

A modern, multi-story house with large glass windows and a stone pillar, illuminated at dusk. The house features a balcony with a glass railing and a large stone pillar. The interior is visible through the glass walls, showing a dining area with a table and chairs. The sky is a deep blue, and a palm tree is visible on the left side of the image.

**iWealthNews**

**WYDANIE SPECJALNE**

28.06.2024

# **NIERUCHOMOŚCI W SŁONECZNEJ HISZPANII**

**W TYM NUMERZE:**

Oferta iWealth Family - rozmowa Agnieszki Ostrowskiej  
z Agnes Marciniak - Kostrzewą

# iWealth

## FAMILY

***iWealth Family. Rozwiązania szyte na miarę.  
Partner w biznesie i życiu prywatnym.***

## **iWealth Family. Nieruchomości w słonecznej Hiszpanii**



**Agnieszka Ostrowska**  
*Wealth Managerka iWealth*



**Agnes Marciniak  
- Kostrzewa**  
*Agnes Inversiones S.L. Group  
Sp. z o.o*

W ostatnich latach Costa del Sol, słoneczne wybrzeże południowej Hiszpanii, stało się jednym z najbardziej atrakcyjnych miejsc do inwestowania w nieruchomości. Malownicze krajobrazy, łagodny klimat, doskonała infrastruktura oraz dynamicznie rozwijający się rynek turystyczny przyciągają inwestorów z całego świata.

Ten numer iWealth News przeznaczamy w całości możliwościom inwestycyjnym na Costa del Sol.

**Agnieszka Ostrowska, Wealth Managerka iWealth rozmawia z Agnes Marciniak - Kostrzewą, ekspertką ds. nieruchomości w regionie Costa del Sol** o potencjale inwestycyjnym tego regionu. Przedstawiamy główne zalety inwestowania na Costa del Sol, podpowiadamy jakie nieruchomości cieszą się

największym zainteresowaniem oraz na co zwrócić uwagę przy podejmowaniu decyzji o inwestycji.

Serdecznie zapraszamy do lektury!

Od wielu już miesięcy iWealth Family proponuje swoim Klientom inwestycje w nieruchomości w słonecznej Hiszpanii we współpracy z profesjonalnym i renomowanym partnerem - Agnes Inversiones S.L.

Pomysłodawczynią i właścicielką Agnes Inversiones jest Agnieszka Kostrzewa, która od prawie 25 lat zarządza tą firmą. Obecnie Agnes Inversiones jest największym, najstarszym i najbardziej rozpoznawalnym polskim biurem nieruchomości na Costa del Sol. W ciągu ostatnich dwóch lat działalności sprzedała ponad 250 nieruchomości o łącznej wartości niemal 230 mln euro.

**Agnieszka Ostrowska: Agnieszko bardzo się cieszę, że możemy przybliżyć Naszym Klientom Costa Del Sol. Ja zakochałam się w Marbelli zaledwie 12 lat temu, Ty znasz ten region znacznie dłużej. Czy ta miłość może być opłacalna? Pytam o perspektywy wzrostu cen regionem miało miejsce jeszcze przed moją przygodą z golfem a teraz, kiedy jestem pasjonatką tego sportu i mając tu w okolicy tyle pól golfowych ta miłość jest silniejsza. Co więcej, okazuje się, że często jedyną możliwość spotkania się z moimi Klientami daje lot do Malagi. Coraz więcej Polaków docenia możliwości, jakie daje ta część Hiszpanii. Zauważyłam, że nieruchomości w Marbelli to nie tylko odpowiednia dywersyfikacja portfela inwestycyjnego, ale także niższy koszt życia i dobre szkoły dla dzieci.**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Dane potwierdzają to duże zainteresowanie tym regionem. W okresie od stycznia do marca 2024 roku Polacy zakupili 800 nieruchomości w Hiszpanii. To o 142 więcej niż w poprzednim kwartale i ponad 3 razy więcej niż w przedpandemicznym pierwszym kwartale 2019 roku. Jak wskazują dane Registradores de España, nasi rodacy po raz kolejny plasują się w czołówce – na 9. pozycji, z udziałem w rynku

wynoszącym już 3,72% wśród zagranicznych inwestorów w Hiszpanii.



## **Agnieszka Ostrowska: Jakie są główne korzyści inwestowania w nieruchomości na Costa del Sol w porównaniu do innych regionów Hiszpanii?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Okolice Marbelli często nazywane jest Miami Europy. Łagodny klimat regionu, z 320 słonecznymi dniami w roku, czyni go atrakcyjnym miejscem zarówno dla turystów, jak i długoterminowych mieszkańców. Styl życia, charakteryzujący się nadmorskimi kurortami, polami golfowymi i luksusowymi udogodnieniami, zwiększa jego atrakcyjność w porównaniu z innymi regionami Hiszpanii.

To bardzo kosmopolityczne miejsce charakteryzujące się wysokim poziomem usług. Najbliższe lotnisko Malaga jest przyjazne dla podróżujących, ale też co ważniejsze dobrze skomunikowane z resztą Europy. Posiada bogatą siatkę połączeń z większymi miastami w Polsce. Silny jest tu popyt międzynarodowy. Costa del Sol przyciąga znaczną liczbę międzynarodowych nabywców, szczególnie z Europy Północnej. Popyt ten zapewnia stabilny rynek i wysokie zyski z wynajmu. Około 34% nabywców nieruchomości to obcokrajowcy, co zapewnia zróżnicowaną i solidną bazę nabywców. Nie dominuje tu jedna narodowość i wszyscy dobrze się tu czują, co jest bardzo ważne.

Rynek luksusowych nieruchomości na Costa del Sol jest wyjątkowo odporny na wahania

koniunkturalne. Obszary, takie jak Marbella, utrzymały silny wzrost cen i popytu, często izolowane od szerszych zawirowań gospodarczych ze względu na zamożność nabywców, którzy są mniej zależni od finansowania hipotecznego.

Ilość pól golfowych (prawie 70 na całym Costa del Sol) przyciąga klientów w okresie od jesieni do wiosny, kiedy w innych częściach Europy nie można grać. To zapewnia obłożenie hoteli, apartamentów kupowanych na wynajem, a w konsekwencji restauracji, które stanowią o atrakcyjności turystycznej przez cały rok. W przeciwieństwie do wielu innych regionów, które mogą mieć bardziej sezonowy charakter, Costa del Sol oferuje całoroczną turystykę. Ten ciągły napływ turystów wspiera zarówno rynek wynajmu, jak i lokalną gospodarkę przez cały rok.

Kolejna ważna cecha to rozbudowana infrastruktura na wysokim poziomie w tym szkoły, szpitale, obiekty sportowe.

Ceny nieruchomości na Costa del Sol są konkurencyjne, mimo, że wzrosły w ostatnich latach, nadal są uważane za atrakcyjne w porównaniu do innych luksusowych miejsc w Europie. To korzystna opcja dla inwestorów poszukujących dobrego stosunku jakości do ceny w lokalizacji premium.

Marbella to też "baza wypadowa" do najpiękniejszych miast Andaluzji i okolicy takich Sewilla, Grenada (plus Sierra Nevada na narty) Kordoba, Gibraltar, Kadyks czy Tangier w Maroku. Wszędzie w około 2 godziny dojedziesz samochodem, wyjątkiem jest Tangier gdzie trzeba doliczyć godzinę na przepłynięcie promem do Afryki.

Costa del Sol oferuje wysoką jakość życia, śródziemnomorski styl życia w prawdziwie kosmopolitycznym otoczeniu i stąd jest tak często wybierane przez inwestorów. Nie zamieniłabym tego miejsca na żadne inne.

## **Agnieszka Ostrowska: Jakie czynniki ekonomiczne i demograficzne wpływają na rosnące zainteresowanie inwestycjami na Costa del Sol? Czy tylko strach przed wojną? Czy dywersyfikacja środków?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Polscy inwestorzy coraz częściej chcą dywersyfikować swoje portfele inwestycyjne również w kontekście geograficznym. Nieruchomości na Costa del Sol są postrzegane jako stabilne i zyskujące na wartości aktywa, zapewniające zabezpieczenie przed niepewnością gospodarczą i/lub geopolityczną w ich kraju ojczystym.

Wpływ na to ma fakt, że Polska doświadczyła silnego wzrostu gospodarczego w ciągu ostatniej dekady, co doprowadziło do wzrostu zamożności i dochodu. Ten dobrobyt gospodarczy umożliwia większej liczbie Polaków inwestowanie na międzynarodowych rynkach nieruchomości, w tym na Costa del Sol. Możemy sobie pozwolić na życie za granicą. Robimy to, co mieszkańcy innych krajów (Niemcy, kraje skandynawskie) robili 20 lat temu. Wybuch wojny spowodował, że ilość decyzji o inwestycji zmultiplikowała się w bardzo krótkim czasie.

Kolejnym czynnikiem jest efekt naturalnej sukcesji w firmach - Ci, którzy rozpoczęli działalność gospodarczą na początku lat 90-tych, mają teraz 60+ lat i chcą cieszyć się śródziemnomorskim stylem życia. Wielu Polaków rozważa Costa del Sol jako miejsce na emeryturę ze względu na korzystny klimat, opiekę zdrowotną i stabilną oraz aktywną społeczność emigrantów.

Doświadczenie pandemii z pracą hybrydową pozwoliło z kolei na zmianę sposobu pracy kreatywnej klasy średniej i przedsiębiorców. Mogą łączyć śródziemnomorski styl życia z domem lub biurem hybrydowym.

Nastąpiła też bardzo zauważalna zmiana pokoleniowa na przełomie ostatnich 10-15 lat. Jeszcze niedawno byliśmy wychowani, że najlepiej pozostać blisko domu rodziców, w swoim mieście czy kraju. Od kilku lat wyjeżdżamy za granicę nie tylko do swoich nieruchomości wakacyjnych, ale odważni klienci decydują o przeprowadzce za granicę z dziećmi, które pójdą do nowych szkół.

**Agnieszka Ostrowska: Jakie są najnowsze trendy na rynku nieruchomości w tym regionie?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Rynek nieruchomości na Costa del Sol doświadcza kilku kluczowych trendów w 2024 roku napędzanych

różnymi czynnikami, w tym warunkami ekonomicznymi, międzynarodowym zainteresowaniem i zmieniającymi się preferencjami nabywców. Ceny nieruchomości na Costa del Sol nadal rosną, ze znaczącym wzrostem w takich obszarach jak Marbella, Estepona i Benahavís. Na przykład ceny nieruchomości w Marbelli wzrosły niemal 10% w 2023 w porównaniu do roku 2022, co wskazuje na silny popyt pomimo niepewności gospodarczej i wyższych stóp procentowych. W szczególności luksusowe nieruchomości cieszą się dużym zainteresowaniem, utrzymując reputację Marbelli jako głównego miejsca docelowego dla wysokiej klasy nieruchomości.

Międzynarodowi nabywcy pozostają kluczową częścią rynku, odpowiadając za znaczną część transakcji na rynku nieruchomości. Trend ten jest wzmacniany przez atrakcyjność Costa del Sol jako bezpiecznej i atrakcyjnej lokalizacji dla inwestycji i stylu życia, szczególnie wśród Europejczyków poszukujących drugich domów.

Jestem przekonana, że rynek Costa del Sol pozostanie silny, ze stałym popytem zarówno na nieruchomości mieszkalne, jak i inwestycyjne. Podczas gdy niepewność gospodarcza i wysokie stopy procentowe mogą osłabić tempo wzrostu, silna atrakcyjność regionu i ograniczona podaż prawdopodobnie utrzymają wzrost cen i wolumen transakcji.

**Agnieszka Ostrowska: Czy istnieją konkretne lokalizacje na Costa del Sol, które są szczególnie atrakcyjne dla inwestorów? Jeśli tak, dlaczego?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Location, location, location tutaj to oczywiście Marbella.

Marbella słynie z luksusowych nieruchomości, w tym wysokiej klasy willi i apartamentów. Obszar ten przyciąga zamożnych nabywców i celebrytów, zapewniając silny popyt i stabilny wzrost cen. Dzięki licznym polom golfowym, marinom i luksusowym udogodnieniom Marbella pozostaje atrakcyjna przez cały rok, a nie tylko w sezonie letnim. Znaczna część kupujących to klienci międzynarodowi, co pomaga ustabilizować rynek nawet w okresie spowolnienia gospodarczego.

Benahavís słynie z ekskluzywnych osiedli zamkniętych i luksusowych inwestycji, przyciągających zamożnych klientów poszukujących prywatności i bezpieczeństwa, jak La Zagaleta czy El Madroñal. Obszar ten otoczony jest pięknymi krajobrazami, w tym górami i rzekami, co dodaje mu atrakcyjności dla osób poszukujących malowniczego i spokojnego otoczenia.

Dziś interesujące typowo inwestycyjnie jest też samo miasto Malaga, choć to stricte kupno pod wynajem długoterminowy.

Konkretne lokalizacje na Costa del Sol, które są szczególnie atrakcyjne dla inwestorów, to Marbella, Benahavís, Estepona, Fuengirola i Mijas. Każdy z tych obszarów oferuje unikalne zalety, które sprawiają, że są one atrakcyjne dla inwestycji w nieruchomości. Są to rejony bardzo zróżnicowane cenowo i wszystko zależy od tego, ile klient chce zainwestować.

**Agnieszka Ostrowska: Jakie zmiany w przepisach dotyczących nieruchomości wpłynęły na rynek na Costa del Sol w ostatnich latach?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** To zdecydowanie obniżenie podatku od spadku, który dziś jest na poziomie 1%.

Od września 2022 roku obcokrajowcy, którzy mają tu drugi dom, a których aktywa netto na terytorium Hiszpanii przekraczają 700 tys. euro, zyskali 100-procentowy rabat od naliczonego podatku majątkowego.

Hiszpania zmodernizowała w ostatnich latach swój system rejestracji nieruchomości, umożliwiając elektroniczny dostęp do rejestrów gruntów i usług notarialnych. Zmiana ta ułatwia szybsze i bezpieczniejsze transakcje dotyczące nieruchomości, co przyciąga zagranicznych inwestorów.

**Agnieszka Ostrowska: Jakie rodzaje nieruchomości (np. apartamenty, wille, nieruchomości komercyjne) są najbardziej popularne wśród inwestorów i dlaczego?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Zdecydowanie apartamenty - z wielu względów są łatwiej dostępne dla wielu ze względu na cenę, a też

lokalizacje - apartament z widokiem na morze i blisko morza to budżet od ok. 500 tys. euro.

Dodatkowo często inwestorzy wolą kupić kilka jednostek aniżeli 1 droższy - to daje im możliwość łatwiejszego wyjścia z części inwestycji, czyli np. sprzedaż 1 nieruchomości z koszyka.

Duża część klientów decyduje się na zakup tam, gdzie koszty użytkowania są stosunkowo niskie, a osiedle posiada spa, basen kryty, siłownię. Nie muszą myśleć o ewentualnych naprawach, płacąc za koszty utrzymania co miesiąc, wyjeżdżając zamykając na klucz i obsługa nieruchomości jest bezproblemowa.

Jest coraz więcej klientów, którzy poszukują luksusowych apartamentów w najlepszych lokalizacjach. To są już ceny od około 4 mln €.

Dom z basenem i ogrodem to obecnie wydatek od 1,5 mln €. Najwięcej klientów w naszej agencji myśląc o domu dokonuje zakupu w przedziale budżetowym od 2,5 do 5 mln €. Inwestorzy, którzy decydują się na zakup willi to po pierwsze ci, którzy mogą sobie na to pozwolić, ale też nie chcą obniżać swoich standardów życia i zmniejszać powierzchni mieszkalnej. Pamiętajmy o tym, że Willa daje nam całkowitą prywatność, własny basen i ogród, a tutaj przecież żyjemy cały rok praktycznie na zewnątrz.

Na cenę ogromny wpływ ma lokalizacja, ekspozycja tarasu, widok na morze i standard wykończenia. W okolicach Marbelli ceny za dom dochodzą do kwot kilkunastu mln €, gdyż jest to unikalne miejsce.

Zainteresowanie nieruchomościami ko - mercyjnymi jest znikome ze strony polskich inwestorów.



## **Agnieszka Ostrowska: Jakie są potencjalne ryzyka związane z inwestowaniem w nieruchomości na Costa del Sol i jak można je minimalizować?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Wybór lokalizacji z potencjałem inwestycyjnym już na terenie Costa del Sol – to duży obszar wybrzeża, który jest bardzo zróżnicowany. Poruszanie się po hiszpańskich przepisach dotyczących nieruchomości, przepisach podatkowych i lokalnych przepisach dotyczących za - gospodarowania przestrzennego może być skomplikowane, szczególnie dla inwestorów zagranicznych. Konieczne jest zatrudnienie renomowanego lokalnego prawnika specjalizującego się w nieruchomościach, który zajmie się aspektami prawnymi i zapewni zgodność ze wszystkimi przepisami. Obejmuje to weryfikację tytułów własności, uzyskanie niezbędnych pozwoleń i zrozumienie konsekwencji podatkowych. Przekonanie, że polski prawnik pracujący w firmie inwestora będzie miał wiedzę i doświadczenie, aby przeprowadzić bezpiecznie transakcje jest typowym błędem niektórych Polaków. To jest swoista recepta na ciągnące się latami problemy.

Ryzykiem jest niepoprawna analiza inwestycji - często czytam i słyszę o niewiarygodnie wysokim zwrocie z inwestycji w przypadku wynajmu. Realnie jest to max 5% w skali roku nie licząc wzrostu ceny nieruchomości.

Niemiałym zaskoczeniem czy też stresem może być pozostanie samemu z długą listą poprawek po oddaniu nowej inwestycji. W takim przypadku rozwiązaniem jest wsparcie ze strony biura nieruchomości, którego personel włada językiem polskim i hiszpańskim i może się wszystkim zająć.

Zarządzanie i utrzymanie nieruchomości, zwłaszcza jeśli jest ona wynajmowana, może stanowić wyzwanie dla tych, którzy działają tylko z zagranicy. Zaangażowanie profesjonalnej firmy zarządzającej nieruchomościami do obsługi codziennych operacji, konserwacji i kwestii związanych z najemcami, zapewni, że nieruchomość będzie dobrze utrzymana i zgodna z lokalnymi przepisami.

Wahania kursów wymiany walut mogą wpływać na koszty zakupu i utrzymania nieruchomości dla inwestorów zagranicznych.

Współpraca z lokalnymi specjalistami i ciągłe monitorowanie warunków rynkowych to kluczowe strategie minimalizowania potencjalnych minusów.

## **Agnieszka Ostrowska: Czy istnieją programy lub ulgi podatkowe dla zagranicznych inwestorów kupujących nieruchomości na Costa del Sol?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Jak wiesz ulgi powstają w momencie, kiedy rynek spowalnia, a my od 2 lat mamy dynamiczną tendencję wzrostową. Nie ma ulg podatkowych dla zagranicznych kupujących z UE, ale mogą zagwarantować dobry BONUS w naturze – lifestyle, słońce, kuchnia śródziemnomorska i tak jeszcze długo mogą wymieniać.

## **Agnieszka Ostrowska: Jak wygląda kupno nieruchomości na kredyt, który jest tańszy niż w Polsce i czy w bankach w Hiszpanii możemy liczyć na polską obsługę Klienta?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Będąc nierezydentem, można wnioskować o kredyt na 50% – 60% wartości nieruchomości. Bank udziela kredytu na dany procent wartości nieruchomości, wyceniając jej wartość przez własnych rzeczoznawców. To dość prosta procedura, która aktualnie trwa około 6-8 tygodni od momentu złożenia dokumentów wraz z wnioskiem do otrzymania ostatecznej decyzji. Możemy to zrobić zdalnie więc to dość duże ułatwienie dla klientów.

Maksymalny czas kredytowania to 20 lat, co uzależnione jest od wieku kredytobiorcy. Warunki kredytów, jakie aktualnie oferują banki (analiza na podstawie aktualnej oferty Banco Santander oraz Banco Sabadell) prezentują się następująco:

W pierwszym roku oprocentowanie stałe jest na poziomie ok. 3,5%. Od 2-go roku Euribor plus 1,5%, w zależności od profilu klienta może zostać obniżone nawet do 1%.

Banki pobierają od 0,5% do 1,5% prowizji za otwarcie kredytu hipotecznego, którą można obniżyć, jeśli skorzystamy z różnych ofert banku – np. posiadając dwie karty kredytowe, z których

mamy obowiązek wydania kwoty minimalnej w miesiącu czy roku lub otwierając konto oszczędnościowe w danym banku.

Każdy bank oferuje wachlarz dodatkowych usług i korzystając z nich, jesteśmy w stanie obniżyć kwotę prowizji o kilka punktów.

W przypadku wcześniejszej spłaty częściowej lub całościowej banki pobierają prowizje ok. 0,15-0,25% w ciągu pierwszych 3 lub 5 lat (później 0%).

Spotykamy już polskojęzycznych pracowników w bankach, ale ze względu na ilość napływających klientów szybciej możemy przeprowadzić transakcje w międzynarodowym oddziale każdego banku wyznaczonym dla obcokrajowców np. w języku angielskim.

Bank Santander ma formularze informacyjne w języku polskim przygotowane – to też pokazuje jak znaczący jest polski inwestor na tutejszym rynku.

W zależności od sytuacji osobistej i zawodowej klienta, wymagane są różne dokumenty, ale zawsze potrzebne nam będą:

- deklaracje podatkowe z 2 ostatnich lat (PIT),
- wyciąg z BIK (Biuro Informacji Kredytowej) każdego kredytobiorcy,
- wyciągi bankowe z ostatnich 6 miesięcy (gdzie będą widoczne stałe wpływy i spłaty kredytów ratalnych, jeśli takie są),
- wyciąg z CEIDG dla działalności gospodarczej lub 3 ostatnie paski wypłat dla umowy o pracę,
- w przypadku zatrudnienia konieczna jest informacja o dacie rozpoczęcia działalności lub o stażu pracy,
- wyciąg bankowy lub inne zaświadczenie o środkach na koncie/lokacie (czy innym produkcie finansowym), które zostaną użyte do zakupu nieruchomości jako wkład własny,
- „nota simple”, czyli dane rejestracyjne nieruchomości, którą klient kupuje, umowa rezerwacyjna dotycząca kupowanej nieruchomości,
- wypełniona deklaracja majątkowa,
- wypełniony wniosek o finansowanie,
- numer NIE wnioskodawcy (N.I.E. – Número de Identidad de Extranjero), czyli tzw. Numer Identyfikacyjny Cudzoziemca.



## **Agnieszka Ostrowska: Jakie wsparcie oferują lokalne agencje nieruchomości i instytucje finansowe dla inwestorów zainteresowanych tym regionem?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** To bardzo zależy od agencji. Moja agencja nieruchomości oferuje szereg usług wsparcia dla inwestorów, mających na celu ułatwienie procesu inwestycyjnego i zapewnienie płynnej transakcji.

Oferuje pełen wachlarz usług dla klienta, tak aby wszystko miał w jednym miejscu zaczynając od doradztwa inwestycyjnego w tym wyceny nieruchomości, pośrednictwa w zakupie i sprzedaży, uzyskania kredytu hipotecznego, wynajmach poprzez remonty, a kończąc na szeroko pojętym zarządzaniu. Wypracowaliśmy te usługi przez wiele lat, aby zapewnić pełen komfort naszym klientom.

Dodatkowo podkreślę, ponieważ działamy głównie w segmencie rynku luksusowego, że mamy do czynienia z bardzo wymagającymi klientami, którzy oczekują obsługi na najwyższym poziomie, pełnej dyskrecji, dyspozycyjności i rozwiązywania problemów zanim się pojawią. Tu nie ma miejsca na standaryzację. Jesteśmy w stanie polecić najlepszych lokalnych prawników, bankierów, architektów czy doradców podatkowych.

Warto upewnić się wybierając daną agencję czy będzie wsparciem po zakupie nieruchomości podczas naszej nieobecności np. w przypadku awarii czy potrzebie pomocy administracyjnej takiej jak uzyskanie niezbędnych pozwoleń, rejestracja nieruchomości czy poruszanie się po lokalnej biurokracji.

Polecam wybrać jedną agencję co ułatwi współpracę z korzyścią dla obu stron. Tutejszy rynek nie ma praktycznie ofert na wyłączność więc dana agencja może pokazać wszystkie dostępne oferty aktualne na rynku. Przypomnę jeszcze, że honorarium dla agencji pośredniczącej pokrywa strona sprzedająca więc nie stanowi to kosztu inwestora.

Na etapie poszukiwań preferencje inwestorów bardzo często ewoluują - zmienia się lokalizację, styl nieruchomości, zwiększamy budżet i profesjonalny agent wsłuchujący się w nasze uwagi będzie w stanie przygotować na kolejny dzień wizyt oferty skrojone pod nowe parametry oszczędzając tym samym czas klientów.

**Agnieszka Ostrowska: Jakie są prognozy dotyczące wzrostu wartości nieruchomości na Costa del Sol w nadchodzących latach?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Lata 2020-2021 cechowała „pandemiczna” stabilność cen, statystycznie w Hiszpanii cena metra kwadratowego nowego lokalu wynosiła ok 2.475 euro. Kolejne lata to szybki wzrost cen o ponad 13% do poziomu 2.809 euro w 2023 roku. Te dane nie odzwierciedlają znacznego wzrostu cen w sektorze nieruchomości luksusowych na Costa del Sol (ceny powyżej 3 mln euro) w atrakcyjnych lokalizacjach i w nowych inwestycjach. Dziś u dewelopera nie ma praktycznie możliwości negocjacji cenowych, a na rynku wtórnym jest to w wymiarze symbolicznym.

W odniesieniu do rynku nieruchomości w całej Hiszpanii wiodące banki, takie jak CaixaBank, oczekują wzrostu cen na poziomie 2,7% w 2024 roku i 2,5% w 2025 roku. Sprzedaż powinna się utrzymać na stabilnym poziomie 550 tys. nieruchomości rocznie, niewiele mniej niż w rekordowym 2022 roku (650 tys. ).

Strategia sprzedaży deweloperów polega na wystawianiu mieszkań w danym projekcie małymi pakietami, np. po dziesięć. Pierwsze pakiety mają najlepsze – najniższe ceny, a w kolejnych etapach cena systematycznie rośnie. To oczywiście dotyczy najlepszych lokalizacji.

Na Costa del Sol oczekujemy uspokojenia popytu i wzrostu cen powyżej średniej dla całej Hiszpanii. Różnicującym czynnikiem jest tu znaczenie

inwestorów z zagranicy, nabywających co trzecią nieruchomość w okolicach Malagi.

Na Costa del Sol najczęściej spotykamy apartamenty typu salon plus 2 sypialnie, w cenie na poziomie od 400 tys. do 2 mln euro. Dom z basenem i ogrodem to obecnie wydatek ponad 1,5 mln euro. Na cenę ma ogromny wpływ lokalizacja, ekspozycja tarasu, widok na morze i standard wykończenia. W Marbelli i okolicach ceny za dom dochodzą do kilkunastu mln euro, gdyż jest to unikalne miejsce. Marbella została właśnie wybrana jako „European Best Destination 2024”, co niewątpliwie wpływa na rynek nieruchomości.

**Agnieszka Ostrowska: Jakie są koszty transakcyjne poza samą ceną domu/mieszkania? Podatki itp.**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Ceny podawane na portalach internetowych są cenami netto - to dotyczy ofert z rynku wtórnego jak i pierwotnego. Do ceny wybranej przez nas nieruchomości trzeba doliczyć ok. 8%-13% jej wartości. Są to m.in. koszty opłat prawnych, notarialnych i podatki czy też koszty zależne od danej Wspólnoty Autonomicznej. Poniżej przedstawiam przykładowe opłaty w Andaluzji.

Dokonując zakupu na rynek wtórnym zapłacimy 7% podatku od przeniesienia własności. W przypadku zakupu na rynku pierwotnym podatek VAT wynosi 10% i dodatkowo należy doliczyć podatek od czynności cywilno-prawnych w wysokości 1,2% od ceny zakupu netto.

Dodatkowe koszty to obsługa kancelarii prawnej na poziomie 1% wartości transakcji +21% VAT, opłaty notarialne od ok. 1.000 € w zależności od wysokości transakcji (przy zakupie o wartości 2.500.000 € ok. 2.200 €), wpis do księgi wieczystej to ok. 500 – 1.000 €

Klient musi się też liczyć z kosztami korzystania z bankowych czeków potwierdzonych, które są powszechnie stosowane w Hiszpanii.



**Ważną informacją jest, że honorarium agencji pośredniczącej w zakupie nieruchomości nie stanowi kosztu kupującego.**



**Agnieszka Ostrowska: Czy turystyka wpływa na opłacalność inwestycji w nieruchomości na Costa del Sol? Jeśli tak, w jaki sposób?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Zdecydowanie Costa del Sol ze względu na swój klimat przyciąga turystów przez większość roku. Costa del Sol uznawane często zamiennie za Costa del Golf powoduje, że poza sezonem letnim jest to atrakcyjne miejsce i najlepsze miejsce do gry, gdy w pozostałej części Europy jest jesień czy zima. To powoduje, że nie ma tutaj gwałtownego tąpnięcia po zakończeniu lata, a też sezon golfowy powoduje, że wszystkie restauracje są otwarte. Dodatkowo to atrakcyjne miejsc do zwiedzania.

Turystyka znacząco wpływa na rentowność inwestycji w nieruchomości na Costa del Sol, wpływając zarówno na dochody z wynajmu, jak i na wartość nieruchomości na kilka kluczowych sposobów.

Wysoki popyt cechuje wynajem. Costa del Sol jest popularnym miejscem turystycznym, przyciągającym miliony odwiedzających rocznie. Ten wysoki napływ turystów stwarza duży popyt na krótkoterminowe nieruchomości na wynajem.

Popularne obszary turystyczne często doświadczają wyższych wskaźników wzrostu wartości nieruchomości. Stały popyt na zakwaterowanie i atrakcyjność lokalizacji zarówno dla turystów, jak i potencjalnych

nabywców przyczyniają się do wzrostu wartości nieruchomości w czasie.

Atrakcyjność branży turystycznej na Costa del Sol dodaje stabilności do rynku nieruchomości. Wysoka liczba turystów tworzy odporny rynek mniej podatny na spowolnienia gospodarcze, ponieważ region pozostaje atrakcyjny zarówno dla turystów krajowych, jak i zagranicznych.

Rozwój infrastruktury, ulepszenia infrastruktury związane z turystyką, takie jak połączenia transportowe, ulepszone usługi publiczne i zmodernizowane obiekty rekreacyjne, zwiększają atrakcyjność danego obszaru. To w konsekwencji prowadzi do wzrostu wartości nieruchomości i lepszych zwrotów z inwestycji.

Lokalna gospodarka czerpie korzyści z turystyki, tworząc więcej miejsc pracy i możliwości biznesowych. Dobrze prosperująca lokalna gospodarka może dodatkowo zwiększyć popyt na nieruchomości i ich wartość, przynosząc korzyści inwestorom.

**Agnieszka Ostrowska: Jakie są koszty utrzymania nieruchomości na Costa del Sol w porównaniu do innych popularnych regionów w Hiszpanii?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Koszty utrzymania są zależne od kosztów danego osiedla dzielonych na ilość mieszkańców. W zależności czy jest to małe osiedle z jednym basenem w ogrodzie to czynsz może wynieść 250 € miesięcznie, ale jeśli już mamy chronione osiedle 24h i basen podgrzewany w kameralnym osiedlu, to czynsz może wynieść nawet ponad 1.500 € miesięcznie. To jest bardzo zróżnicowane.

Warto uwzględnić wysokość podatku od nieruchomości (katastralny). Za apartament o powierzchni 120m<sup>2</sup> są to kwoty rzędu 550 do 1200 € rocznie. Za dom z działką o powierzchni 2.000m<sup>2</sup> ok 2000-3000 € rocznie.

Każde miasto i gmina posiadają swoje tabele, na bazie których skalkulowana jest ta kwota podatku, stąd ta różnica.

**Agnieszka Ostrowska: Jakie znaczenie ma klimat Costa del Sol dla decyzji inwestycyjnych?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Klimat Costa del Sol jest często istotnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, szczególnie w sektorach takich jak turystyka i nieruchomości czy rolnictwo. Ciepła, słoneczna pogoda przyciąga turystów i emerytów, napędzając popyt w różnych branżach. Jednakże, choć klimat jest ważny, inwestorzy oceniają również inne czynniki, takie jak trendy rynkowe, infrastruktura i otoczenie regulacyjne przed podjęciem decyzji.

**Agnieszka Ostrowska: Ile osób zatrudniasz w swojej Agencji? Jakie są procedury u Was od momentu, gdy Klient zgłosi się do Was?**

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Aktualnie o naszych klientów dba 10-osobowy zespół, składający się z samych wspaniałych kobiet. Wszystkie mówią po polsku, hiszpańsku i angielsku.

Początkowo jest to krótki wywiad w formie rozmowy telefonicznej pozwalający poznać rodzaj i charakterystykę poszukiwanej nieruchomości: dom czy apartament, ilość sypialni, styl architektoniczny oraz budżet przeznaczony na inwestycje. Ważną informacją jest dla nas prowadzony styl życia, cel zakupu - czy do użytku własnego czy pod wynajem.

Na bazie powyższych informacji przesyłamy do klienta wstępne oferty i zawężamy poszukiwania wg kolejnych uwag klienta przesyłając kolejne oferty.

Następnie ustalany jest termin przyjazdu na kilka dni na oglądanie wyselekcjonowanych nieruchomości.

Oczywiście musimy liczyć się z tym, że w czasie od momentu decyzji na przyjazd, a wizytą dana nieruchomość może zostać zarezerwowana. Większość inwestorów to klient zagraniczny i tak samo jak my przyjeżdża na 3-4 dni, aby dokonać ostatecznego wyboru, podjąć decyzję o zakupie. Z doświadczenia mogę powiedzieć, że większość (90%) decyzji zakupowych jest podejmowana podczas pierwszej wizyty.

Mając już wybraną nieruchomość dokonujemy rezerwacji popartej wpłatą w zależności od ceny zakupu to przedział od 6.000 do 20.000 €. Jeśli jest możliwość negocjacji ceny to negocjujemy

podpisując tzw. dokument wstępnej rezerwacji za cenę ofertową jaką proponujemy zapłacić oraz z dodatkowymi informacjami terminów transakcji, warunków zakupu itp. W przypadku nie przyjęcia oferty cenowej przez stronę sprzedającą nie ma ryzyka straty w/w. wpłaconej kwoty - negocjujemy dalej, a jeśli nie dojdzie do porozumienia stron to kwota jest zwracana.

Częstym pytaniem jest po co ta kwota - po pierwsze gwarantujemy sobie, że mamy pierwszeństwo negocjacji, a po drugie pokazujemy tym samym, że jesteśmy poważnie zainteresowani daną nieruchomością.

Jeśli mamy porozumienie obu stron podpisywany jest dokument rezerwacji.

Kolejnym krokiem jest przedstawienie klientom do wyboru kancelarii prawnej - w większości wybierane są z obsługą w języku polskim działające od lat na lokalnym rynku.

Następnie prawnik komunikuje się z prawnikiem sprzedającego i zaczynają wymianę dokumentów w celu sprawdzenia dogłębnie stanu prawnego danej nieruchomości i ewentualnych zadłużeń. Po około 2 tygodniach od umowy rezerwacyjnej powinno nastąpić podpisanie umowy z wpłatą zadatku w wysokości 10%. Dopiero ta umowa gwarantuje nam, że nieruchomość jest zarezerwowana dla nas i oficjalnie zdjęta z rynku. Odstąpienie od niej jednej ze stron bez powodu wiąże się z konsekwencjami finansowymi.

Zachęcamy również do przeprowadzenia do zlecenia analizy technicznej w przypadku zakupu z rynku wtórnego, aby uniknąć niespodzianek o wadach ukrytych.

W przypadku zakupu od dewelopera agenda podpisywania umów i wpłat jest inna choć tu mamy też najpierw wpłatę rezerwacyjną w wysokości od 6.000 € do najczęściej 20.000 €. Następnie w większości przypadków płatność transzami do 30% lub 40%. Pozostała kwota płatna w dniu podpisania dokumentów u notariusza, kiedy nieruchomość jest już oddana do użytkowania.

Na koniec dodam jeszcze, że jako jedyna firma z polskimi korzeniami zostaliśmy zaproszeni do Leading Property Agents of Spain (LPA) - stowarzyszenia wiodących firm pośredniczących

w sprzedaży luksusowych nieruchomości na Costa del Sol. W naszej działalności przestrzegamy najwyższych standardów etycznych.

Posiadamy również ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej wysokości 2 000 000 €.



**Agnieszka Ostrowska:** Jako osoba zajmująca się również edukacją finansową chciałam zapytać, czy rzeczywiście hiszpańskie Urzędy Skarbowe sprawdzają czy dani obywatele nie mieszkają dłużej niż 186 dni i powinni być rezydentami Hiszpanii i tam płacić podatki.

**Agnes Marciniak - Kostrzewa:** Jeszcze nie miałam takiego przypadku wśród klientów. Większość stara się liczyć dni. Myślę, że wszyscy jesteśmy świadomi, że coraz więcej informacji jest wymieniane między krajami a tym bardziej w sferze urzędów skarbowych. Oczywiście jeśli zdecydowaliśmy się, że dzieci pójdą do szkoły w Hiszpanii to za nasze centrum życia uważana jest Hiszpania i nie przekroczenie 186 dni przez ojca rodziny przestaje mieć w tym przypadku zastosowanie.

**Agnieszka Ostrowska:** No i ostatnie pytanie jak Ty to robisz, że masz jeszcze czas na integrowanie społeczności polskiej, wsparcie WOŚP i organizowanie golfistów tematycznych turniejów golfowych, jak ten organizowany ostatnio 1 maja 2024 roku w 20-tą rocznicę wejścia Polski do Unii Europejskiej?

**Agnes Marciniak - Kostrzewa :** Ha ha... ja to wyniosłam z domu rodzinnego. Moja babcia, a teraz już moja mama prowadzi bardzo otwarty dom. Tak zostałam wychowana. Zawsze lubiłam ludzi wokół siebie i to, że mogę poznawać nowych. Daje mi to energię do działania. Wierzę, że jak dajesz energię to do ona wraca w najmniej oczekiwanym momencie, może od innej osoby. To nie jest ważne, nie robimy tego, aby ktoś dziękował - często powtarzam to nasz przywilej, że możemy wspierać różne projekty dla tych, którzy są w potrzebie. Mam fantastyczny zespół w mojej firmie, który wyznaje te same wartości i to jest coś niesamowitego i to jest ta moc - istny „magic team”. Wspieramy budowę szkoły w Ugandzie, Fundację AS Pergera i to jeszcze nie koniec pomysłów, ale na razie koncentrujemy się na pracy. Wkładamy też dużo pracy w budowanie lokalnej społeczności, w tym wspierając magazyn „Hola Polacos” - wydawany w języku polskim i ukazujący się kwartalnie.

20-rocznica wejścia Polski do UE to niezapomniany dzień i tak ważny dla nas Polaków - już wtedy mieszkałam w Hiszpanii i marzyłam o tym, aby można było łatwiej podróżować czy mieć więcej praw jako pracownik.

**Agnieszka Ostrowska:** Dziękuję za rozmowę i podzielenie się praktycznymi informacjami o dywersyfikacji portfela o nieruchomości w Hiszpanii.

**Pozostaje nam tylko zaprosić serdecznie naszych Klientów do współpracy z iWealth Family, również w obszarze zakupu nieruchomości w Hiszpanii i współpracy z Tobą i Twoim profesjonalnym zespołem.**

Niniejszy materiał – iWealth News - nie stanowi doradztwa inwestycyjnego ani rekomendacji inwestycyjnej i ma wyłącznie charakter informacyjny oraz promocyjny, a także nie stanowi oferty ani zaproszenia do składania ofert w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego. Informacje zawarte w niniejszym materiale nie mogą stanowić wyłącznej podstawy do skorzystania z usług oferowanych przez Spółkę lub do podjęcia jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej. Spółka ani Towarzystwa, których materiały są publikowane nie ponoszą odpowiedzialności za decyzje podjęte w oparciu o informacje uzyskane w wyniku korzystania z niniejszego materiału. Inwestowanie w fundusze inwestycyjne wiąże się z ryzykiem utraty części bądź całości zainwestowanego kapitału. Wymagane przepisami prawa informacje o Spółce oraz świadczonych usługach, w tym o ryzyku związanym z oferowanymi instrumentami finansowymi udostępniane są na stronie internetowej [iwealth.pl](http://iwealth.pl), w serwisie transakcyjnym iWealth Online lub w formie papierowej przed rozpoczęciem świadczenia usług.