

LAS COLINAS NORDIC

KJØPSPROSESSEN

Slik foregår *et kjøp*

De ni stegene fra første samtale til året etter innflytting, hva det koster, og hvor jeg står i det hele.

LES DETTE FØRST

Før du *leser videre*

Denne guiden er skrevet for å gi deg oversikt, ikke for å gi deg råd. Alt her er grundig undersøkt og gjelder slik reglene står i juli 2026, men spanske regler for eiendom, skatt og utleie endrer seg ofte, og de endrer seg i ulikt tempo nasjonalt, regionalt og i den enkelte kommune.

Se derfor på dette som et kart, ikke som en kontrakt. Det du har tenkt å basere en beslutning på, bør du få bekreftet av din egen advokat eller rådgiver før du handler på det.

Skulle det være til hjelp, kan jeg introdusere deg for advokater, økonomer og skatterådgivere jeg kjenner her. Men jeg vil helst at du velger dine egne, slik at rådene du får forblir uavhengige av meg og av utbyggeren. Det er din trygghet, og sånn bør det være.

> **EN MISFORSTÅELSE DET ER VERDT Å RYDDE OPP I MED EN GANG**
>
> Du har kanskje lest at det første du må gjøre er å skaffe NIE-nummer. Det stemmer ikke, og det forsinker folk unødvendig. For å signere en reservasjon eller en kjøpskontrakt trenger du gyldig legitimasjon, normalt passet ditt. NIE kommer senere. Side 5 viser hvor det faktisk hører hjemme.





SAMMEN MED MEG

La meg begynne med *en personlig hilsen*

De fleste meglere overlater deg til utbygger, og går videre. Det er der arbeidet mitt begynner.

Prosessen laget jeg etter selv å ha kjøpt og bygget her. Jeg gikk gjennom den som kunde lenge før jeg gikk gjennom den som rådgiver, og jeg tok den lange veien, som er grunnen til at jeg vet hvor hullene er.

Det som følger er ikke en generell fremstilling av å kjøpe eiendom i Spania. Det er hva som faktisk skjer her, i den rekkefølgen det skjer, med de delene folk synes er forvirrende forklart enkelt. Ni steg, fra første samtale til året etter at du har nøklene.

Du vil legge merke til at prosessen fortsetter et godt stykke forbi det punktet et salg vanligvis regnes som ferdig. Det er med vilje, og det er den delen jeg vil be deg lese nøyest.

John Uppard
Eiendoms- og livsstilsrådgiver, Las Colinas Nordic



PROSESSEN, DEL ÉN

Før det finnes *en bolig*

De fire første stegene skjer før noen snakker om en bestemt bolig. Den rekkefølgen er ikke tilfeldig. Den er hele metoden.

1 Første samtale

En rolig prat om hva du ser for deg. Ingen forpliktelser, og ingenting du trenger å forberede. Jeg lytter etter hvordan du vil ha dagene dine, ikke etter en kravspesifikasjon.

2 Dine prioriteringer

Det som betyr noe for deg, skrevet ned, slik at ingenting må gjettes senere. Det er et kort dokument, og det er referansen vi begge går tilbake til når valg skal tas.

3 Besøket

Hele estaten og regionen, ærlig fortalt, over to eller tre dager. Ikke en visning av ett hus. Du ser hva som passer deg og hva som ikke gjør det, og du prøver livet snarere enn boligen. Henting på flyplassen og programmet er ordnet.

4 Vurderingen på tre søyler

For hver bolig du vurderer, uten kostnad og uten forpliktelser: hvor den ligger og hva det betyr i praksis, hvordan den trolig vil holde seg i verdi, og om den passer livet du har beskrevet for meg. Det siste er det de fleste hopper over, og det er det som avgjør om du trives her.

> **DET DU IKKE TRENGER ENNÅ**
>
> På dette stadiet trenger du ingen spanske papirer i det hele tatt. Ikke NIE, ikke spansk bankkonto, ikke fullmektig. Folk kommer hit i den tro at alt må være ordnet på forhånd, og mister uker på det.

PROSESSEN, DEL TO

Fra avtale til *året etter*

5 **Pris og vilkår på plass**

Jeg går gjennom pris, vilkår, tidslinje, spesifikasjon og hva som inngår med Las Colinas på dine vegne, og bare på dine. Alt bekreftes skriftlig før noe signeres.

6 **Kjøpet i havn**

Reservasjon, deretter privat kjøpskontrakt, så oppgjør hos notarius, på ditt eget språk hele veien. Din egen advokat gjør de juridiske kontrollene. Finansiering gjennom Habeno hvis det er aktuelt for deg.

7 **Gjennom byggingen**

Jeg er prosjektleder på dine vegne. Jeg følger hvert steg, er til stede der det betyr noe, og ser til at det bygges etter dine preferanser og ikke etter en standard. Nybygg her tar normalt atten til tjuefire måneder.

8 **Overtakelse**

Din forbindelse mot utbygger. Befaring, listen over det som skal utbedres, og alt levert slik det skal være før du overtar.

9 **Året etter**

Tolv måneder med conciergehjelp etter at du har flyttet inn. Møbler, alarm, strøm, internett, forsikring, og å bli ordentlig kjent med stedet. Det er her de fleste små irritasjonene ved et hjem i utlandet faktisk ligger.

HVOR NIE FAKTISK HØRER HJEMME

NIE er et spansk identifikasjonsnummer, og du trenger det til oppgjøret, ikke til starten. Det kan først utstedes når en signert kontrakt foreligger, og det må være på plass, sammen med de øvrige formalitetene, før skjøtet signeres. Advokaten din ordner det inne i steg seks. Ingen trenger å stå i kø for et NIE før de har valgt bolig.

KOSTNADENE VED KJØP

Det som kommer *på toppen av prisen*

Et nybygg her er en merverdiavgiftshandel. Avgiftene og de profesjonelle kostnadene er forutsigbare, og de er verdt å budsjettere med fra begynnelsen i stedet for å oppdage ved skjøtet.

POST	SATS	PÅ €500.000	PÅ €1.500.000
Merverdiavgift (IVA)	10 %	€50.000	€150.000
Dokumentavgift (AJD)	1,4 %	€7.000	€21.000
Notarius og tinglysing	Fastsatt tariff, faller forholdsmessig med prisen	ca. €2.300	ca. €4.000
Advokat og diverse	rundt 1 % pluss mva	ca. €6.400	ca. €18.600
Totalt	**13 til 14 %**	**ca. €65.000 til €70.000**	**ca. €195.000 til €210.000**

Regn med mellom 13 og 14 prosent på toppen av kjøpesummen, så blir du ikke overrasket. Den valencianske dokumentavgiften gikk ned fra 1,5 til 1,4 prosent 1. juni 2026, som er en liten besparelse i din favør.

Hvorfor et spenn og ikke ett tall

Det er den juridiske jobben som varierer. Et nybygg og en videresalgsbolig er to ulike oppdrag for en advokat, med ulike kontroller, ulike dokumenter og ulikt timeforbruk, så honoraret følger hva slags bolig du kjøper.

Valget av advokat betyr også noe. Et lokalt kontor har som regel jobbet med denne utbyggeren før. De kjenner kontraktene, betalingsstrukturen og måten utbygger arbeider på, så jobben går raskere. En advokat fra en annen del av Spania, eller hjemmefra, må først sette seg inn i alt dette, og du betaler for de timene. Det er helt og holdent din avgjørelse, og det finnes gode grunner til å ville bruke sin egen advokat hjemme. Jeg nevner det bare for at forskjellen i kostnad ikke skal komme overraskende.

> TO TING FOLK FEILAKTIG TROR DE SKAL BETALE
>
> **Dokumentavgift på pantedokumentet betales av banken, ikke av deg.** Siden 2018 er det långiver som er avgiftspliktig. Står den som din på et kostnadsoppsett, bør du spørre om oppsettet.
>
> **Mine egne tjenester koster deg ingenting.** Avtalen min med Las Colinas dekker alt jeg gjør for kjøpere, gjennom hele prosessen og gjennom året som følger.

Tallene gjelder et nybygg i Valencia-regionen slik reglene står i juli 2026, og er ment som en illustrasjon. Videresalgsboliger avgiftsbelegges annerledes. Vurderer du en slik, si fra, så setter jeg opp hvordan tallene endrer seg.

PENGENE UNDERVEIS

Hvordan innbetalingene *er sikret*

På et nybygg betaler du i etapper mens huset reises. Det er rimelig å spørre hva som sikrer de pengene i mellomtiden, og svaret her er enkelt.

Spansk lov krever at utbygger garanterer for beløpene en kjøper betaler på forskudd, med renter, gjennom bankgaranti eller forsikring. Blir boligen ikke bygget, eller ikke levert innen avtalt tid, kan beløpene kreves tilbake.

På Las Colinas stilles den garantien av utbygger, og jeg sørger for at den er på plass og lyder på ditt navn før penger flyttes. Advokaten din kontrollerer den selvstendig som en del av sine undersøkelser, slik det skal være.

> **HVORFOR DETTE KAPITTELET ER KORTERE ENN DU KANSKJE VENTER**
>
> Mye av det som skrives om å kjøpe i Spania handler om å beskytte seg mot utbyggere som kanskje ikke fullfører, kanskje ikke eier tomten, eller kanskje ikke finnes om tre år.
>
> Det er ikke situasjonen her. Las Colinas utvikles av et selskap som eier grunnen, utviklingsselskapene og arkitektkontoret, og som har bygget ut estaten over to tiår. Den vertikale integrasjonen er grunnen til at undersøkelsene på denne estaten er forholdsvis enkle, og en av de stillere grunnene til at jeg selv valgte å kjøpe her.



DER ARBEIDET MITT SKILLER SEG

Kontrakten er ikke *målstreken*

Se på de ni stegene igjen, og legg merke til hvor de slutter. Tre av dem skjer etter at pengene har skiftet hender.

I et vanlig salg er oppgjøret også øyeblikket relasjonen tar slutt. Megleren har gjort det han fikk betalt for. Alt som følger, byggingen, overtakelsen, utbedringene, strøm og internett, det første året med å lære et sted å kjenne, blir overlatt til kjøperen å finne ut av på et språk han kanskje ikke leser.

Det er den delen jeg blir værende for. Ikke som en gest, men fordi det er der forskjellen mellom et godt kjøp og et frustrerende et faktisk avgjøres.

> “Jeg ser ikke etter kjøpere så mye som naboer. Jeg ender opp med å bo ved siden av resultatet.”
>
> JOHN UPPARD

TO SPØRSMÅL JEG ALLTID FÅR

Utleie, og *hvor lang tid det tar*

Hvis du tenker på å leie ut

Korttidsutleie på ti dager eller mindre til samme leietaker krever turistlisens. Det er ikke valgfritt, og det er verdt å vite før du kjøper i stedet for etterpå.

Disse lisensene tar lang tid, og hvor lang tid varierer. Akkurat nå bør du regne med atten til tjuefire måneder, og planlegge ut fra at korttidsutleie ikke er tilgjengelig umiddelbart etter overtakelse. Utleie på elleve dager eller mer faller utenfor lisensordningen og kan starte tidligere, forutsatt at sameiets regler tillater det.

Det betryggende er at boligene her bygges i samsvar med kravene som gir rett til utleie, og utbygger håndterer den delen. Ventetiden er altså administrativ, ikke et spørsmål om boligen din kvalifiserer. Spør meg om dagens situasjon hvis utleie er viktig for deg.

Hvor lang tid det hele tar

Det varierer mer enn folk venter, fra noen uker for en ferdig bolig til et par år for et nybygg du har valgt fra tegninger. Jeg kommer aldri til å styre deg mot det raskeste kjøpet fordi det passer meg. Er den riktige boligen for deg ferdig om to år, er det den jeg anbefaler.





John Uppard

Eiendoms- og livsstilsrådgiver
Las Colinas Nordic

+47 40 10 55 80

john@lascolinas.no

lascolinas.no

“Min rolle er ikke å selge deg et hus. Den er å gå ved siden av deg gjennom hvert steg, slik at du tar nøklene med full trygghet.”

Om denne guiden. Skrevet for generell orientering og oppdatert per juli 2026. Den er ikke juridisk, skattemessig eller finansiell rådgivning, og erstatter ikke slik rådgivning. Spanske regler for eiendom, skatt og utleie endres nasjonalt, regionalt og kommunalt: den valencianske dokumentavgiften ble endret 1. juni 2026, og reglene for turistutleie er endret flere ganger siden 2024. Kostnadene som vises er illustrasjoner for et nybygg og vil avvike i ditt tilfelle.

Bekreft før du handler. Har du tenkt å basere en beslutning på noe i denne guiden, få det bekreftet av din egen advokat eller skatterådgiver. Vi kan anbefale et utvalg av juridiske, økonomiske og skattefaglige eksperter dersom du ønsker en introduksjon, men vi foretrekker generelt at du velger dine egne rådgivere, slik at de forblir uavhengige og upartiske. En uavhengig spansk eiendomsadvokat er nødvendig i ethvert kjøp, og notarius, som er en offentlig tjenestemann, representerer ikke deg. Las Colinas Nordic AS påtar seg ikke ansvar for beslutninger tatt utelukkende på grunnlag av dette dokumentet.