

# Hvordan er markedsutviklingen for boliger i utlandet - 2019



**Det er fortsatt et kjøpers marked og det er et stort og variert tilbud av eiendommer i markedet. Nyproduksjonen har tiltatt det siste året - spesielt i Sør-Spania og på Mallorca.**

Prisene har vært forholdsvis stabile. Noe prisstigning er registrert i de mest attraktive områdene. De fleste land har utarbeidet statistikker over prisstigning i de forskjellige områder. Våre meglere er lokalkjente og kan informere om hvilken prisstigning som har vært de siste årene i det området du eventuelt ønsker å kjøpe. De fleste som vurderer å kjøpe eiendom i utlandet har et langsiktig perspektiv. Over 70 % av våre kunder tar opp lån med pant i utenlandseiendommen på inntil 80 % av kjøpesummen, med avdragsfrihet i inntil 10 år. Renten er meget lav og man får gjeldsrentefradrag i Norge. Lokale prisvariasjoner forekommer grunnet popularitet og få nybyggprosjekter i disse områdene.

Dette er de viktigste kriteriene når nordmenn kjøper eiendom i utlandet:

**Klima 75% - Levekostnader 65% - Kultur/livsstil 60% - Prisenivå 50%**

Hvert år registrerer Norsk Megling International omkring 2000 nye mulige kjøpere til fritidseiendommer i utlandet. Våre undersøkelser viser at de fleste har et langsiktig investeringsperspektiv på mellom 10-20 år. Norsk Megling International merker en økende interesse blant nordmenn, og markedet har tatt seg opp i siste tiden. Våre samarbeidspartnere i utlandet mener at etterspørselen vil tilta i de mest etterspurte områdene ved Middelhavet. Lave renter på lån med pant i eiendommen i utlandet betyr mye.

I følge Bjørn Erik Øye i Prognosesenteret viser de i sine undersøkelser at ca. 55 000 norske husstander vurderer å kjøpe feriebolig i utlandet de nærmeste årene.

**Hvordan får man en rask oversikt over hva som er tilgjengelig på markedet?**

På vår nettside får man fort en oversikt ved å bruke [Eiendomssøk](#) i vår database på vår nettside.

**Vi selger i disse landene: Spania med øyene – Frankrike – Italia – Portugal – Hellas – USA/Florida**

*Norsk Megling International har meglerbevilling som tilfredsstillende EU's krav. La våre meglere forhandle og om mulig prute prisen for deg. De kjenner det lokale eiendomsmarkedet og har lang erfaring. Vi har engasjert dyktige medhjelpere, lokale notarar/advokater/commercialist (Italia), samt norske advokater som vi har samarbeidet med i mange år. Sammen med disse har vi spisskompetanse vedrørende alle forhold ved kjøp av eiendom i utlandet og sammen kvalitetssikrer vi kjøpsprosessen fra A til Å. Vi er medlemmer av de internasjonale meglerorganisasjonene: FIABCI – UNIS – CEPI – CEI. Våre norske eiendomsmeglere er også medlem av Norges Eiendomsmeglerforbund - NEF.*



## MAN KJØPER EIENDOM I UTLANDET "AS IS" - DVS. SOM DEN ER



Avhendingslov slik vi har i Norge eksisterer ikke i utlandet. Man kjøper eiendommen som den er. Det er derfor viktig å gjøre en grundig befarings og ta forbehold om å få en teknisk og bygningsmessig gjennomgang av en ekspert/ takstmann, dersom man føler behov for dette.



Dersom det oppdages feil og mangler etter at man har kjøpt, vil det både være tidkrevende og kostbart å kreve erstatning. Selger har dog en opplysningsplikt. De fleste selgerne er etter vår erfaring både samvittighetsfulle og ærlige. Våre kunder får mer informasjon om selve kjøpsprosessen fra A-Å før, under og etter våre visninger.

### Hvordan finansieres eiendommen i utlandet?

Over 70% av våre kunder finansierer eiendomskjøpet i utlandet ved låneopptak. De fleste benytter utenlandske banker/finansieringsinstitusjoner som tilbyr lån opp til 80% av kjøpesum, 10 års avdragsfrihet og med effektiv rente på mellom 2 - 2,5% pr. år p.t. Vi samarbeider med DNB, Handelsbanken, Nykredit og lokale banker. Våre meglere bistår med tilrettelegging og informasjon om lånetilbudene. Du finner mer informasjon på vår nettside.

### Mange mener at vi betaler nok i dokumentavgift, tinglysingsgebyr, takster/tilstandsrapporter og meglerhonorar når eiendom avhendes i Norge.

Sammenlignet med andre land er disse avgiftene meget lave. Omkostningene ved kjøp utgjør i hovedsak offentlige skatter, avgifter og registreringsavgifter og advokat, commercialist (Italia) og notarutgifter. Hvilke skatter og avgifter man betaler avhenger av om man kjøper en ny eller brukt eiendom. Man er forpliktet til å benytte advokat, commercialist og notar når man kjøper en eiendom i utlandet. Det er kjøpers rett til å velge hvem de ønsker å få hjelp av. Kunder som ønsker å benytte vår kompetanse og vår erfaring, må forplikte seg til å bruke våre kontraktsmedhjelpere, som vi har samarbeidet med i mange år. Disse har spisskompetanse om alle forhold ved kjøp og salg av eiendom i utlandet. Kjøper betaler utgifter til advokat/commercialist/notar med ca. 1-1,5% av kjøpesummen. Totale omkostninger ved kjøp som dekker skatter, avgifter, registreringskostnader samt utgifter til våre kontraktsmedhjelpere utgjør ca. 7-11% av kjøpesummen, avhengig av hvilket land man kjøper i, vesentlig høyere enn det vi betaler i Norge.

Før visningene starter får våre kunder alltid en grundig informasjon om kjøpsprosessen og en oversikt over de skatter og avgifter som man får ved kjøp og ved å eie bolig i utlandet. Vi informerer også om arveregler/avgifter/gevinstbeskatning ved salg, m.m. For mer informasjon [klikk her](#).

### Nye arveregler i Spania - gunstigere å arve i 2019!

I 2018 ble fribeløpet økt til Euro 1 000 000. NB! Det er regionale variasjoner.

Til sammenligning er fribeløpet i Frankrike Euro 100 000 pr. arving fra arvelater.





## Frankrike - Provence - Côte D'azur - Cassis – Le Lavandou - Languedoc Roussillon Languedoc Roussillon - Pyrenees Orientales

### Parisområdet - Bourgogne - Normandie - Bretagne - Loir - Bordeaux de franske, sveitsiske og østerrikske alpene - nybyggprosjekter

Fortsatt stor interesse for kjøp av feriebolig i Frankrike, og utvalget er p.t. stort. Omsetningstiden på eiendommer i de mest attraktive ferieområdene har de siste to årene økt fra ca. 3 til 6 måneder, slik at den nå i gjennomsnitt er på ca. 4 måneder. Dette skyldes lokale bankers manglende vilje til å låne ut til innenlandske kunder som ikke har stor egenkapital.

Prisene har holdt seg godt i de områdene hvor nordmenn ønsker å kjøpe bolig, og prisene har mer eller mindre stått stille de siste årene. Det er et kjøpers marked så man kan gjøre gode kjøp dersom man har ordnet finansiering. Omsetningstiden er forholdsvis lang, sammenlignet med Norge, men attraktive eiendommer med sentral beliggenhet selges forholdsvis raskt.

Det er igangsatt få nybyggprosjekter beregnet for feriemarkedet, dette er med på å øke omsetningen av brukte boliger. Attraktive nybyggprosjekter blir utsolgt raskt. Omsetningen av dyre boliger går tregere, og her kan man forhandle seg frem til riktig gode kjøp.

For mellom Euro 300.000 og 500.000 får man en fin leilighet eller et rekkehus med 2-3 soverom i nærheten av kysten, villaer fra Euro 600.000 og oppover.

Velger man noe tilsvarende i/ved en koselig fransk innlandsby må man betale mellom Euro 200.000 til 300.000 for en leilighet med 2/3 soverom eller rekkehus, og villaer fra Euro 400.000 og oppover.

I de mest ettertraktede områdene langs kysten som Cannes, Nice, Antibes, St. Tropez eller Ste. Maxime, m.m. vil man måtte betale godt over det dobbelte. Man får mest for pengene når man kjøper en villa med ca. 30 min. kjøreavstand fra sjøen. Her starter prisene på ca. Euro 400.000. Det er som alltid beliggenheten som er avgjørende, nærheten til flyplass og offentlig kommunikasjon spiller også en stor rolle.

*Utenlandsmegler Bjørn Kjeseth  
Utenlandsmegler Grete E. Torpen  
Utenlandsmegler Petter Sætrang  
Utenlandsmegler Anne Spilling  
Utenlandsmegler Morten Mowinckel  
Daglig og faglig leder Agnar D. Carlsen  
Utenlandsmegler Randi Buggeland  
Utenlandsmegler Serena Brighenti*

[bjorn@norskmeqling.no](mailto:bjorn@norskmeqling.no)  
[grete@norskmeqling.no](mailto:grete@norskmeqling.no)  
[petter.s@norskmeqling.no](mailto:petter.s@norskmeqling.no)  
[anne.spilling@norskmeqling.no](mailto:anne.spilling@norskmeqling.no)  
[morten@norskmeqling.no](mailto:morten@norskmeqling.no)  
[agnar@norskmeqling.no](mailto:agnar@norskmeqling.no)  
[randi@norskmeqling.no](mailto:randi@norskmeqling.no)  
[serena@norskmeqling.no](mailto:serena@norskmeqling.no)

Mobil +47 48602389  
Mobil +47 90581441  
Mobil +47 90868619  
Mobil +33 621 63 65 99  
Mobil +47 91202080  
Mobil +47 91562460  
Mobil +47 47602724  
Mobil +47 41330666





## Spania - Costa del Sol, Costa Blanca, Kanariøyene og Mallorca - stabilt, noe presset marked.

Eiendomsprisen falt mye i Spania fra 2008, og det er mye til salgs. Det er imidlertid mer nyansert enn hva mange artikler gir inntrykk av, og det er store forskjeller fra område til område. Man må huske på at mange prisoversikter viser store områder under ett og gir derfor ikke et riktig bilde.

Markedet stoppet mer eller mindre opp høsten 2008 og dette fortsatte. Høsten 2010 begynte etterspørselen å ta seg noe opp, og mange så muligheter for å gjøre gode kjøp. Liten prisøkning i de mest populære områdene. Det vi først og fremst nå merker er at det blir færre og færre gode objekter i markedet samtidig med at det kommer lite nytt. Vi ser også at mange gode nyoppførte boligprosjekter nærmest er utsolgt, men fortsatt er det kjøpers marked på disse eiendommene.

Vi vil anslå at det har vært fra ca. 25 til 40 % nedgang som et gjennomsnitt i de mest populære områdene fra 2007 og frem til i dag. I gode nybyggprosjekter kan man forvente 20 – 30 % reduksjon. Derimot for avsidesliggende prosjekter som er langt fra fasiliteter, har dårlig kvalitet og er tett bebygget har prisene falt drastisk og man kan få store rabatter. Det er fortsatt en del usolgte leilighet i nybygde prosjekter. Beliggenheten har alt og si når det gjelder salgbarhet og pris. Markedet er i ferd med å stabilisere seg og det er begrenset med nye igangsatte prosjekter.

Det er få tilgjengelige tomter med topp beliggenhet, og det forventes derfor at etablerte områder stabiliseres og viser stigning. Vi ser m.a.o. en utflating og antar en oppgang i de mest populære områdene de neste årene. Gode og veletablerte områder, og objekter med god kvalitet er alltid etterspurt og blir solgt relativt raskt, mens usentrale og avsidesliggende eiendommer uten gangavstand til nærområder med forretninger og restauranter m.m., samt strender, forblir usolgt selv med høye rabatter.

### Costa del Sol

Priser varierer naturligvis veldig fra område til område. I de områder våre kunder hovedsakelig kjøper i vil vi si at man fra ca. 250 - 300.000 Euro får en bra eiendom, 2-3 soverom, med grei beliggenhet, gangavstand strand, restauranter m.m. og innen 40 minutter fra flyplass. Calahonda er et eksempel på et bra, veletablert område hvor man finner mange gode alternativer fra denne prisen og opp. Videre i Elviria, som tilhører Marbella kommune, ligger prisene noe høyere enn i Calahonda, selv om avstanden ikke er stor. For en bra beliggende eiendom med 2- 3 soverom må man fort opp i Euro 400 000 – 500 000. Det er noe mer fasiliteter i Elviria, kjente hoteller og restauranter m.m. og man betaler også et prispåslag for å tilhøre Marbella kommune.

**San Pedro** (de Alcántara) er også et veldig lovende og bra område. San Pedro ligger helt vest i Marbella kommune, og her har man de siste årene vært dyktige med infrastruktur og forskjønning av byen – særlig på sjøsiden. Prisene her er omtrent som i Elviria. I San Pedro har man kort avstand til "alt" – strand, restauranter, butikker, treningsfasiliteter, golf m.v. Det bygges også noen nye boligkomplekser i byen, og de som har kjøpt første fase av disse har gjort svært gode investeringer.





### **Costa Blanca sør**

Fra sommeren 2007 og framover har eiendomsprisene falt mye, fra ca 20 – 40 %, i området Costa Blanca Sør. Det har vært en stor overproduksjon og flere nybyggprosjekter er stoppet pga. ulovligheter. Vær varsom når man skal kjøpe nybyggprosjekter, sjekk alle forhold omkring byggetillatelse mm.

I området Costa Blanca sør er det også lokale forskjeller. Området Altos de la Bahia og enkelte boliger ved Las Lomas høyden tre km nord for Torrevieja by har holdt seg godt i pris, noe som skyldes at området er populært særlig for nordmenn og skandinaver. Også områdene Cabo Roig og La Zenia noen kilometer sør for Torrevieja holder seg også godt i pris, særlig de områdene som ligger på sjøsiden av N332.

### **Costa Blanca nord**

På Costa Blanca Nord, med områdene Albir, Alfaz og Altea, men også Calpe og Moraira, merker vi først og fremst at det er blitt færre gode eiendommer for salg. Det har vært lite nyproduksjon, og dette har gjort at prisene har holdt seg relativt bra i dette området. Prisene har siden 2007 falt med mellom 20 og 30 %. Vi ser nå en utflating og en forsiktig oppgang i enkelte av de gode veletablerte områdene hvor det er bygget eiendommer som er etterspurt og av høy kvalitet. Prisene varierer veldig i områdene.

I de områdene hvor norske kjøpere i hovedsak kjøper eiendommer, starter leiligheter med to soverom på ca. Euro 200 000. Dette er områder som ligger i gangavstand til strand, restauranter og butikker, m.m. med ca. 45 min. kjøring til flyplass. Rekkehus og villaer får man fra ca. Euro 300.000. Altea Hills og områdene omkring byen Altea er det dyreste området på Costa Blanca nord.

*Jurist Rune Fuglset – [rune@norskmeqing.no](mailto:rune@norskmeqing.no) Mobil +47 91838163*

### **Kanariøyene og Mallorca**

Det er mange fritidsboliger for salg i alle typer, størrelser og prisklasser og det er klart et kjøpers marked. Nye byggeprosjekter settes i gang og det er en generell optimisme i byggebransjen. Nybyggprosjekter med god beliggenhet og hvor alle nødvendige tillatelse er dokumentert selges raskt. Flere og flere nordmenn fatter interesse for øyene, og etterspørselen her har økt betraktelig de siste årene. Vi forventer at prisene vil stabilisere seg på dagens nivå.

På Grand Canaria, hvor de fleste nordmenn kjøper feriebolig, får man en fin leilighet med to soverom med sjøutsikt og bra beliggenhet for mellom Euro 200.000 til 250.000, villaer og rekkehus fra Euro 300.000,-. På Mallorca er prisene høyere enn på Costa del Sol og nybyggprosjekter selges raskt. Leiligheter med god og sentral beliggenhet - 2 soverom starter på ca. Euro 300.000,-

*Daglig og faglig leder Agnar D. Carlsen – [agnar@norskmeqing.no](mailto:agnar@norskmeqing.no) Mobil +47 91562460*





## Italia - Toscana - Den italienske Riviera - Roma - de italienske alper - m.m.

Det er opplagt kjøpers marked i Italia. Prisene har gått ned fra 20-40 % siden 2009. På populære steder og i kjente byer som Roma og andre storbyer har meget ettertraktede eiendommer gått mindre ned i pris. Utbudet er stort og vi venter at det i år kommer flere eiendommer til salgs.

Prisene har stått stille i ca. et år og mange tror bunnen er nådd da det har vært økt omsetning på små leiligheter i det siste og det nå er enklere å få lån i italienske banker.

Italia er et langt og meget annerledes land så det er vanskelig å si noe generelt men: Langs Middelhavskysten, fra den franske grensen i nord til Napoli i sør kan man få ettroms leiligheter med gangavstand til sjøen fra ca. Euro 200.000 og toroms fra ca. Euro 250.000.

På Adriaterhavskysten ligger prisene ca. 15 % lavere. Jo lengre syd man reiser jo billigere blir det, og for en fin leilighet med ett eller to soverom syd i Italia må man betale ca. Euro 200.000. Eneboliger langs kysten med svømmebasseng begynner på ca. Euro 500.000.

På visninger er vårt mål å få vist en rekke boliger innen det budsjett man har definert, innen det området man ønsker. Det er derfor viktig av visningsprogrammet gjennomføres, selv om man faller for den første eiendommen man ser. Hensikten med dette er at jo mer man ser, desto mer får man selv inntrykk av hvor markedsprisen ligger for det en ønsker seg.

Det er meget viktig at man selv vurderer at den prisen man gir for den eiendommen man kjøper er riktig i pris i forhold til det man har sett. Prisene varierer, selvfølgelig avhengig av størrelse, standard og beliggenhet.

Utenlandsmegler Gabriella Gandolfi – [gabriella@norskmegling.no](mailto:gabriella@norskmegling.no) Mobil +47 41443800



Backoffice  
Norsk Megling International - FIABCI/UNIS/CEPI/CEI  
Telefon +47 33 30 99 50  
[www.norskmegling.no](http://www.norskmegling.no)





## Hellas – Kreta

Kreta er og blir et svært ettertraktet turistmål for de fleste av oss og har klart seg best gjennom finanskrisen i Hellas.

Finanskrisen gjort ferieboligkjøperne usikre.

Usikkerheten gjorde at ferieboligmarkedet bråstoppet i 2008. Boligprisene sank umiddelbart, spesielt i de lavere prissegmentene.

Gjennom 2009 og 2010 var det absolutt et kjøpers marked i Hellas, men få kjøpte.. Samtidig ble det også bråstopp i all utbyggingsaktivitet. Dermed ble det nesten ikke bygget nye ferieboliger i perioden fra 2008 og frem til 2013. Og fordi utbyggingstakten i tidligere år heller ikke hadde vært i nærheten av det volumet vi så i for eksempel Spania, er ikke landets lagerbeholdning i form av usolgte boliger voldsomt stor. Det betyr at prisnedgangen aldri ble like voldsom som i Spania.

Det er absolutt kjøpers marked i dag, og i de fleste tilfeller godt mulig å presse utropspriser ned i alle fall med 10 til 15 prosent. Prisivået er omtrent som i Spania. Strandeieendommer og eiendommer med god beliggenhet har holdt seg i pris.

Det er fortsatt optimisme på Kreta. Flere nye prosjekter er under planlegging og av den grunn forventer vi en prisstigning. Vurderer man å kjøpe bolig på Kreta er tiden nå riktig for en god investering.

Boligmarkedet i Hellas er fortsatt meget ungt, det er kun 15 år siden «utlendinger» kunne eie bolig i Hellas - og det er kun 11 år siden de første boligene for «utlendinger» ble bygd. Prisene for en leilighet med to soverom og bra beliggenhet starter omkring Euro 200.000, rekkehus starter på Euro 300.000, og villaer starter på Euro 450.000. Direkteflyvningene gjør det attraktivt å kjøpe eiendom på Kreta, og temperaturen om høsten/vinteren er gunstig, sett med norske solhungrige øyne.

Daglig og faglig leder Agnar D. Carlsen – [agnar@norskmegling.no](mailto:agnar@norskmegling.no) Mobil +479152460





## Portugal - Algarvekysten

I Portugal, og spesielt på Algarvekysten, så er tiden inne for å handle. Prisene har stabilisert seg og vi kan se prisstigning i pressområdene. Det er svært mange fritidsboliger for salg, i alle typer, størrelser og prisklasser. Foreløpig er det få kjøpere, og derfor et klart kjøpers marked. Meglerne har begynt å merke økt interesse igjen spesielt fra England, men også fra Tyskland og Nederland. Engelskmennene har tradisjonelt vært flittige kjøpere i Algarve. Så skulle de komme tilbake for fullt, så kan markedet snu seg til selgers marked igjen, slik det var i 2005 og 2006. Derfor er det ingen grunn til å utsette beslutningen om kjøp. Portugal har som første land i Europa innført skatterabatt for pensjonister som ønsker å bosette seg i landet. Rabatten gjelder i 10 år, og kravet er at man må bo minst seks måneder og en dag i Portugal, og ha det som sitt offisielle bosted. Man kan ikke samtidig eie permanent bolig i Norge. Ta kontakt med ditt NAV-kontor for å få full oversikt over reglene.

Prisnivå: Algarve har flere sub-markeder, så en leilighet i øst er rimeligere enn en tilsvarende i vest. I tillegg har du "det gylne triangel" der prisene er vesentlig høyere for samme type bolig. Man kan få fine leiligheter med ett soverom til rundt 150.000 Euro, to soverom fra 200.000 Euro, og villaer med sjøutsikt fra 350.000 Euro og oppover, alt avhengig av størrelse, kvalitet og beliggenhet.

Daglig og faglig leder Agnar D. Carlsen – [aqnar@norskmegling.no](mailto:aqnar@norskmegling.no) Mobil +47 91562460



## USA - Florida

Florida, USA er definitivt stedet å handle nå. Florida ble hardt truffet av finanskrisen i 2008, og boligprisene falt med 30 - 50 %. Markedet som er interessant som fritidsbolig har allerede begynt å bevege seg noe oppover. I Orlando ligger ferieboligene i nærheten av Disney (Disney-korridoren), i området hvor korttidsleie er tillatt. Prisene varierer også grunnet popularitet blant turister og døgnpriser for leie. 3 roms leiligheter kan finnes for helt ned i USD 150 000, og flotte 6 roms villaer med basseng fra USD 350 000. Priser ved kystene, Miami, Fort Lauderdale, Ft Myers og Tampa ligger høyere enn Orlando. Alt avhenger av størrelse, kvalitet og beliggenhet.

Daglig og faglig leder Agnar D. Carlsen – [aqnar@norskmegling.no](mailto:aqnar@norskmegling.no) Mobil +479152460

