

Nå var det godt dere ringte, for her har det skjedd mye nytt, utbryter Agnar D. Carlsen når Kapital slår på tråden. Carlsen er daglig og faglig leder i landets største formidler av eiendom i utlandet, Norsk Megling, og så positiv og optimistisk som bare en eiendomsmegler kan være. – Nå er det offisielt at vi går internasjonalt. Norsk Megling International ble etablert i Frankrike allerede i 1999, og har bevilling til å drive eiendomsmegling etter EU regelverk i de fleste land i Europa. Med et sted mellom 300 og 350.000 boliger i porteføljen trenger ikke nordmenn lenger å løpe rundt for å finne en attraktiv bolig i utlandet. Norske kunder har krav på å vite hvor stort markedet egentlig er, og det får de nå. Det blir lettere for kunden og oss å søke ved bruk av vår preferanseoversikt, og valgmulighetene blir mangedoblet, forteller Carlsen begeistret.

Nordmenns appetitt på fritidsboliger i varmere strøk var, ifølge Carlsens beregninger på vei tilbake til samme nivå som de gode årene før finanskrisen. Han anslår at mellom 7 og 8.000 nordmenn i fjor investerte i utlandet. Tallet kan være så høyt som 9.000. – Og da er vi er *back in business* i forhold til før finanskrisen, sier Carlsen.

Mellom 200 og 250.000 nordmenn sier nå at de eier bolig utenfor landets grenser, ifølge Prognosesenteret. Tallene som oppgis i norske ligninger er en god del lavere, men spriket skyldes time share og eiendommer som eies gjennom firmaer. Den store interessen, og firkantede norske regler, gjør at Norsk Megling nå utvider virksomheten betydelig gjennom å etablere seg internasjonalt.

- Ekstremt tungvint

– Alt er så strengt kontrollert i Norge, og det er bra, men å følge norsk regelverk når man skal selge bolig i utlandet er ekstremt tungvint. Kjøpsprosessen er annerledes fra land til land. I Norge er det for eksempel strenge krav til dokumentasjon i forkant av en transaksjon, mens i mange andre land trengs dokumentasjonen etter kjøpet, sier Carlsen og legger til: – Med vår nye base vil vi få et helt annet spillerom, uten at det skal gå på bekostning av kundene. Våre engasjerte oppgjørs- og kontraktsmedhjelpere, lokale notarer og norske og utenlandske advokater vil fortsatt bistå våre kunder på samme måte som tidligere.

For 2014 anbefaler Carlsen å inves-

tere i kjente, trygge land og områder som har faste, rimelige og effektive flyforbindelser året rundt, som flere av middelhavslandene. – Jeg ville ikke satt sparepengene mine i feriebolig i Albania og Bulgaria, selv om det er kjempebillig og bra klima. Det samme gjelder mange av de tidligere østblokkløndene, hvor eiendomsregistreringen mange steder fortsatt er usikker. Du får mest for pengene i Spania hvor markedet fortsatt er stort. I enkelte populære områder er det faktisk vanskelig for våre meglere å finne den eiendommen kunden søker. Prisene her har flatet ut, og vi registrerte i 2013 en liten prisstigning i disse områdene. Denne tendensen tror jeg vil fortsette også i 2014, sier Carlsen. Han forteller at gjennomsnittlige kjøpspriser for hans norske kunder ligger like under en million kroner i Spania, Portugal og Hellas. I Italia er tilsvarende tall rundt to millioner og i Frankrike nærmere 3,7 millioner. Et annet viktig aspekt er utleiemuligheter. Rundt 60 prosent av Norsk Meglings kunder leier ut sine eiendommer når de selv ikke bruker dem, og det er derfor en fordel å kjøpe i områder som er attraktive for utleie.

Åpne hvelv

Bjørn Erik Øye i Prognosesenteret anslår at i overkant av 7.000 nordmenn kjøpte bolig i utlandet i fjor, men vil ikke se bort fra at Norsk Meglings tall på 8.000 kan stemme. Fra 2011 til 2012 var veksten i antall kjøpere på rundt 35 prosent, og den så mer eller mindre ut til å fortsette i samme takt i fjor. – 110.000 nordmenn sier de går med planer om å kjøpe i utlandet i løpet av de neste tre årene, sier Øye. I år venter han fortsatt høy etterspørsel, men flat utvikling. – Mye av veksten er nok tatt ut, og nivået er historisk høyt, med unntak av to veldig gode år før finanskrisen.

– Tror du dette går på bekostning av etterspørselen etter hytter i Norge?

– Det tror vi ikke – det vet vi. Og da snakker vi om hytter langs kysten. Jo dyrere hytter, desto mer konkurranse fra utlandet, om man ser bort fra de aller mest eksklusive perlene. Både kjøpekraften og flytiden gjør det svært attraktivt med eiendom i utlandet om dagen. I tillegg er bankene ekstremt medgjørige når det gjelder finansiering. Sammenligner du det med boligkjøp her i Norge, har jeg inntrykk av at de står med åpne hvelv, sier Øye.

Sjeføkonom i Eika, Jan L. Andreas-

– Jeg ville ikke satt sparepengene mine i feriebolig i Albania og Bulgaria.

Agnar D. Carlsen



sen, mener at hyttesalget i Norge må profesjonaliseres, og at tradisjonsrike norske feriesteder bør tenke på å ruste opp aktivitetstilbudet og nivået på mat og drikke. – Fremtiden er ikke dystert. Med et betydelig prisfall på mange hytter bak oss, og et markert kronefall, bør norsk reiseliv få noen gode år med mye aktivitet i hyttemarkedene i Norge. Nordmenn vil likevel neppe ønske seg tilbake til seksukers-



- Det er ingen hast, og selv optimistene regner med at prisene først snur i 2015.

Jan L. Andreassen

feriene på Sørlandet. I fremtiden vil man kanskje dele skoleferien i bolker, med flere destinasjoner, tror sjeføkonomen.

Snur først i 2015

Andreassen følger nøye med på eiendomsmarkedet utenfor Norge. – I Europa er det fortsatt utrolig mye til salgs langs Middelhavets strender. Både Portugal og Spania har fortsatt et stort utvalg av både bank- og privateide ferieboliger som må selges. Nyere undersøkelser viser faktisk at det er de private boligene som er billigst, hvis du kan ordne finansieringen hjemme før du kjøper. Årsaken er at bankene gir rimelig finansiering som en del av en "pakke" med i eiendommen som da blir litt dyrere enn den ellers ville ha vært, sier Andreassen.

Han anbefaler å leie et år før du eventuelt kjøper, dersom du er ukjent i områdene du snuser på. – Det er ingen hast, og selv optimistene regner med at prisene først snur i 2015. Selv om det er vesentlig dyrere å kjøpe der nordmenn bor, er det trolig også sikrere, med mindre fare for verdifall og forslumming, mener sjeføkonomen.

Gitt at kronkursen er svak, anbefaler han å finansiere lånet i euro, også i norske banker.

– Hvor kan det kanskje være larest å investere, tror du?

– Tyrkia har seilt opp som en ny norsk favoritt, og er et reisemål som har tiden foran seg. Selv er jeg Italiafrelst, og håper at prisene kommer

ned i løpet av de neste to årene, noe de bør gjøre.

Florida tilbake

Det mest populære landet å kjøpe i for nordmenn er Spania, der drøyt halvparten av kjøperne befinner seg. Florida har kommet tilbake meget godt det siste året (se egen sak side 66), med en prisvekst på rundt 20 prosent i flere områder. – Men vær oppmerksom på at det kan være betydelige årlige eiendomsskatter knyttet til kjøp over dammen, advarer Andreassen.

Et annet land som ble hardt rammet av finanskrisen, var Dubai. Landet har blitt synonymt med mer eller mindre stormannsgale byggeprosjekter, og det var ikke få planer som ble lagt på is da krisen traff det lille emiratet. Nå er optimismen tilbake igjen, og prisene steg med 22 prosent fra november 2012 til november 2013, ifølge tall fra analysebyrået Reidin. Det er prisene på leiligheter som har økt mest, og leieprisene har fulgt med opp. Sentralbanken i De forente arabiske emirater har innført flere reguleringer i pantelån for å dempe spekulasjon, og veksten skal dermed være mer drevet av fundamentale faktorer og økning i turisme enn i 2008. Prisene er fortsatt 26 prosent under toppen i 2008, mens har likevel steget med hele 47 prosent fra bunnen i 2009. Det sier litt om den berg-og-dalbaneturen eiendomsmarkedet i Dubai har vært igjennom.



NY TREND: Yngre og yngre folk kjøper bolig i utlandet. FOTO: WWW.ESTATENETFRANCE.COM

Trender

- Yngre og yngre folk kjøper bolig i utlandet.
- Vennepar går gjerne sammen om å kjøpe.
- Rundt 8.000 nordmenn kjøpte eiendom i utlandet i fjor.
- Spania er det mest populære landet, med rundt 4.300 norske kjøpere.
- Eiendomsmarkedet langs Den franske riviera, som tradisjonelt har vært svært solid, har slitt det siste året.
- Etterspørselen etter eiendom i Sverige har falt litt.
- Solskinnstaten Florida har hatt meget god vekst, men har nå flatet noe ut.
- Prisene i Tyrkia har hatt en pen vekst, og mange nordmenn har fått øynene opp for landet, som er et betydelig billigere alternativ enn for eksempel Spania.

Øystein Gravdal

oystein@hegnar.no

Axel Heiberg Andersen

aha@kapital.no

Sigurd E. Roll

sigurd.roll@kapital.no

Det er fremdeles arveavgift i flere europeiske land:

Arvefeller i utlandet

Arveavgiften er erklært død i Norge, men lever i beste velgående i en rekke populære ferieland.



- Arveplanlegging behøver ikke å være en kostbar affære.

Line Juuhl

Det er viktig å gjøre seg kjent med forhold rundt skatt og avgift før man kjøper eiendom i utlandet, sier Agnar D. Carlsen, som er daglig og faglig leder i Norsk Megling International.

Carlsen trekker frem Frankrike som et land der det er gode muligheter for å tilpasse seg arveavgiften – og dermed redusere belastningen ved å arve betraktelig. Ved arv fra foreldre til barn gjelder et fribeløp på 100.000 euro fra hver forelder, uten at arven utløser arveavgift.

– Samtidig kan arv mellom samboere by på store utfordringer og høy arveavgift. I slike tilfeller anbefaler vi at man kontakter en advokat med god kjennskap til fransk arverett for hjelp til å sette opp testament og avtaler om bruksrett.

Smart å planlegge

– Arveplanlegging behøver ikke å være en kostbar affære. Tatt i betraktning nivået på den spanske arveavgiften, kan man lett spare betydelige beløp.

Ifølge advokat Line Juuhl i advokatfirmaet Andersen & Backe-Wiig kan høy formue fort by på høy arveavgift i Spania. Sammen med sin spanske kollega, Roberto Ortega, har advokaten funnet frem til gode råd for den som planlegger å investere i fast eiendom i landet. Spania består av 17 selvstyrte regioner – med regler og satser som varierer fra region til region. I tillegg eksisterer det satser på et generelt nivå. Sist nevnte kan gi arveavgift på mellom 7,65 og 81,6 prosent, ifølge advokaten.

– Selv om det er meget sjeldent at det skjer, er det en teoretisk mulighet for at man ilegges den høyeste satsen, sier Juuhl.

Arvefelle for gifte

For den som har fast bopel i Norge, og kun en fritidsbolig i Spania, vil arven

fordeles etter norske arveregler, i avgiftsberegnes etter de spanske sene. Dersom hverken avdøde arvingene er fast bosatt i Spania det svares full avgift av all formue kan tilskrives landet, også ved arvom ektefeller.

– I Spania finnes det ikke regler om uskifte, derfor må ektefeller som hjemmehørende i Norge betale avgift hvis de arver sin ektemandel i en spansk eiendom, forklarer Juuhl.

Det generelle bunnfradraget i avgiftsgrunnlaget er, etter spansk som hovedregel på 16.000 euro for uskifte, barn, barnebarn eller foreldrelater. Dette innebærer at det bli kostbart å sitte i uskifte. Da den arveformen ikke eksisterer i Spania en tolkning kunne føre til at formuen anses overført til gjenlevende ektefelle.

– Gjenlevende ektefelle blir da erklært som arving og betaler arveavgift på avdødes eierandel. Når gjenlevende ektefelle faller fra, vil barna måtte betale arveavgift på den totale formuen, sier advokaten.

– Hva kan man gjøre for å unngå å havne i en slik situasjon?

– For å unngå at avgift ilegges ledd i arverekken, kan man ved å sette et rett testamente fastslå at ektefelles andel av boligen skal gå direkte til barna, samtidig kan gjenlevende ektefelle forbeholdes en bruksrett til boligen.

Kostbare pennestrek

Før man investerer i fast eiendom i Spania, bør eierstrukturen være godt tenkt. Når overdragelsen er gjennomført, og skjøtet utstedt, per det ofte store kostnader det kan være å endre eierstrukturen forklarer advokat Ortega.

– Forskudd på arv eksisterer ikke i Spania. Dette vil behandles som arv for personer uten fast bopel i landet.


Boliger i alle prisklasser
Prestisjeeiendommer
Nybygg og Golfprosjekter


Norsk Megling har siden 1984 vært ledende aktør ved salg av eiendommer i utlandet. Fra januar 2014 kan vi tilby en stor internasjonal eiendomsportefølje med flere hundre tusen eiendommer. Dette fordi vi har valgt å etablere oss internasjonalt med eget meglerforetak med meglerbevilling som tilfredsstiller EU's krav. Vi har bistått tusener av nordmenn i hele kjøpsprosessen og vi vil fortsette å kvalitetssikre hele prosessen sammen med våre partnere-advokater og notarer, som vi har samarbeidet med i en årrekke. Vi ønsker våre kunder et riktig, godt nytt år! Agnar D. Carlsen/CEO - og fra vårt meglerteam i www.norskmebling.no

slike gaver utløse en gaveavgift med samme sats som arveavgiften. Forskjellen er likevel at det ikke kan legges til grunn noe bunnfradrag. I praksis blir følgelig gaveavgiften høyere enn arveavgiften, sier hun.

Ifølge advokaten er det ikke uvanlig at utlendinger havner i en slik gaveproblematikk ved kjøp av fast eiendom i landet. Å føre opp barn som medeiere til eiendommen kan nemlig få uheldige konsekvenser.

– Det er mange som fører opp barna i skjøtet. Hvis dette gjøres uten at det samtidig inkluderes en beskrivelse av finansieringsplan eller hvordan barna finansierer kjøpet, vil en slik transaksjon kunne utløse spansk gaveavgift, advarer advokaten.

Siden arveavgiften nå er fjernet i Norge på både arv og gaver, anbefaler Juuhl at foreldre sørger for å yte en pengegave i hjemlandet først, slik at barna formelt sett kjøper en andel i den spanske eiendommen med egne penger. Dermed unngår man at foreldrenes finansiering av boligkjøpet anses som en gave etter spanske arveregler.

– En slik utfordring kan også løses ved å opprette en låneavtale mellom barn og foreldre. Det er da fornuftig at finansieringsplanen beskrives i forbindelse med skjøteoverdragelsen. ■

Arveavgiftsregler

- Spania** Arveavgiften utgjør normalt mellom 15 og 34 prosent, men kan være høyere. Det er svært viktig å kjenne arvereglene, sette opp testament ved kjøp samt foreta låneopptak i spansk bank som registreres på eiendommen. Lånet er fradragsberettiget ved beregning av arveavgiften.
- Portugal** Barn slipper å betale arveavgift, men må ut med 500 til 1.000 euro i kostnader for å registrere ny eier. Andre enn barn må betale 10 prosent arveavgift av eiendommens skatteverdi. Foreligger testament gjelder norske regler.
- Frankrike** Hvert barn kan arve 100.000 euro av hver forelder. I tillegg kan foreldre tinglyse bruksrett som halverer arveavgiftsgrunnlaget. Arveavgiften for samboere kan bli veldig høy dersom det ikke er inngått gode avtaler.
- Italia** Har man feriebolig og ikke fast bopel i Italia, slipper man arveavgift til italienske myndigheter. Statsborgerskap er styrende for hvilke regler som gjelder. Bor arvtager i Norge, arves det etter norske regler. For fastboende i Italia gjelder det at ektefelle og barn ikke svarer arveavgift på den første millionen euro. Verdier som overskrider fribeløpet legges 4 prosent arveavgift. Søsken og andre famillearvinger betaler 6 prosent arveavgift for verdier over 100.000 euro. Andre betaler 8 prosent.
- Hellas** Det er ikke arveavgift på eiendommer med takst opp til 150.000 euro. Fra 150.000 euro til 300.000 euro svares én prosent arveavgift. Fra 300.000 til 600.000 svares det 5 prosent, og for det overskytende svares det 10 prosent arveavgift. For samboende er gode avtaler svært viktig.
- Tyrkia** Arveretten forhåndsklareres gjennom tyrkisk testament basert på norsk testament. En tyrkisk advokat tar 1.000 euro for denne tjenesten. Erfaringsmessig betaler arvinger 15.000 euro i ulike omkostninger dersom slikt tyrkisk testament ikke foreligger.

KILDE: NORSK MEGLING INTERNATIONAL