

Gode utleie-muligheter

Mange norske bedrifter kjøper bolig i utlandet. Mottvorte ansatte og hyggelige leiligheter er blant fordelene.

Av Henrik Sandvik

henrik.sandvik@finansavisen.no

Statsautorisert eiendomsmegler i Norsk Megling, Agnar D. Carlsen, treffer stadig på representanter for norske bedrifter som ønsker å kjøpe bolig i utlandet. Han hevder de fleste går for en villa til mellom 3 og 5 millioner, med plass til to familier og som alle ansatte kan disponere.

— Enten kjøper eieren villan privat og leier den til bedriften, eller så kjøper bedriften og leier ut til de ansatte. Mange benytter eiendommen til kurs og møter for de ansatte. Det er uansett helt klart at mange bruker dette som et løkkeskudd når man skal ansatte folk; det er ikke dumt å kunne friste med muligheten til en langhelg ved Middelhavet, sier Carlsen.

After sale services

For den overfor nevnte prisen får man for eksempel en villa med fire soverom og svømmebasseng ved Middelhavet.

— Den må ligge i nærheten av en flyplass og andre fasiliteter folk bruker, som strand og golfbane og slikt. Den beste investeringen er en villa med svømmebasseng. Og det folk er mest redd for å kjøpe

er en villa med svømmebasseng. Det er pussig, men mange frykter nok vedlikeholdet, hevder Carlsen.

Derfor anbefaler han alle, både privatpersoner og bedrifter, å benytte seg av såkalte «after sale services». Eller vaktmester, som det også kalles.

— De tar seg av vask, hage og basseng, fyller kjøleskapet før ankomst, og så videre. For 80 kroner i timen får du en god vaskhjelp der ned, sier megleren.

Leiligheter

Alle boliger har godt å være bebodd, så også i utlandet. Mange ser på muligheten for å leie ut boligen når man ikke er der selv.

— Hvis du har en villa til 3-5 millioner norske kroner, med åtte sengeplasser, får du 1.000 kroner pr. sengeplass pr. uke i høysesongen. Er det svømmebasseng kan du doble den summen, og nærhet til golfbane og sentre med tennis og golf spiller også positivt inn, sier Carlsen.

Dermed blir driftsregnskapet langt hyggeligere. Megleren hevder du må regne med forsikring for 3.000, strøm for 5.000, vannavgift for like mye og skatter og avgifter på 8-10.000. Alt i norske kroner pr. år.

I tillegg kjøper noen en bit til de ansattes disposisjon. Carlsen anbefaler et lokalt merke, og en rundt to år gammel «ferghbulket» sak.

— I trafikken der ned blir det jo noen skrammer med en gang likevel.



Tidlig krøkes

De fleste venter til barna har flyttet ut av redet, men noen står til tidlig. Veldig tidlig.

Av Henrik Sandvik

henrik.sandvik@finansavisen.no

Som daglig leder i Norsk Megling har statsautorisert eiendomsmegler Agnar D. Carlsen møtt på en lang rekke norske kjøpere av bolig i utlandet. Han forteller at gjennomsnittskjøperen er et sted mellom 45 og 50 år, altså da barna har flyttet ut av redet. Det er med andre ord en nokså normal generasjonsgang også når det gjelder bolig i utlandet.

Men avvikene er mange. Og til dels store.

— De yngste kjøperne var 24. Det var en verneplikt på fire som investerte alle konfirmasjonspengene i en leilighet i Oslo og ledte den ut. Da de fylte 24 år, bestemte de seg for å kjøpe noe i Frankrike. Jeg trodde de ønsket seg noe flott og fancy, på et party-sted med masse liv og penne jenter. Men nei, de ønsket seg med et trivelig lite hus i en gammel middelalderby.

Til sammenligning var den eldste kjøperen Carlsen har hatt oppdrag for 72 år gammel.

Eiendomsmegleren nevner ikke navn og adresser, men forteller at den billigste boligen han har solgt kostet 180.000 kroner; «et knyttet sted langt fra alt». Kjøper var et par med bud-



PITTORESK: Ikke alle ønsker et feriehus på et sted med høy partyfaktor.

sjett på 200.000 kroner. De gikk inn i markedet, fikk med seg en hyggelig pris-

stigning i løpet av noen år, og solgte. Og kjøpte igjen et annet sted.

De klass

— Få alt skriftlig og skriv for all del ikke under på en kontrakt du ikke skjønner, sier Christina Moestue i Forbrukerrådet. Her er flere tips for et smertefritt boligkjøp.

Av Anthon Andreassen og

Henrik Sandvik

anthon.andreassen@finansavisen.no

henrik.sandvik@finansavisen.no

Norges Lover er null verdt ved boligkjøp i utlandet, så det er viktig å gjøre seg kjent med lov- og regler knyttet til finansiering, bruk, utleie og avhendring på forhånd.

— Sett deg inn i skatterettslige forhold, både i Norge og i kjøplandet. Vær spesielt obs på skattesatser ved salg av eiendom - mange har brønt seg på salg av eiendommer som ved kjøpet var bilige på papiret, men som siden selges til en høy pris med tilhørende høy ge-

vinstbeskatning, sier underdirektør Christina Moestue i Forbrukerrådet.

Man bør også være på vakt overfor agenter og mellommenn.

— Undersøk alltid at selger faktisk er eller har fullmakt til å selge eiendommen han selger, råder Moestue.

— Krev garantier!

Mange nordmenn har de siste årene kjøpt seg inn i byggeprosjekter på solkysten, lokket av lave innskudd og gode utleiemuligheter. Men også her fins det fallgruber.

— Dersom du går inn i slike prosjekter, undersøk at ned-

GOLF RESORT: Dremmen for mange, men pass på at bruksretten er i orden før du kjøper!



iske fellene

vendig byggetillatelse er på plass. Utenpå forskuddsbetaling så langt det er mulig. Der- som du betaler på forskudd, forsikre deg om at du får gyldig selvsykdomsgaranti fra ban- ken. Dette er noe du har krav på, men en del entreprenører unnlater å opplyse om det, og det bønder nok at noen nekter å gi garantier da de ofte har mer enn nok kjøpere å ta av, sier Moestue.

«Tenk norsk»

Hvert år kjøper over 50.000 tyskere bolig i Spania, og mer enn 30.000 engelskmenn hand- ler i Frankrike. I den store sammenheng blir nordmenn dermed lite synlig. Likevel anbefales det å «tenke norsk» når man først skal kjøpe. Agnar D. Carlsen i Norsk Megling ram- ser opp:

— Ikke nøy deg med én, men

gå på mange visninger. Sjekk flere muligheter og still masse spørsmål. Bruk tid med megle- ren, sjekk referanser og be om garantier. Er det et AS? Husk at meglerne gjerne får større provisjon på nytt enn brukt, så sjekk begge og gjør sammenh- ringer. Og ikke minst; nye nytt bygges jo i tilknytning til golf- baner nå for tiden. Der som nærhet til golfbanen er et po- eng, må du for all del sjekke at spillerett på banen er inklud- ert.

Han har tydeligvis sett litt av hvert.

— Jeg får ukenlig henvend- delser fra nordmenn som har glemt igjen vettet sitt på Gar- dermoen.

Og så leder av Forum for utenlandsmeglere i Norges Esdomsmeglerforbund, Alf Grønneflåta, advarer mot å ta for lett på det:

— Jeg kjenner flere som har brennt seg på det utenlandske markedet, som ofte fungerer et- ter helt andre mekanismer enn det norske. Her er vi vant til et beskyttende lovverk, meglergar- antier og lignende, mens man utenlands kan risikere å bli overlatt til seg selv.

Få offisielle klager

Underdirektor Christina Moestue i Forbrukerrådet bekrefter at de mottar noen henvendelse- ser fra nordmenn som blir lurt ved eiendoms kjøp i utlandet, men at dette er forvinnende få i den store sammenheng.

— Hovedgrunnen er nok at de som får store problemer kontakter advokat fremfor å kontakte oss. Ved eiendoms- kjøp i utlandet er det som regel lokal juss som skal legges til grunn, og det fins flere norske advokater og norske eiendoms-



VÆR GRUNDIG: - Gjør flest mulig undersøkelser før boligkjøpet, råder Christina Moestue i Forbrukerrådet. (Scanpix)

meglere utenlands som har en helk annen ekspertise enn det vi kan tilby, sier Moestue som mener grundig forarbeid er nøkkelen til en smertefri bolig- handel:

— Undersøk hvilke regler

som gjelder for kjøp av bolig i det landet du skal kjøpe i. Vi råder folk til å ta kontakt med norske eiendomsmevlere, advokater eller andre med erfaring fra det aktuelle landet. Da kan man unngå fellene.