

I forrige utgave skrev vi om boligkjøp på Kanariøyene. I neste utgave skriver vi om Italia.

Rimelig i Portugal

Hvis du er på jakt etter et hus i Syden og ønsker et litt annet liv enn å være blant nordmenn i Spania, er Portugal et godt alternativ.

Av CARSTEN O. FIVE, REDAKTØR FOR WWW.KOMMENTAR.NO OG ARILD HAUGAN, ADVOKAT, WWW.NORSKMEGLING.NO
Foto ISTOCKPHOTO

Portugal kan du finne oppusningsobjekter innover i landet til omtrent halvparten av prisen du må ut med for tilsvarende eiendommer i de populære områdene i Spania og Italia.

Siden Portugal ligger mot Atlanterhavet blir det ikke for varmt om sommeren, det varierer gjerne mellom 28–32 grader C, og det blåser nesten alltid en svalende vind. Gjennomsnittstemperaturen i desember og januar er 15 grader C. Badevannet i havet er rent, salt og friskt.

Portugisisk er et vanskelig språk, men i dag snakker de fleste portugisere mer eller mindre godt engelsk.

Kjøp av feriebolig

Kjøp av eiendom i Portugal skiller seg noe fra en norsk kjøpsprosess. Det er ikke statsautoriserte meglere i Portugal, og megler har heller ingen plikt til å stille økonomisk sikkerhet. Det arrangeres ingen felles visning på faste datoer, og opplysningsplikten er langt mindre enn i Norge. Eksempelvis er takster og tilstandsrapporter ikke-eksisterende. Samme eiendom ligger ofte til salgs hos flere meglere. Man må derfor forsikre seg om at megleren som opptrer faktisk har et salgsoppdrag, og har fullmakt til å selge.

For det *andre* er selve kontraktsprosessen litt forskjellig fra Norge,

og for det *tredje* er alle kontrakter og offisielle dokumenter på portugisisk, naturlig nok. Du vil normalt få selve kjøpekontrakten i en engelsk oversettelse, men ønsker du dokumentene oversatt til norsk, må du betale for det selv.

- Før du begynner med den formelle del av kjøpsprosessen, er det viktig å skaffe seg et *Direcção-geral dos Impostos*, som er et slags personlig skattnummer. Det fås "over disk" hos Finanças (skattekontoret) i kommunen, og en portugisisk advokat er behjelpelig med å skaffe dette.
- Etter en eventuell budrunde, kobles en advokat inn, og det inngås en kjøpekontrakt (*Contrato de Promessa de Compra e Venda*) der kjøper forplikter seg til å kjøpe den aktuelle eiendommen. Ved signering innbetaler kjøper et forskudd (normalt 10 % av kjøpesummen), og eiendommen tas av markedet. Dersom du av en eller annen grunn ønsker å trekke deg etter at du har signert kontrakten, tilfaller forskuddsbeløpet selger. Hvis selger ønsker å trekke seg, er han pliktig å tilbakebetale det *dobbelte*.
- Det neste skritt er å undertegne et skjøte (*Escritura de Compra e Venda*), som normalt skjer 3-4 uker

etter signering av kjøpekontrakten. Tiden mellom kontrakt og skjøte brukes til å fremskaffe alle nødvendige dokumenter, og blant annet få bekreftet at eiendommen er i samsvar med offentlige registre. Dersom det er ønskelig med en teknisk gjennomgang av kjøpsobjektet, kan det bestilles gjennom advokaten eller megleren. Det er i så fall noe kjøper selv må bekoste.

- I Portugal kan kjøperen gi advokaten fullmakt til å signere alle dokumenter. Kjøper trenger således ikke å reise opp og ned flere ganger for å gjennomføre alle formalitetene rundt kjøpet. Dokumenter kan også sendes elektronisk eller med vanlig post. Advokaten vil hele tiden veilede kjøper om dette. Transaksjonen blir først endelig ved registrering av skjøtet hos notar.
- Det finnes fortsatt eiendommer i Portugal som eies gjennom såkalte Off Shore-selskaper. Denne kjøpsprosessen blir noe annerledes. Etter at Portugal la en betydelig skjerpet eiendomsskatt på disse eiendommene, er antallet Off Shore eiendommer sunket betraktelig, og vi går derfor ikke nærmere inn på denne type kjøp.

Bruk av norsk megler/rådgiver

Engasjerer du en norsk eiendomsmegler med bevilling til å selge eiendommer i utlandet, er det en god sikkerhet for deg. Megler har da stilt et garantibeløp på 30 millioner norske kroner (NOK) for eventuelle feil og mangler som hun eller han gjør. Gir du den norske megleren et oppdrag med å bistå deg i kjøpsprosessen og det oppstår problemer, kan du søke erstatning i Norge. Å søke erstatning av portugisisk megler eller utbygger, kan bli både tidkrevende, frustrerende og kostbart, og det er ikke garantert at du vinner frem.

Den norske megleren vil legge opp en eller flere visningsturer basert på en nærmere kravspesifikasjon fra deg. Hun eller han gjør normalt avtale med flere lokale meglere, og slike turer kan derfor ta 2-3 dager. Den norske megleren hjelper til med å fremskaffe all informasjon som er tilgjengelig, og følger deg normalt i hele kjøpsprosessen "fra A til Å".

Skatter og avgifter ved kjøp:

1. Imposto Municipal (IMT):

Ved kjøp av leilighet, rekkehus eller villa, betales et beløp som øker trinnvis med kjøpesummen, og disse trinnene justeres hvert år. For 2010 utgjør IMT € (euro) 5.475 for kjøp opp til € 167.300, og € 8.821 for kjøp opp til € 278.800. For kjøp over € 557.500 er det 6 % av kjøpesummen. Ved kjøp av tomt er IMT 5 % av kjøpesummen, og for kjøp av tomt med ruin 6,5 %. Satsene blir justert hvert år.

2. Imposto selo (dokumentavgift):

0,8 % av kjøpesummen. I tillegg en registreringsavgift - Casa Pronta - på € 325.

3. Notarutgifter

Varies i henhold til kjøpesummen, men ligger i området € 200-250.

4. Advokat

Normalt er utgiften til advokat på ca 1,2 % av kjøpesummen, dog minimum € 2.000. Inkludert i dette honoraret er også hjelp til å opprette bankkonto, bestilling av strøm og vann, samt utfylling av eventuelle andre skjemaer for deg som ny eier.

Totalt kan du regne med et tillegg i kjøpesummen på 6-7 % ved kjøp mellom € 150.000 og 300.000. Ønsker du å engasjere en norsk megler til å assistere deg, kommer den kostnaden i tillegg.



Skatter og avgifter ved eie

Skattesystemet for eiendom i Portugal er enkelt og komplisert på en gang. Hver eiendom blir vurdert individuelt av skattemyndighetene ut fra størrelse, beliggenhet, standard, standard på utearealer, om det er svømmebasseng eller ikke, osv. Eiendomsskatten er 0,4 % av den verdien som fastsettes. For en leilighet rundt 100 kvm, vil den årlige eiendomsskatten kunne variere fra € 200 til 700.

I tillegg betales en fellesutgift til eventuelt sameiet (condominium fee), på samme måte som i Norge for felles tjenester. En normal pris for en leilighet kan være ca. € 750 pr. år, for stell av have, svømmebasseng, ytre vedlikehold, renhold av fellesarealer, felles strøm osv. Men prisen varierer selvsagt med hva som utgjør fellestjenestene.

Vann og strøm betales etter forbruk, og alle boliger har målere. Strøm er dyrt i Portugal, regn med minst 2 kr. pr. kWh.

Forsikring av bygninger med flere leiligheter er ofte todelt: Sameiet har forsikret tak, yttervegger, vinduer, trapper og heiser, kjeller, og øvrige fellesarealer som hage, svømmebasseng, parkeringsplasser osv. Mens eier selv må forsikre innervegger og innvendig utstyr (bad og kjøkken) og alt innbo og løsøre. Algarve ligger i et seismisk aktivt område, så et tillegg for jordskjelvforsikring anbefales. Forsikringspremien vil normalt ligge i området € 150-250 pr år for en leilighet med 2 soverom.

Beskatning ved salg

Som hovedregel gjelder: Ved beregning av gevinstskatt ved salg, må du først regne ut hva du betalte for boligen, inklusive alle omkostninger, både ved kjøpet og senere påkostninger. Det er derfor smart å ta vare på alle kvitteringer. Dette beløpet trekkes fra salgssummen. Av den netto som man da sitter igjen med, betales det 12,5 % skatt. Norge og Portugal har en skatteavtale, slik at du ikke betaler ytterligere gevinstskatt til Norge. Det er imidlertid en rekke unntak fra denne hovedregelen, men det vil gå for langt å omtale disse i denne artikkelen.

Arveregler

Uten testament: Ingen arveavgift hvis barn arver. Registrering av ny eier koster € 500 - 1.000. Arv til andre enn barn: 10 % arveavgift av skatteverdien på eiendommen.

Med testament (registrert i Portugal): Arveavgift etter norske regler. Registrering av ny eier: € 500-600.

Utleie av ferieboligen

Leier du ut boligen din for mer enn et visst årlig minimumsbeløp, må du betale inntektsskatt i Portugal. Vær også oppmerksom på at det i 2008 kom et helt nytt sett EU-regler som gjelder alle som driver utleie, også private som leier ut sin egen leilighet. Det er blant annet regler om brannsikring, rømning og utstyr som skal være i utleieleiligheten. ■

I forrige utgave skrev vi om boligkjøp i Portugal.
I neste utgave skriver vi om Frankrike.

Viva Italia!

Spania har vært favorittlandet for nordmenn som skal kjøpe hus i Syden. Men mange retter nå blikket mot Italia. Det er landet for individualistene, de som ikke vil bo tett på andre nordmenn.

AV CARSTEN O. FIVE, REDAKTØR FOR WWW.KOMMENTAR.NO OG
GABRIELLA GANDOLFI, WWW.NORSKMEGLING.NO
Foto ISTOCKPHOTO

Italia har alt, hele skalaen av mat, vin, musikk og historie. Her kan du kjøpe en gammel leilighet i en liten middelalderby, en moderne leilighet ved havet, en gård på landet med sypresser og vinmarker, et oppusningsprosjekt, en villa eller et lite "slott". Du kan velge urbane strøk, ved havet, eller på landet.

Italia har godt klima. Jo lenger syd du kommer, jo bedre er det om vinteren. Dagtemperaturen varierer fra ca pluss 10 grader C om vinteren til ca 30 grader C om sommeren. Italia bugner av kultur. Landet passer godt for dem som ønsker å reise rundt og oppleve byer og kultur fra antikken og middelalderen. Det er billigere å leve der enn i Norge. Levekostnadene i forhold til Norge er ca 28 % lavere.

Italienerne er vennlige og hjelpsomme overfor turistene. I nord snakker mange godt engelsk.

Toscana

Prisene på fast eiendom varierer mye. Generelt er ikke Italia billigere enn Spania og Frankrike.

Hele Italia er aktuelt for norske kjøpere, men de fleste kjøper på vestsiden ved Middelhavet. Toscana – nord for Roma – har vært spesielt populært for utlendinger på jakt etter et feriested,

men nå har utenlandske kjøpere også vendt blikket nedover mot landområdene syd for Roma, for eksempel rundt Napoli eller på Sicilia. Her er prisene lavere. Italia er egentlig ikke så dyrt som mange tror, det er kun der hvor det er et kjent vinmerke eller mange kjendiser at prisene er høye. Italia har en lang kyst, og et godt råd er at man ikke bør kjøpe en bolig som ligger mer enn 30 – 40 minutters kjøring fra havet. Veiene i Italia er godt utbygget. Det er også lett å komme seg frem med tog og buss. Det går mange direktefly fra Norge til Italia, både til Roma, Pisa, Milano, Pescara, Alghero på Sardinia, Trapani på Sicilia og Venezia. Dessuten er det mange som bruker flyplassen i Nice i Frankrike når de skal til den Italienske Rivieraen.

Golf i Italia finnes overalt og er fortsatt av den gamle skole. Det er store flotte gamle klubbhus, se på internett: www.golf.it.

Priseksempler

Vil du pusse opp litt selv, kan du få en knøttliten leilighet fra ca 50 000 euro, og en normal liten leilighet fra ca 80 000 euro. Middelalderbyer har ofte trafikkregulert indre sone, slik at du ikke kan kjøre helt frem til et byhus med bil. Utenfor bymurene ligger nyere

leiligheter, byhus og større villaer.

Hav rundt hele støvelen betyr at presset på kystbyene ikke blir for stort. Man kan flere steder få leiligheter med gangavstand til Middelhavet til 120 000 euro. Storbyene som topper ønskelisten hos mange er Roma, Venezia og Firenze.

Alpene og skisteder i nord er populære. Italia har nok kildevann. Derfor er halvøya grønn og frodig med strender klipper, høye fjell og flotte øyer.

Funnet drømmeboligen?

Kjøpsprosessen kan være kronglete. Det finnes ikke noe takstsystem. Selger setter selv salgsprisen. Derfor er det svært viktig at du og megleren kjenner til prisene i markedet du skal kjøpe i. Bruk god tid.

Det kan være flere lokale meglere som har salgoppdraget til samme eiendom. Ofte kan meglerne operere med ulik pris til samme eiendom. Derfor er det smart å bruke litt tid på å finne megleren som selger eiendommen billigst.

Bruk av norsk megler/rådgiver

Bruk alltid en norsk megler som bistår deg i huskjøpet. Det er ganske håpløst å greie seg på egenhånd, dersom du ikke behersker italiensk svært godt og har



god innsikt i italiensk jus. Den norske megleren vil gjerne arrangere en eller flere visningsturer basert på en nærmere kravspesifikasjon fra deg. Hun eller han gjør normalt avtale med flere lokale meglere. Slike turer kan derfor ta to til tre dager. Den norske megleren hjelper til med å fremskaffe all informasjon som er tilgjengelig, og skal følge deg gjennom hele kjøpsprosessen. Dessuten bør du få oversatt alle kjøpsdokumenter til norsk, slik at du vet hva du kjøper og er helt sikker på at selger faktisk eier eiendommen.

Kjøpe

Kjøp av eiendom i Italia skiller seg fra en norsk kjøpsprosess.

Den største ulikheten er at det ikke er statsautoriserte meglere i Italia. De kalles salgsagenter og er ikke meglere. Salgsagentene har heller ikke noen plikt til å stille økonomisk sikkerhet. Det arrangeres ingen felles visning på faste datoer. Salgsagenten har heller ingen opplysningsplikt. Eksempelvis er takster og tilstandsrapporter ikke-eksisterende.

Samme eiendom ligger ofte til salgs hos flere salgsagenter til forskjellige priser, noe som kan virke forvirrende på oss nordmenn. Man må derfor forsikre seg om at salgsagenten som opptre faktisk har et salgoppdrag. Man bør også avtale hvilken provisjonssats salgsagenten skal ha før man ser eiendommen. Ser man så den samme eiendommen med en annen agent, gjelder forpliktelsen med den salgsagenten man så eiendommen med først. Dette kan dreie seg om tusenvis av kroner i forskjell. Pass på å få provisjonssatsen skriftlig.

Før det andre er selve kontraktsprosessen forskjellig fra Norge.

Før det tredje er alle kontrakter og offisielle dokumenter på italiensk. Du vil normalt få selve kjøpekontrakten i en engelsk oversettelse, men ønsker du dokumentene oversatt til norsk, må du betale for det selv.

Før du begynner den formelle delen av kjøpsprosessen, er det viktig å skaffe seg et codice fiscale, som er et slags personlig skattnummer. Det fås "over disk" hos

ufficio entrate (skattekontoret) i kommunen. En italiensk advokat/comercialist kan være behjelpelig med å skaffe dette. En comercialist er en økonom, med forhandlingsrett også innen nærings-eiendommer.

Kjøpsprosessen

1. Dersom det er ønskelig med en teknisk gjennomgang av kjøpsobjektet før en eventuell budrunde, kan det bestilles gjennom advokaten/comercialist. Dette er i så fall noe kjøper selv må bekoste. Det er viktig at du så forsikrer deg om hvem eiendommens virkelige eier er, og at den ikke har heftelser, samt få bekreftet at eiendommen er i samsvar med offentlige registre. Selv om man kan ha rett til å få sine penger tilbake hvis kjøpet stoppes, vil det ta år, og man må regne med store advokat-honorarer for å få tilbake eventuelle forskudd.
2. Får du tilslaget på boligen: Husk at du kjøper "as is" – i den stand boligen er.
3. Så kobles en advokat/comercialist inn, og det inngås en kjøpekontrakt (Compromesso di vendita) der kjøper

forplikter seg til å kjøpe den aktuelle eiendommen. Ved signering innbetaler kjøper et forskudd (normalt 10 % av kjøpesummen), og eiendommen tas av markedet. Dersom du av en eller annen grunn ønsker å trekke deg etter at du har signert kontrakten, tilfaller forskuddsbeløpet selger. Hvis selger ønsker å trekke seg, er hun eller han pliktig å tilbakebetale det dobbelte til deg.

4. Neste skritt er å undertegne et skjøte (atto di comprovendita), som normalt skjer 4-8 uker etter signering av kjøpekontrakten. Tiden mellom kontrakt og skjøte brukes til å fremskaffe alle nødvendige dokumenter og blant annet få bekreftet at eiendommen er i samsvar med offentlige registre.

I Italia kan en kjøper gi en fullmakt til advokaten/comercialisten til å signere alle dokumenter på vegne av seg. Kjøper trenger således ikke å reise opp og ned flere ganger for å gjennomføre alle formalitetene rundt kjøpet. Dokumenter kan også sendes elektronisk eller med vanlig post. Advokaten/comercialisten vil hele tiden veilede kjøper om dette. Transaksjonen blir først endelig ved registrering av skjøtet hos notar.

