.com>



Kuidas osta kinnisvara Hispaanias?

Samm-sammuline ostuprotsess Costa del Soli piirkonna näitel

Siit leiad samm-sammulise juhise, kuidas toimub kinnisvara ostmise Costa del Sol'i piirkonnas Hispaanias, kui otsustad teha seda koos meiega.

Koostöö algab tavaliselt konsultatsiooniga Zoomi või telefoni teel, kus arutame koos läbi kõik olulised etapid.

Ei mingit tühja juttu ja asume kohe asja kallale.

Sisukord

1. [Millist kinnisvara otsid ja mis on sinu tegelik eelarve?](#)
2. [Vali välja ja tee koostööd kohaliku kinnisvara agendiga](#)
3. [Sobiva maja või korteri otsimine](#)
4. [Kui vajad laenu, siis hakka asju ajama nüüd](#)
5. [Kinnisvara üle vaatamine ja tehniline kontroll kohapeal](#)
6. [Pakkumise tegemine ja hinna läbirääkimine](#)
7. [Broneerimislepingu sõlmimine](#)
8. [Volituse tegemine advokaadile. Miks see on sulle hea?](#)
9. [Kinnisvara juriidiline taustakontroll](#)
10. [Eellepingu sõlmimine ja deposiidi maksmine](#)
11. [Kinnisvara ülevaatus enne tehingut](#)
12. [Notariaalne kinnisvaratehing](#)
13. [Kinnisvara registreerimine sinu nimele](#)
14. [Elektri- ja veelepingu sõlmimine sinu nimele](#)
15. [Kinnisvara ostuga seotud maksude maksmine](#)
16. [Kui kaua võtab kõik aega, kui saab võtmed kätte?](#)

Kuidas siis välismaalasena Hispaanias kinnisvara osta?

Pole vahet, kas tuled Ameerikast, Euroopast või Indiast – ostuprotsess on kõigile sama. Et tagada turvaline tehing, vajad usaldusväärset kohalikku kinnisvaramaaklerit ja advokaati, kes on spetsialiseerunud kinnisvarale.

Aga nüüd ostuprotsessist lähemalt.

1. Millist kinnisvara otsid ja mis on sinu tegelik eelarve?

See on just see faas, mille puhul **lohakas kodutöö hakkab hiljem kulutama nii sinu kui teiste aega ja raha**. Kui sul pole varasemat kogemust, siis just nüüd tuleb sul võtta kuulda nõu kõige tõsisemalt.

Pane paberile enda soovid

Palun otsusta, millistele tingimustele peab sinu otsitav kinnisvara Hispaanias vastama.

Ole piisavalt spetsiifiline ning reasta enda nõudmised tähtsuse järjekorras.

Kas ostad enda tarbeks, väljaüürimiseks või investeringuks?

Samuti märgi, millest oled nõus loobuma ja mis peab 100% vastama sinu tingimustele.

Mis on sinu tegelik eelarve?

Pead teadma, et kui sa näed kinnisvarakuulutusi, siis sinna ei ole juurde arvestatud kaasnevaid kulutusi ja makse.

- Järelturu kinnisvara hinnale arvesta juurde ca 10% ostuhinnast
- Uusarendust ostes arvesta hinnale juurde ca 13% ostuhinnast

Mida realistlikum oma eelarve osas oled, seda kasulikum sulle.

Kas vajad pangast laenu?

Laenuvajadus tuleb samuti algfaasis sul selgeks teha, sest mida hiljem see küsimus esile kerkib, seda stressirohkem saab olema sinu kinnisvara ostuprotsess.

2. Vali välja ja tee koostööd kohaliku kinnisvara agendiga

Võin kinnitada, et õige agendiga kulutad vähem aega ja raha ning kogu ostuprotsess on palju valutum. Küsi soovitusi sõpradelt, kes on varem kinnisvara ostnud või uuri ise.

Kas sellel kinnisvarafirmal on olemas koduleht, kas nad on sotsiaalmeedias, mida nende kohta Googlest leiad jne. Helista ja küsi, mida nad on varasemalt müünud, lase konkreetsetel agendil kirjeldada piirkonda, mis sulle huvi pakub.

Hea kinnisvaramaakler oskab soovitada just sinu eesmärgile vastavaid piirkondi ja kinnisvara.

Tee agendiga telefonikõne või videovestlus või Zoomis kohtumine ja nii saad paremini aru tema kompetentsist ja ka seda, et kuidas te omavahel klapite.

Tea, et siinsel turul saavad kõik agentuurid ligipääsu samadele objektidele, sest enamik kinnisvara on müügis ühtses andmebaasis, Resales-online, kus kõik aktiivsed kuulutused on saadaval.

Siin on müüjal oma maakler ja ostjal oma maakler ning müüjal oma advokaat ja ostjal oma advokaat, kes teevad kõik ühiseid pingutusi, et müüja ja ostja oleks õnnelikud ja tehing sujuks.

NB!

Kui oled valinud välja eeltöö tulemusena kinnisvaramaakleri, siis mine temaga lõpuni. Palun austa tema tööd ja ära kasuta enam teisi maaklereid, sest kõik saavad ligi samadele objektidele. Selgitan sulle seda lähemalt meie konsultatsioonil.

3. Sobiva maja või korteri otsimine

Kui oled oma eelarve ja kinnisvara tingimused paika pannud, on aeg alustada otsingutega. Siin saab suureks abiks olla sulle kohalik kinnisvaramaakler

Jah, sa võid leida palju sobivaid kinnisvaraobjekte Idealistast või Fotocasast ja teistest portaalidest, kuid nendel on kõigil üks ja sama probleem. Nimelt võib olla olukord, kus sulle huvipakkuv maja või korter on juba müüdud, aga kuulutus on ikka avalik või seda objekti polegi olemas või ei saa lihtsalt vastust.

Samas võid kindel olla, et kui sul on piirkond ja kriteeriumid selged, siis otsingute käigus hakkad aru saama, mida sa siit enda planeeritud eelarvega osta saad.

Kohalik kinnisvaramaakler saab sulle saata vastavalt sinu kriteeriumitele pakkumisi enda andmebaasist ning samuti saab sind aidata sinu enda leitud objektide kohta tekkinud küsimustele vastuste hankimisega. Nii säästad enda aega ja vaeva.

NB!

Kui võtad ise Idealista kuulutuse kaudu ühendust, siis oled automaatselt tema klient ja meie enam siis edasi sind aidata ei saa.

Koostöös oma maakleriga vali välja umbes 10 objekti, reasta need tähtsuse järjekorda ja valmistu järgmiseks sammuks.

Siinkohal planeerib sinu kinnisvaramaakler sulle objektide vaatamiste päeva(d), kooskõlastab ajad, asukohad ning paneb paika parima marsruudi.

4. Kui vajad laenu, siis hakka asju ajama nüüd!

Üsna sageli just otsingute käigus selgub, et kas sa vajad laenu kinnisvara ostuks või mitte. Ja kui vajad, siis on sul laenu saamiseks mitu võimalust.

- Võtad laenu oma koduriigist.
- Võtad laenu Hispaania pangast.
- Leiad mõne teise finantsallika (peab olema tõendatud).

Kui sul on oma koduriigis piisava väärtusega vara, mida laenu tagatiseks pakkuda, võib laenu taotlemise protsess olla kiirem ja lihtsam kui Hispaanias. Vii vajalikud dokumendid oma pank ja saad teada, kui palju sulle antakse laenu.

NB!

Lase pangal koostada **kirjalik tõend**, kui suur on sulle lubatav laenusumma.

Välismaalased saavad laenu ka Hispaanias

Jah, sinu kinnisvara ostu võidakse finantseerida 50% kuni 70% ulatuses. Selleks vajavad kohalikud pangad sinu käest terve hulga dokumente, et hinnata sinu finantsvõimekust. Tavaliselt kulub neil rohkem aega ja dokumente kui sinu koduriigis.

Välismaalastele on intressid kõrgemad ning mitte-EL-i kodanikele võivad laenuitingimused olla veelgi karmimad.

Soovitan kindlasti kaasata kas kohaliku advokaati või laenudele spetsialiseerunud maaklerit. Kui Hispaania pank kinnitab sinu laenu, tasub samas pangas ka konto avada.

Oluline on esitada pangalaenu taotlus varakult koos kõikide nõutud dokumentidega, et kinnisvara ostuprotsess kulgeks enesekindlamalt ja sujuvamalt.

5. Kinnisvara üle vaatamine ja tehniline kontroll kohapeal

Kui loed internetis teisi artikleid, siis väga üksikud räägivad sulle sellest punktist. Nüüd, kus sul on ca 5-10 huvipakkuvat kinnisvaraobjekti välja valitud, on õige aeg koos kinnisvaramaakleriga minna neid kohapeal vaatama.

Esimene ülevaatus annab sulle esmase pildi ja kogunud maakler oskab juhtida tähelepanu olulistele ohukohtadele – olgu selleks defektid lagedes, seintes, vundamendis, vana elektrisüsteem või konditsioneer.

Meil on olemas sinu jaoks põhjalik *checklist*, mida peaks kontrollima ülevaatusel, et hiljem mitte kanda suuri kulutusi.

Soovi korral võid tellida ka spetsialisti, kes teeb kinnisvara tehnilise seisukorra hindamise ja koostab aruande. See annab sulle täpse ülevaate võimalikest renoveerimiskuludest ja on ka väga hea argument hinnaläbirääkimiste juures.

Kui kasutad *checklisti* ja oled käinud läbi mitmed kinnisvaraobjektid, siis saad väga hästi aru, kus on tehnilisi probleeme rohkem ja 90% juhtudest on nii, et sa ei leia kinnisvara objekti, kus kõik sinu kriteeriumid oleks täidetud.

Kuskil tuleb järele anda ja kuskil on vaja teha lisainvesteeringuid. Näiteks vaade on imeline, kuid kinnisvara vajab remonti või soovid vanemat Andaluusia stiilis maja, aga samas kaasaegseid tehnilisi lahendusi või soovid, et poed, restoranid ja koolid oleks jalutuskäigu kaugusel, aga maja ümber oleks rahu, vaikus ja tükike loodust.

6. Pakkumise tegemine ja hinna läbirääkimine

Kui oled leidnud sobiva kinnisvara, algab järgmine oluline samm – pakkumise tegemine ja hinna üle läbirääkimine. Selles protsessis on sulle suureks abiks sinu kinnisvaramaakler, kes omab ülevaadet turuhindadest ja piirkonna pakkumistest. Maakler saab uurida, millise hinnaga on sarnane kinnisvara samas piirkonnas hiljuti müüdud, millised on selle piirkonna analoogse objekti keskmised hinnad ning selle teabe põhjal aitab ta sul kujundada mõistliku pakkumise.

Loomulikult saad ka ise uurida sarnaseid pakkumisi suurematest portaalidest ja võrrelda tingimusi ning hindasid.

Maakleri roll läbirääkimistes

Sinu maakler ei tee pakkumist kohe iseseisvalt, vaid konsulteerib sinuga, et leida parim lähenemisviis. Tihti oskavad müüjamaaklerid anda vihjeid selle kohta, mis võiks olla omaniku miinimumhind – see on hind, millest madalamale nad minna ei soovi. Kuigi sellised vihjed võivad olla kasulikud, peab lõplik pakkumine alati tuginema tegelikele turuhindadele, mitte oletustele.

Läbirääkimiste protsessis on maaklerid pidevalt kontaktis. Sinu esitatud pakkumine kooskõlastatakse esmalt müüja esindajaga, kes viib selle edasi omanikule. Samamoodi tuleb ka vastupakkumine sinuni läbi sinu maakleri, et kõik detailid oleksid mõlema poole jaoks selged ja arusaadavad.

Pakkumise tegemisel kasutatavad argumendid

Mis võib aidata hinda alla tuua? Näiteks kui kinnisvara ülevaatuse käigus on ilmnunud olulisi puudusi, saab neid kasutada hinna tingimisel. Kogenud maakler toob esile vead, mille parandamine vajab lisainvesteeringuid ja kasutab neid argumentidena, et põhjendada madalamat pakkumist.

Samuti võib siin mängu tulla ekspertiisi teinud firma analüüs, mis annab täpse ülevaate kinnisvara seisukorrast ja vajaminevatest kuludest, mis sul ostjana tuleb tulevikus teha.

Kui objekti üle vaadates saad teada müügipõhjuse, nt töö uues riigis või linnas, vajadus lisaraha järele, soov kolida lähedaste juurde, siis võib omanik hinnas alla tulla ka isiklike põhjuste tõttu ja soovib nõ kiiret müüki. Või ei vaja sa omaniku vana mööblit ja see vähendab hinda. Oluline argument on ka see, kui ostjal on raha kohe olemas ehk siis ei ole vaja oodata pangavastust.

Hinna läbirääkimiste protsess on koostöö ja sinu maakler peab tagama, et sul on olemas kõik vajalik teave ja et su pakkumine oleks põhjendatud ja realistlik.

7. Broneerimislepingu sõlmimine

Hinnapakumine sobib mõlemale poolele ja aeg on sõlmida broneerimisleping. Selle koostab kas ostja poolne maakler või müüja poolne maakler – nende omavaheline kokkulepe.

See on pealtnäha justkui kinnisvara broneerimiseks mõeldud leping, kuid juhin sinu tähelepanu, et tegelikult on tegu dokumendiga, mida hakatakse uurima siis, kui tekib mingi küsimus või probleem.

See leping on oluline, et kaitsta sinu kui ostja huve ja tagada, et kõik olulised tingimused oleksid selgelt määratletud.

Mida peaks sisaldama broneerimisleping?

1. Kinnisvara üksikasjalik kirjeldus

- Täpne aadress ja tüüp (korter, ridaelamu, maja jne).
- Kinnisvaraga kaasnevad osad (nt parkimiskoht, panipaik) ja nende kirjeldus.

2. Broneerimistasu suurus ja tingimused

- Selge märgeline broneerimistasu summa kohta.
- Kuidas, millal ja kellele tasu makstakse (näiteks pangakonto andmed ja tähtajad).
- Tingimused, mille alusel broneerimistasu tagastatakse ostjale või jääb müüjale (nt lepingu katkestamine ostja või müüja süül).

3. Kinnisvara hind ja maksetingimused

- Kinnisvara koguhind, mis lepingus on fikseeritud.
- Edasised maksetingimused (nt esialgne sissemaks, lõplik maks, võimalike finantsvõimaluste kasutamine).

4. Müüja kohustused

- Müüja kohustus eemaldada kinnisvara turult pärast broneerimislepingu allkirjastamist.
- Müüja kohustus mitte sõlmida tehingut kolmanda isikuga broneerimisperioodil.

5. Tähtajad

- Broneerimistasu maksmise tähtaeg
- Eellepingu sõlmimise ja 10% tasu maksmise tähtaeg
- Lõpliku summa ja notariaalse lepingu sõlmimise tähtaeg
- Tähtaja ületamise tagajärjed (nt lepingu lõppemine, broneerimistasu kaotamine).

6. Ostja õigused ja kohustused

- Ostja kohustus täita kõik lepinguga seotud kohustused (nt maksta broneerimistasu ja järgida maksegraafikut).

- Ostja õigus teha kinnisvara juriidiline kontroll ja saada vajalikku teavet kinnisvara kohta.
- Ostjal on õigus saada broneerimistasu tagasi, kui ta ei saa laenu ja viimane on lepingus ära märgitud.

7. Võimalikud lepingust taganemise tingimused

- Tingimused, mille alusel ostja või müüja võib broneerimislepingust taganeda.
- Taganemise tagajärjed ja broneerimistasu tagastamise või kinnipidamise tingimused.
- Kui ostja taganeb, siis kaotab broneerimistasu.
- Kui müüja taganeb, siis tasub ostjale kahekordse broneerimistasu.

8. Eriotstarbelised klauslid

- Klauslid, mis käsitlevad kinnisvara seisukorda või remonditöid, mida müüja võib olla lubanud enne lõplikku müügilepingut (nt väiksemad parandused, värvimine, seadmete paigaldamine).
- Klauslid, mis käsitlevad ostja spetsiifilisi soove või nõudmisi (nt mööbli lisamine või eemaldamine).
- Kui mööbel jääb siise, siis peab olema lisatud täpne nimekiri.
- Kui üürilised on sees, siis mis ajaks peavad olema üürilised välja kolinud.
- Mis kuupäeval tuleb ostja viimast korda enne notariaalset tehingut kinnisvara kontrollima.

9. Konfidentsiaalsuse klauslid

- Mõlema poole kohustus mitte avaldada kolmandatele osapooltele lepingu üksikasju ega kinnisvara hinda ilma teise poole nõusolekuta.

10. Juriidilised ja notaritasud

- Kes vastutab lepingu sõlmimise ja kinnisvara omandiõiguse üleandmisega seotud juriidiliste ja notaritasude eest.
- Tavaliselt siinsel turul maksab ostja notaritasu, kui ei ole kokku lepitud teisiti.

11. Kohaldatav seadus ja jurisdiktsioon

- Lepingule kohaldatavad seadused.
- Kokkulepitud jurisdiktsioon (tavaliselt kohalik kohus), kus lahendatakse kõik vaidlused, mis võivad tekkida lepinguga seoses.

12. Allkirjad ja kuupäevad

- Mõlema osapoole allkirjad, mis kinnitavad nende nõustumist lepingu tingimustega.
- Lepingule allakirjutamise kuupäev.

NB!

Hea tava on sõlmida enne broneerimisleping ja seejärel kui mõlemad on allkirjastanud, tasub ostja broneerimistasu vastavalt kokkuleppele, kas ostja advokaadi kliendikontole, müüja advokaadi kliendikontole või müüjat esindava kinnisvara firma kliendikontole.

Sinu kinnisvara maakler peab seisma sinu kui ostja eest ja teavitama ning kaitsma sind võimalike ohukohtade eest. Tema peab kandma hoolt, et vajalikud punktid oleks lisatud broneerimislepingusse, olgu selleks siis pangalaen, mööbel, võimalus teha lühiajalist renti, üürilised jne.

8. Volituse tegemine advokaadile. Miks see on sulle hea?

Sul on võimalik teha kohe esimesel võimalusel advokaadile notaris volitus või pärast sobiva kinnisvara leidmist.

Kui teed kohe, siis saab advokaat ka sinu eest taotleda pangast laenu.

Kui teed volituse, siis sa ei pea ise asju ajama.

Advokaat ajab kõik sinu eest korda, aga mida see tähendab?

- **NIE tegemine**
NIE on isikut identifitseeriv number, mis antakse välismaalastele, kes majanduslikel, ametialastel või sotsiaalsetel põhjustel tegutseb Hispaanias). Ilma NIE'ta ei saa sa kinnisvara siin osta.
- **Laenu taotlemine**
Kui vajad kinnisvara finantseerimiseks laenu, tegeleb advokaat sellega.

- **Pangakonto avamine**
Advokaat avab sinu nimel pangakonto.
- **Kinnisvara juriidiline kontroll**
Kontrollib, kas kinnisvara on juriidiliselt korras ja ilma probleemideta.
- **Eellepingute ettevalmistamine ja ülekanDED**
Advokaat koostab eellepingu ja teostab vajalikud ülekanDED.
- **Notariaalse lepingu ettevalmistamine**
Advokaat valmistab ette lõpliku müügilepingu ja maksab vajalikud summad sinu nimel.
- **Kinnisvara registreerimine**
Advokaat registreerib kinnisvara ametlikult sinu nimele.
- **Elektri- ja veelepingute sõlmimine**
Advokaat korraldab kõik vajalikud kommunaallempepingud.
- **Internetilepingu ja kommunaalmaksude korraldamine**
Vajadusel aitab advokaat sõlmida internetilepingud ja maksta esimesed kommunaalarved.

Sinu jaoks on nii kogu protsess turvaline ja sul pole vaja kulutada oma aega ja närve asjaajamisele.

Advokaaditasu on siin Costa del Solis tavaliselt 1% kinnisvara ostuhinnast pluss käibemaks.

9. Kinnisvara juriidiline taustakontroll

Kui sina või spetsiaalne firma teeb kinnisvarale tehnilise seisukorra kontrolli, siis advokaat kontrollib järgmist:

- **Kinnisvara omandiõigus**
Kas müüjal on seaduslik õigus kinnisvara müüa ja kas kinnisvara on tema nimel? Advokaat kontrollib *Nota Simple't*, mis on informatiivne dokument, mis annab kiire ülevaate kinnisvara juriidilisest seisundist, samas kui *Escritura* on ametlik notariaalne leping, mis kinnitab eelmise omaniku kinnisvaratehingut ja omandiõiguse ülekanDMist.

- **Koormatised ja hüpoteegid**

Kas kinnisvara on koormatud hüpoteekide, laenude, piirangute või muude õigustega, mis võivad mõjutada kinnisvara ostmist või selle hilisemat kasutamist.

- **Planeerimis- ja ehitusload**

Kas kinnisvara on ehitatud ja seda kasutatakse kooskõlas kehtivate ehitus- ja planeerimismõistudega? Samuti vaadatakse üle, kas kinnisvaral on olemas kõik vajalikud load ja sertifikaadid, sealhulgas kasutusluba.

- **Tsentraliseeritud infrastruktuuriühendused**

Kas kinnisvaral on juurdepääs vajalikele infrastruktuuriühendustele, nagu vee-, elektri-, kanalisatsiooni- ja internetiühendus.

- **Maksud ja tasud**

Kas kinnisvara suhtes on kõik kohalikud maksud (näiteks kinnisvaramaks ja prügimaks) tasutud ning kas on võlgnevusi.

- **Piirangud ja servituudid**

Uuritakse, kas kinnisvaraga on seotud mingeid seaduslikke piiranguid või servituute (nt juurdepääsuõigused, kasutuspiirangud), mis võivad mõjutada omandiõigust või selle kasutamist.

- **Ühistuga seotud küsimused**

Kui kinnisvara asub ühistus (näiteks korterelamu), kontrollitakse ühistu dokumentatsiooni, regulatsioone (sh luba lühiajalise rendi teostamise osas), finantsaruandeid ja võimalikke võlgnevusi ühistu ees.

- **Keskkonnaküsimused**

Kontrollib, kas kinnisvara asub keskkonnakaitsealal või on mingil muul moel piiratud keskkonnanõuetega, mis võivad mõjutada selle kasutamist või tulevasi arendusvõimalusi.

- **Lepingute läbivaatamine**

Uurib müügilepingut ja muid tehinguga seotud lepinguid, et tagada kõikide osapoolte õiguste ja kohustuste selgus ja õiguspärasus.

- **Ajaloolised või kultuurilised piirangud**

Kontrollib vajadusel, kas kinnisvara on kantud ajalooliste või kultuuriliste mälestiste nimekirja, mis võib piirata selle renoveerimis- või arendusvõimalusi.

Nüüd mõistad, et sinul on seda kõike teha keeruline ja ajamahukas. Kui seda teeb advokaat, siis sina saad öösiti rahulikumalt magada.

10. Eellepingu sõlmimine ja deposiidi maksmine

Pärast seda, kui sinu advokaat on teinud valitud kinnisvarale põhjaliku juriidilise kontrolli ja kõik broneerimislepingus sätestatud eellepingu eelsed tingimused on täidetud, liigutakse edasi eellepingu sõlmimise juurde. Eellepingu koostamise ja allkirjastamise eest vastutab advokaat, kes volituse olemasolul saab selle allkirjastada ja maksta ka deposiidi sinu nimel.

Mõned tähelepanekud, mida võiks eelleping sisaldada

Deposiidi suurus ja tingimused

Deposiit on tavaliselt 10% kinnisvara hinnast. Oluline on teada, et kui ostja otsustab ilma mõjuva põhjusega tehingust taganeda, võib deposiit jääda müüjale.

Juriidilised probleemid kinnisvaraga

Ostjal on õigus taganeda ja saada depostiit tagasi, kui kinnisvara juriidilise kontrolli käigus või peale seda (*due diligence*) ilmneb, et kinnisvaral on varjatud koormatised, hüpoteegid, ehitusload puuduvad või on muid õiguslikke probleeme, millest ostjat ei teavitatud.

Müüja poolne rikkumine

Ostjal on õigus taganeda ja saada deposiit tagasi, kui müüja ei suuda täita eellepingus sätestatud tingimusi, näiteks ei eemalda kinnisvara turult või ei kõrvalda kokkulepitud vigu või puudusi enne notariaalset tehingut.

Kinnisvara oluline kahjustumine

Ostjal on õigus taganeda ja saada depostiit tagasi, kui kinnisvara saab märkimisväärselt kahjustada enne lõpliku ostu-müügilepingu sõlmimist, näiteks loodusõnnetuse või tulekahju tõttu.

Kolmanda osapoole õigused

Ostjal on õigus taganeda ja depostiit tagasi saada, kui selgub, et kinnisvarale on kolmandate isikute õigusi, mida ei olnud eelnevalt avalikustatud ja mis võivad mõjutada omandiõigust või kinnisvara kasutamist.

Advokaat tutvustab sulle eellepingut enne, kui ta selle allkirjastab sinu eest.

11. Kinnisvara ülevaatus enne notariaalset tehingut

Miks kontrollida objekti enne notariaalset lepingut?

Näiteks kui müüja on mittekohalik elanik ja probleemid ilmnevad peale tehingut, siis ei pruugi sa seda endist omanikku enam kunagi näha, et oma nõudmisi talle esitada.

Sa võid viimase ülevaatus teha ise või tellida vastava teenuse või paluda kedagi, kellel on piisav kompetents, et veenduda järgmistes punktides.

1. Kinnisvara valduse üleandmise kinnitamine

Veendumaks, et kinnisvara on vaba ja valmis ostjale üleandmiseks, sealhulgas kõikide varasemate elanike või üürnike lahkumine.

2. Kinnisvara seisukorra kontrollimine

Kindlustamiseks, et kinnisvara on heas seisukorras ja vastab kokkulepitud tingimustele, sealhulgas kõik vajalikud parandustööd on tehtud.

3. Kinnisvara dokumentatsiooni ja võtmete kättesaamine

Kontroll, et kõik vajalikud dokumendid (nt energiatõhususe sertifikaadid, garantii dokumendid) ja võtmed on valmis ostjale üleandmiseks.

4. Seadmete ja süsteemide toimivuse kontroll

Tagamaks, et kõik kinnisvaraga kaasnevad seadmed ja süsteemid (nt küte, jahutus, veevarustus, elektrisüsteemid) töötavad korralikult.

5. Viimaste kommunaalravete ja maksude tasumine

Veendumine, et kõik kommunaalmaksud ja kohalikud maksud on müüja poolt tasutud, et vältida tulevasi maksekohustusi ostjale.

6. Varjatud vigade avastamine

Uute või varjatud defektide avastamine, mis võivad mõjutada kinnisvara väärtust või ostja otsust tehingu lõpetamiseks.

7. Mööbli ja inventari kontroll

Kui leping hõlmab mööbli või muude esemete kaasamist, kontrollida, et need on kohapeal veel olemas ja endiselt heas seisukorras.

8. Kokkulepitud muudatuste või paranduste kinnitamine

Kontroll, et kõik kokkulepitud muudatused või parandused on tehtud ja vastavad ostja ootustele.

Tavaliselt käime koos kliendiga mõned päevad enne notariaalset tehingut objektil, et veenduda kokkulepitud tingimustes ja kinnisvara seisukorras.

12. Notariaalne kinnisvaratehing

Notariaalne tehing on sisuliselt kinnisvara ostu-müügi lõplik vormistamine ja kontrollmehhanism, kuna kogu eeltöö on advokaatide poolt juba tehtud. Kui sa kasutad pangalaenu, siis viibib panga esindaja samuti notaris, sest siis allkirjastatakse 2 dokumenti üheaegselt.

Notaris allkirjastatav *Escritura Pública de Compraventa* (kinnisvara ostu-müügileping) vormistatakse juba uue omaniku nimele. See on ametlik dokument, mis kinnitab kinnisvara omandiõiguse üleminekut müüjalt ostjale.

Palju õnne!

Võtmete üle andmine ja hea teada!

Hispaanias, kui kinnisvara tehing on notaris toimunud, ei tule sulle vana omanik võtmeid üle andma ja selgitama, kus midagi asub või kuidas töötab. Saad võtmed kätte reeglina oma kinnisvaramaakleri käest või enda advokaadi käest ja saad minna oma uude koju asju oma kae järgi seadma.

13. Kinnisvara registreerimine sinu nimele

Pärast ostu-müügilepingu allkirjastamist saadab notar kinnistusraamatusse teavituse tehingu toimumisest. Seejärel vastutad sina või sinu advokaat kinnisvara omandiõiguse registreerimise eest kinnistusraamatusse uue omaniku nimele.

See võib vahel võtta aega kuni 30 tööpäeva, kuid kui kinnitus on saadud, siis on pandud punkt ametlikult tehingule.

NB!

Kui plaanid oma kinnisvara lühiajaliselt välja üürida, siis enne turismilitsentsi taotlemist on sul vaja kinnistusraamatu tõendit, et kinnisvara kuulub ametlikult sinule.

14. Elektri- ja veelepingu sõlmimine sinu nimele

Sinu advokaat tegeleb elektri- ja veelepingute sõlmimisega, et saaksid oma uut kinnisvara kohe kasutama hakata. Arvesta, et teenusepakkujast sõltuvalt võib lepingu sõlmimise tasu ulatuda 150-200 euron.

Kui vajad ka internetiühendust, aitab advokaat ka sellega, kuid pead ise kohal olema, et tehnikud pääseksid ruuterit seadistama.

15. Kinnisvara ostuga seotud maksude maksmine

Tavaliselt teeb advokaat või sinu kinnisvaramaakler sulle hinnangulise kalkulatsiooni, kui palju sul peaks olema raha kantud sinu Hispaania pangakontole. Siin on mõned näited.

Näide Costa del Sol's müüdava järelturu kinnisvara kohta

Eraomandis olev kinnisvara ostuhinnaga 500 000 eurot.

- Ostuhind = 500 000 eurot
- Ülekandemaks 7% = 35 000 eurot
- Advokaaditasu 1% (+ käibemaks 21%) = 6 050 eurot
- Notari- ja registreerimistasud (kinnisturaamatus) 0,5% = 2 500 eurot

Kokku 543 550 eurot (muud kulud 43 550 eurot).

Näide Costa del Sol's müüdava uusarenduse maksude kohta

- 10% IVA (käibemaks)
- Notaritasu vahemikus 1500€ – 2000€ sõltuvalt ostusummast ja lisatud dokumentidest
- Kinnistusraamatu kulud vahemikus 900€ kuni 1500€
- 1% + KM advokaaditasu juriidilise abi eest
- 1,2% nõ templimaks (maksud kõikide dokumentide registreerimiseks, see on ainult uusarenduste puhul).

Kui kasutad oma kinnisvara ostmiseks hüpoteeklaenu Hispaania pangast, siis tuleb tasuda 0,5% kuni 1,5% teenustasu. Kinnisvara hindamine maksab umbes 600 eurot.

16. Kui kaua võtab kõik aega, kui saab võtmed kätte?

Lühidalt öeldes: **arvesta 2-3 kuud.**

Kui sina kui ostja oled end hästi ettevalmistanud ja raha on pangakontol olemas, siis võtab **kogu protsess maksimaalselt 2 kuud** aega. Jah, on erandeid aja osas, aga pigem arvesta kahe kuuga.

Siin peab arvestama, et advokaadil võtab just juriidiline kinnisvara kontroll rohkem aega.

Kui ostja pool ei ole oma dokumente müügiks aegsasti ette valmistanud, siis see samuti venitab kogu protsessi.

Laenuga kinnisvara ostmise võib võtta aega isegi 3 kuud, enne kui võtmed kätte saad.

Kui sa lugesid kogu teksti siiani läbi, siis patsuta endale õlale!

See oli esimene samm.

Järgmine osa käsitleb maksusid, mis on seotud kinnisvara ostmise ja haldamisega Costa del Solis. See info saabub sulle e-postiga täpselt nädala pärast.

Kui tekkis mõni küsimus, siis kirjuta julgelt eve@merlishomes.com