ВИД НА МОРЕ, NOTA SIMPLE И ДРУГИЕ РАДОСТИ

Покупка
Налоги
Аренда

Практическое руководство
для покупателя недвижимости в Испании

27 глав · 6 приложений · 17 автономий
Ставки, сроки и законы с адресом для сверки

Нормативное состояние: ноябрь 2026

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ

Александр Баранов

Вид на море, nota simple и другие радости

https://litres.ru/74742574
SelfPub; 2026

Аннотация

Вид на море не является юридическим фактом. Его нельзя зарегистрировать, заложить или оставить наследникам. Все остальное можно, и эта книга про все остальное.

Практическое руководство для тех, кто покупает недвижимость в Испании, имея деньги, но не имея юридического образования. Как выбрать регион и объект, прочитать nota simple, не потерять задаток, пройти проверку, ипотеку и нотариуса. Сколько стоит покупка сверх цены, какие налоги ждут владельца, можно ли сдавать квартиру после реформ 2025-2026 годов, что стало с туристическими лицензиями и золотой визой, как оставить жилье наследникам.

Внутри: законы в пересказе, расчеты расходов для Барселоны, Коста-Бланки и Коста-дель-Соль, ставки налогов по всем регионам, чек-листы для каждого этапа сделки и словарь на 125 терминов. Нормативное состояние: ноябрь 2026 года.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ. ПОЧЕМУ ВИД НА МОРЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЮРИДИЧЕСКИМ ФАКТОМ 6
Про nota simple 8
Для кого эта книга 9
Как устроена книга 10
Про законы и дату 11
Про интонацию 12
ЧАСТЬ I. ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВЛЮБИТЬСЯ 13
Глава 1. Зачем вам это 13
Жить 15
Приезжать на отдых 16
Сдавать 18
Вложить деньги 20
Уехать на пенсию 21
На кого покупать 22
Что проверить 24
Глава 2. Испаний семнадцать 25
Кто что решает 26
Каталония: свой кодекс 28
Налоги с региональным акцентом 29
Жилищные законы и туризм 30
Муниципалитет: последняя инстанция 31
Языки 32

Что проверить 33
Глава 3. Кто есть кто 34
Нотариус 36
Регистратор 38
Абогадо 39
Гестор 40
Агент 41
Оценщик и технический эксперт 42
Что проверить 43
Глава 4. Входной билет 44
NIE 45
Счет и деньги 47
Доверенность 48
На себя или на компанию 49
Семейные документы 51
Что проверить 52
Глава 5. Бюджет: цена плюс 10-15% 53
Налог на покупку 54
Оформление 55
Ипотека 56
Расчет на примере 57
Расходы, которых нет в таблице 59
Каждый год после покупки 60
Что проверить 62
ЧАСТЬ II. ВЫБИРАЕМ ОБЪЕКТ 63
Глава 6. Вторичка, новостройка, котлован 63

Вторичка: наследство чужих решений 65
Новостройка: гарантии по закону 67
Конец ознакомительного фрагмента. 68

Александр Баранов
Вид на море, nota simple и другие радости

ПРЕДИСЛОВИЕ. ПОЧЕМУ ВИД НА МОРЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЮРИДИЧЕСКИМ ФАКТОМ

Большинство покупок недвижимости в Испании начинается одинаково. Человек приезжает в отпуск, видит закат над морем, выпивает бокал вина на террасе и к десерту уже мысленно расставляет мебель в квартире, которую ему показали утром. Агент кивает. Продавец кивает. Море тоже, в общем, не возражает.

Через полгода тот же человек сидит у нотариуса и подписывает сорок страниц на испанском, из которых уверенно понимает слова euros и firma. Еще через год выясняется, что терраса построена без лицензии, у общины собственников неоплаченный ремонт фасада, а сдавать квартиру туристам нельзя. Об этом никто не сказал, потому что никто не спрашивал.

Вид на море при этом никуда не делся. Просто он не яв-

ляется юридическим фактом. Его нельзя зарегистрировать, заложить в банке, оставить наследникам или отстоять в суде. Все остальное можно, и эта книга про все остальное.

Про nota simple

Nota simple в названии книги не для экзотики. Это выписка из реестра собственности на одну-две страницы. Она стоит около десяти евро, заказывается онлайн за пять минут и отвечает на два главных вопроса любой сделки: кому принадлежит то, что вам продают, и что на нем висит.

Удивительно много людей отдают задаток в десятки тысяч евро, эту бумагу не видев. В этом смысле nota simple хорошо передает дух книги: самые дорогие ошибки в испанской недвижимости предотвращаются самыми дешевыми действиями. Проблема только в том, чтобы знать, какие это действия и в каком порядке.

Для кого эта книга

Для тех, у кого есть деньги и нет юридического образования. Знать, чем вещное право отличается от обязательственного, не нужно. Нужно понимать, какие вопросы задать, какие бумаги потребовать и в какой момент остановиться.

Книга не делает из читателя юриста. Она делает из него покупателя, которого трудно обмануть и неинтересно торопить. Это, поверьте, уже много.

Страна происхождения читателя нас мало занимает, и испанское право тоже. Его интересуют другие вещи: живете ли вы в Испании больше полугода, гражданин ли вы Евросоюза, покупаете ли на себя или через компанию. Там, где эти различия меняют дело, мы об этом скажем.

Как устроена книга

Шесть частей идут в том порядке, в каком вопросы возникают в жизни. Сначала решить, зачем и где. Потом выбрать объект и проверить его. Потом купить. Дальше налоги, аренда и, наконец, продажа или наследство, потому что собственность рано или поздно кому-то переходит.

Книгу можно читать подряд, а можно открывать нужную главу перед конкретным шагом. В тексте встретятся три постоянные рубрики:

- **Как это выглядит в жизни.**

Типовые ситуации из практики. Имена и детали изменены, иногда одна история собрана из нескольких.

- **Статья закона.**

Короткая цитата нормы с указанием, откуда она взята.

- **Сколько стоит.**

Порядок цифр, чтобы ничто не стало сюрпризом на кассе.

Каждая глава заканчивается коротким списком «Что проверить». Если на чтение целой главы времени нет, прочитайте хотя бы его.

Про законы и дату

Мы опираемся на тексты законов, а не на пересказ пересказа из социальных сетей. Где можно, ссылаемся на конкретную статью. Переводы ключевых норм опубликованы в правовой библиотеке Voixa на voixa.es, а официальные испанские тексты в государственном вестнике BOE. QR-коды в конце глав ведут прямо туда.

Испанское жилищное право меняется быстрее, чем цены на набережной. Только в октябре 2026 года правительство приняло два королевских декрета-закона об аренде. Книга описывает право по состоянию на осень 2026 года. Перед сделкой стоит проверить, не изменилось ли что-то в вашем регионе: у специалиста это занимает десять минут, а экономить может десятки тысяч.

Про интонацию

Мы пишем с иронией не потому, что испанская бюрократия смешная. Она смешная, но это побочный эффект. Ирония нужна для дела: с ней легче дочитать до конца главу о налоге на прирост стоимости земель городского назначения. А дочитать ее стоит, потому что этот налог тоже кто-то платит, и лучше заранее знать, не вы ли это.

ЧАСТЬ I. ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВЛЮБИТЬСЯ

Глава 1. Зачем вам это

Вопрос «зачем» звучит философски, но на деле он самый практичный в этой книге. Одна и та же квартира может быть отличной покупкой для жизни и плохой для сдачи, удачным вложением для резидента и налоговой головной болью для нерезидента. Цель покупки определяет регион, тип объекта, способ оформления и налоги на десять лет вперед.

Хорошая новость: целей немного. Плохая: люди обычно хотят все сразу. Жить летом, сдавать зимой, чтобы квартира росла в цене, а лет через двадцать стала домом на пенсии. Испанское право такую универсальность переносит плохо. Поэтому сначала стоит решить, какая цель главная, а какие приятные побочные.

Цель
Что важнее всего
Главы

Жить постоянно

Вид на жительство, налоговое резидентство, инфраструктура зимой

2, 19, 27

Приезжать на отдых

Ежегодные налоги нерезидента, содержание в ваше отсутствие

7, 18, 24

Сдавать

Разрешена ли аренда нужного типа именно в этой квартире

21, 22, 23

Вложить деньги

Расходы на входе и выходе, ликвидность

5, 17, 25

Уехать на пенсию

Медицина, доступность, наследство

26, 27

Жить

Если вы собираетесь жить в Испании, недвижимость не первый вопрос, а третий. Первый: на каком основании вы будете здесь жить. Второй: что будет с вашими налогами.

Гражданину ЕС достаточно зарегистрироваться. Всем остальным нужен вид на жительство, и покупка квартиры его больше не дает. Так называемую золотую визу за недвижимость от 500 тысяч евро отменили в апреле 2025 года. Упоминание о ней в рекламе застройщика сегодня говорит не о возможностях покупателя, а о свежести рекламы. Какие виды остались и какую роль в них играет жилье, рассказано в главе 27.

С налогами все проще и страшнее одновременно. Провели в Испании больше 183 дней за год или перенесли сюда центр своих интересов, и вы налоговый резидент. Испания станет облагать ваш доход со всего мира и захочет знать о зарубежных активах. Это стоит посчитать до переезда, а не после (глава 19).

И еще одно наблюдение, которое не встретишь в законах. Многие курортные городки с ноября по март напоминают декорацию после спектакля. Рестораны закрыты, соседи уехали, ближайшая аптека работает по вторникам. Для постоянной жизни смотрите место в феврале.

Приезжать на отдых

Второй дом самая понятная цель и самая недооцененная по расходам. Нерезидент платит налог с квартиры даже тогда, когда она пустует. Государство исходит из того, что владение жильем уже само по себе приносит доход, и облагает этот воображаемый доход ежегодно. К этому добавляются налог на недвижимость IBI, взносы в общину собственников, страховка и коммунальные платежи, которые не исчезают от того, что вас нет.

Гражданам стран вне ЕС стоит помнить про шенгенское правило: не больше 90 дней в любые 180. Собственная вилла его не отменяет. Пограничника ваша nota simple не интересует.

Распространенный план «будем сдавать туристам, когда нас нет» сегодня требует лицензии, регистрации в региональном реестре и согласия соседей, точнее, их несогласия. Об этом в главе 22, а пока достаточно знать, что туристическая сдача больше не добавка к любой квартире, а свойство конкретного объекта.

Статья закона. Закон о горизонтальной собственности (Ley 49/1960, ст. 17.12, в редакции с апреля 2025 года), в пересказе: собрание собственников тремя пятыми голосов, которым принадлежат три пятых долей, может разрешить, ограничить или запретить туристическую сдачу квартир в

доме. Текст: voixa.es, раздел Ley de Propiedad Horizontal.

Сдавать

Сдача бывает двух видов, и они похожи друг на друга примерно как гостиница и общежитие.

Долгосрочная аренда жилья регулируется Законом об аренде городских помещений (LAU) и сильно защищает арендатора. Арендатор вправе жить в квартире не меньше пяти лет, если собственник физлицо, и семи, если компания. Если парламент утвердит октябрьский декрет 2026 года, с 15 ноября договор после этого срока будет продлеваться автоматически на такие же периоды, а за отказ от продления собственник часто платит компенсацию. Ваше мнение здесь спрашивают редко, а с каждой реформой все реже. В так называемых напряженных зонах правительство еще и ограничивает арендную плату. Доход скромный и предсказуемый, проблемы тоже предсказуемые.

Туристическая аренда доходнее на бумаге, но зависит от лицензии, которую во многих городах уже не выдают. Барселона объявила, что не будет продлевать действующие лицензии после ноября 2028 года. Валенсия, Малага и другие города ввели свои ограничения. Правила при этом меняются на ходу: в 2025 году государство ввело единый реестр краткосрочной аренды, а в мае 2026 года Верховный суд его отменил.

Отсюда главное правило инвестора-арендодателя: снача-

ла проверьте, можно ли сдавать эту квартиру нужным способом, потом считайте доходность. Обратный порядок приносит красивые таблицы и пустые квартиры.

Как это выглядит в жизни. Супруги покупают двухкомнатную квартиру в старом центре Барселоны. План простой: туристы, высокий сезон круглый год, окупаемость за пять лет. Агент честно сказал, что бывший владелец сдавал квартиру туристам. Он не сказал, что делал это без лицензии, а новые лицензии в этом районе не выдают уже много лет. Квартира теперь сдается на год, доходность вдвое ниже расчетной. Все слова агента при этом были правдой.

Вложить деньги

Недвижимость в Испании как инвестиция работает, но медленно и с налогами на входе и на выходе. При покупке вы оставляете сверх цены примерно 10-15% на налоги и расходы (глава 5). При продаже платите налог с прироста стоимости, муниципальную plusvalía и комиссию агента. Сделка на вторичном рынке занимает месяцы, и быстро превратить квартиру в деньги можно только со скидкой.

Отсюда простая арифметика: чтобы выйти в ноль, объект должен подорожать хотя бы на величину расходов на входе и выходе. На горизонте двух-трех лет это часто не сходится даже на растущем рынке. На горизонте десяти лет картина другая, но десять лет надо еще прожить с этой квартирой, ее арендаторами и ее общиной.

Уехать на пенсию

Испания действительно хороша для пенсии: климат, медицина, темп жизни. Но покупка «на пенсию» часто делается за пятнадцать лет до нее, и мир за это время немного меняется. Квартира на пятом этаже без лифта с видом на море в сорок пять лет и в семьдесят пять выглядит по-разному. До ближайшей больницы сорок минут по серпантину тоже.

Второй вопрос пенсионной покупки всегда наследство. Испанский налог на наследство зависит от региона и степени родства, а право, по которому делится квартира, можно выбрать заранее. Об этом глава 26, и читать ее лучше до покупки, а не наследникам после.

На кого покупать

Цель подсказывает и ответ на вопрос, кто будет собственником. Вариантов четыре:

- **На себя.**

Проще всего и чаще всего дешевле для жилья для себя.

- **На супругов.**

Нотариус спросит о режиме имущества супругов и запишет ответ в акт. У иностранцев этот режим определяется их правом, и ошибка в этой строке всплывает при разводе, продаже или наследстве.

- **На детей.**

Иногда разумно, но деньги на покупку в таком случае часто оказываются дарением, а у дарения в Испании свой налог.

- **На компанию.**

Имеет смысл для инвестиций и сдачи, почти никогда для жилья для себя. Иностранная компания из офшорной юрисдикции за испанскую недвижимость платит особый сбор 3% кадастровой стоимости ежегодно. Это тот случай, когда конфиденциальность обходится дороже самой квартиры лет за

тридцать. Подробнее в главе 4.

Что проверить

- Сформулируйте главную цель одним предложением. Если в нем три союза «и», целей несколько.
- Если собираетесь жить: решите вопрос вида на жительство и посчитайте налоги резидента до поиска квартиры.
- Если собираетесь сдавать: узнайте правила региона, города и дома до того, как считать доходность.
- Если вкладываетесь: заложите в расчет расходы на входе и выходе и срок продажи.
- Решите, на кого оформляете покупку, до подписания договора о задатке. Сменить покупателя потом можно, но не всегда и не бесплатно.

Глава 2. Испаний семнадцать

Когда говорят «в Испании такой-то налог» или «в Испании можно сдавать туристам», стоит вежливо уточнить: в какой именно. Страна состоит из семнадцати автономных сообществ и двух автономных городов, и в вопросах недвижимости каждое из них живет немножко по-своему. А внутри каждого есть еще муниципалитет, который в конкретной сделке нередко важнее Мадрида.

Для покупателя это означает простую вещь: опыт знакомых, купивших жилье в другом регионе, переносится на вашу сделку частично. Иногда наполовину, иногда на совет «не забудьте паспорт».

Кто что решает

У недвижимости в Испании три хозяина с разными полномочиями. Их полезно различать, чтобы понимать, куда смотреть и кого спрашивать.

Уровень	**Что решает**	**Примеры**
Государство	Общие правила сделки, реестр, нотариат, аренда, строительные гарантии, подоходные налоги и IVA	Гражданский кодекс, Ипотечный закон, LAU, закон о побережье
Автономия	Жилищное право, градостроительство, туризм, ставки налога на покупку, наследство и имущество, иногда собственное гражданское право	Жилищные законы Каталонии, Валенсии и Андалусии, ставки ITP, туристические лицензии
Муниципалитет	Генплан, строительные лицензии, ставка IBI, plusvalía,	

местные запреты на тураренду

PGOU, лицензия на первое заселение, планы по туристическому жилью

Статья закона. Конституция Испании, ст. 148.1.3, в пересказе: автономные сообщества могут брать на себя территориальное планирование, градостроительство и жилищную политику. Ст. 149.1.8: гражданское законодательство относится к ведению государства, но там, где существует собственное региональное гражданское право, регион вправе его сохранять и развивать. Правила реестра при этом всегда остаются общегосударственными.

Каталония: свой кодекс

Самый яркий пример испанского многообразия Каталония. У нее свой Гражданский кодекс, и для покупателя в нем важны две книги. Книга пятая посвящена вещным правам. Именно она, а не общеиспанский Закон о горизонтальной собственности, регулирует жизнь многоквартирного дома в Барселоне: собрания, большинства, долги перед общиной. Книга шестая, принятая в 2017 году, содержит собственные правила купли-продажи, включая задаток.

На практике основные идеи похожи, но сроки, большинства и формулировки отличаются. Договор, скачанный с мадридского сайта, в Барселоне может ссылаться на нормы, которые здесь не применяются. В лучшем случае это неловко, в худшем повод для спора о задатке.

Собственное гражданское право есть также у Арагона, Наварры, Страны Басков, Галисии и Балеарских островов. Там оно касается в основном семьи и наследства, поэтому вспомним о нем в главе 26.

Налоги с региональным акцентом

Главный налог на покупку вторичного жилья, ITP, установлен государством, но ставки определяют автономии. В Мадриде общая ставка 6%, в Андалусии 7%, в Каталонии 10% и выше. На квартире за 400 тысяч евро разница между Мадридом и Барселоной составляет не меньше 16 тысяч. Ставки всех регионов собраны в приложении 4, а исключения и льготы в главе 17.

То же самое с налогами на наследство и на имущество: в одном регионе они почти символические, в соседнем вполне ощутимые. Два исключения стоят особняком. Страна Басков и Наварра имеют собственные налоговые системы и свои налоговые органы. На Канарских островах вместо IVA действует местный налог IGIC, что важно при покупке новостройки.

Как это выглядит в жизни. Покупатель собирает бюджет на квартиру в Барселоне по совету друга, купившего дом под Марбельей. Друг сказал честно: налог 7%. Он просто не уточнил, что это андалусские 7%. У нотариуса в Барселоне в бюджете обнаруживается дыра размером с хороший подержанный автомобиль. На квартире за 400 тысяч это не меньше 12 тысяч евро, и банк их уже не добавит.

Жилищные законы и туризм

У крупных регионов свои жилищные законы, и они меняются чаще моды на кухонные фасады. В Андалусии с января 2026 года действует новый закон о жилье. В Каталонии закон о праве на жилье 2007 года оброс достаточным количеством поправок, чтобы их выучивали отдельно, крупные внесены в декабре 2025 и июле 2026 года (глава 21). Именно регион решает, объявлять ли города напряженными зонами с потолком арендной платы, и регионы решают по-разному.

Туристическая аренда регулируется сразу на трех уровнях. Государство устанавливает общие правила, обязанности платформ и дает общине собственников право вето. Регион выдает лицензию и устанавливает требования. Муниципалитет решает, в каких районах туристическое жилье допустимо вообще. Чтобы сдавать квартиру туристам, нужно пройти все три фильтра, и любой из них может сказать нет.

Муниципалитет: последняя инстанция

Муниципалитет недооценивают все, кроме тех, кто уже с ним столкнулся. Именно он утверждает генеральный план и решает, можно ли на вашем участке достроить бассейн, второй этаж или хотя бы навес. Он выдает строительные лицензии, устанавливает ставку налога на недвижимость IBI в пределах закона и собирает муниципальную plusvalía при продаже.

История Марбельи, где за сорок лет сменилось несколько генпланов, а один из них Верховный суд отменил, показывает, как далеко это может зайти. Подробно о ней в главе 8.

Языки

В Каталонии, Валенсии, на Балеарах, в Галисии и Стране Басков есть второй официальный язык. Муниципальные справки, лицензии и даже договоры могут прийти на нем. Вы вправе попросить версию на испанском, а у нотариуса еще и переводчика. Главное не подписывать то, что вы не можете прочитать хотя бы с помощью третьего лица.

Что проверить

- В какой автономии и каком муниципалитете находится объект. Ближайший крупный город из объявления не в счет.
- Ставка налога на покупку в этом регионе на текущий год и льготы, на которые вы можете претендовать.
- Какое гражданское право применяется к договору и к общине собственников: общеиспанское или региональное.
- Если планируете сдачу: правила региона и муниципалитета, включая напряженные зоны и планы по туристическому жилью.
- Советы знакомых: в каком регионе и в каком году они покупали.

Глава 3. Кто есть кто

В испанской сделке участвует неожиданно много людей с похожими названиями профессий. Нотариус, регистратор, абогадо, гестор, агент, оценщик. Все они что-то проверяют, и у покупателя легко складывается впечатление, что проверено все. Это впечатление ошибочно. Каждый проверяет свой участок, и между участками остаются щели.

Главный вопрос к каждому участнику: на чьей он стороне и кто ему платит.

Кто
На чьей стороне
Что проверяет
Чего не проверяет

Нотариус (notario)

Ничьей, служит закону

Личность и полномочия сторон, данные реестра на дату подписания, законность формы, способ оплаты

Состояние объекта, законность перепланировок, выгодность сделки для вас

Регистратор (registrador)

Ничьей

Соответствие акта закону и данным реестра
Все, что в реестр не попало

Абогадо (abogado)
Вашей, если нанят вами
Все, что вы ему поручили
То, что вы не поручили

Гестор (gestor)
Того, кто нанял
Оформление, налоги, подачу в реестр
Юридические риски

Агент (agente inmobiliario)
Обычно продавца
Что объект есть и продается
Все остальное, как правило

Оценщик (tasador)
Банка
Рыночную стоимость как залога
Юридическую чистоту и дефекты, важные для жизни

Нотариус

Испанский нотариус не тот человек, который ставит печать под чужим договором. Это государственный служащий с частным офисом, который сам составляет публичный акт купли-продажи (escritura pública), зачитывает его и отвечает за его законность. Перед подписанием он запрашивает данные реестра и проверяет, что продавец действительно собственник. Денежные потоки он тоже смотрит: каждый платеж по сделке отражается в акте с указанием способа оплаты.

При этом нотариус беспристрастен. Он обязан объяснить обеим сторонам смысл документа, но не обязан отговаривать вас от плохой покупки. Если вы покупаете квартиру с террасой, которой нет в документах, нотариус оформит покупку квартиры без террасы. С чистой совестью и по тарифу.

Нотариальные тарифы установлены государством и зависят от цены и объема документа, так что торговаться почти не о чем. А вот выбирать нотариуса есть смысл. Право выбора обычно у той стороны, которая платит большую часть расходов, а при покупке у застройщика у покупателя-потребителя. Нотариус, который оформляет сотни сделок одного застройщика, ничего не нарушает. Просто он уже давно не видит в типовом договоре ничего необычного.

Статья закона. Гражданский кодекс, ст. 1455: расходы на оформление акта несет продавец, а расходы на первую ко-

пию и все последующее покупатель, если стороны не договорились иначе. Договариваются иначе часто, и не в пользу покупателя. Текст: voixa.es, раздел Código Civil.

Регистратор

После подписания акт подают в реестр собственности (Registro de la Propiedad). Регистратор еще раз проверяет документ и вносит запись. Регистрация в Испании формально добровольная, и на этом слове лучше не экономить. Именно запись в реестре защищает вас от претензий третьих лиц, в том числе от второго покупателя, которому недобросовестный продавец успел продать ту же квартиру.

Статья закона. Ипотечный закон (Ley Hipotecaria), ст. 34, в пересказе: тот, кто добросовестно и возмездно приобрел право у лица, записанного в реестре как собственник, и зарегистрировал свое приобретение, сохраняет его, даже если право продавца потом отпадет по причинам, которых в реестре не было. Текст: voixa.es, раздел Ley Hipotecaria.

Отсюда и важность nota simple: реестр говорит, кто собственник и что на объекте висит, и этой записи можно доверять. Но реестр не знает о долгах перед общиной, о незаконной пристройке, о жильцах и о том, что муниципалитет начал против соседнего дома дело о сносе. Эти проверки делаются отдельно (главы 9 и 13).

Абогадо

Юрист покупателя единственный участник, чья работа состоит в том, чтобы сделка была хороша именно для вас. Он проверяет объект и продавца, готовит и согласует договор о задатке, читает проект нотариального акта и при необходимости подписывает его за вас по доверенности.

У этой роли есть одно условие эффективности: юрист должен зависеть от вас, а не от потока клиентов от агентства. Гонорар и объем работ фиксируются письменно до начала. Пункт «проверка объекта» может означать и двенадцать запросов в разные ведомства, и один взгляд на nota simple, так что стоит попросить список. Дешевый юрист в смете недвижимости обычно самая дорогая статья, просто платится она позже.

Как это выглядит в жизни. Агентство заботливо предлагает покупателю «своего» юриста по очень приятной цене. Юрист делает все быстро и дружелюбно. Сделка закрывается в срок, агентство получает комиссию. Через полгода община присылает счет за ремонт крыши, решение о котором приняли за месяц до продажи. Протоколы собраний никто не запрашивал: это замедлило бы сделку, а замедлять сделки в этой схеме ни в чьих интересах.

Гестор

Гестория (gestoría) занимается бумагами после сделки: платит налоги, подает акт в реестр, забирает его обратно с отметкой о регистрации. Если покупка с ипотекой, гесторию обычно назначает банк, и сегодня ее услуги по оформлению ипотеки платит тоже банк. Гестор полезен и недорог, но юридические риски сделки не его профиль. Просить гестора «заодно глянуть договор» примерно то же, что просить бухгалтера посмотреть рентген.

Агент

Профессия агента по недвижимости в Испании на государственном уровне не лицензируется. Исключение составляет Каталония, где агент обязан состоять в региональном реестре и иметь страховку ответственности. В остальных регионах агентом может назваться кто угодно, включая вашего соседа по шезлонгу.

Агент обычно работает на продавца, и комиссию обычно платит продавец. Это не делает агента плохим человеком, но объясняет его мотивацию: ему нужно, чтобы сделка состоялась. Если вам предлагают агента покупателя, который ищет объект под ваши задачи, стоит спросить прямо, получает ли он еще и часть комиссии продавца. И попросить ответ письменно.

Отдельное правило действует для аренды: комиссию агентства за сдачу жилья платит арендодатель. Если вы покупаете квартиру под сдачу, включите это в расчет (глава 21).

Оценщик и технический эксперт

Если вы берете ипотеку, банк закажет оценку (tasación) у лицензированной оценочной компании, а оплатите ее вы. Оценщик отвечает на вопрос банка: сколько стоит залог. Оценка часто оказывается ниже цены покупки, и тогда банк считает кредит от меньшей суммы (глава 14).

Техническое состояние дома оценщик смотрит поверхностно. Для старого дома, виллы или квартиры после крупной переделки имеет смысл нанять архитектора или технического архитектора (arquitecto técnico) для осмотра. Влага в фундаменте и асбест в крыше в реестр не вносятся.

Что проверить

- У вас есть собственный юрист, независимый от агентства и застройщика, и письменный список того, что он проверяет.
- Известно, у какого нотариуса подписывается сделка и кто его выбрал.
- Распределение расходов между продавцом и покупателем записано в договоре о задатке.
- Вы знаете, кто платит комиссию агенту и кому он подотчетен. В Каталонии агент есть в региональном реестре.
- Для старого дома или виллы заказан технический осмотр.

Глава 4. Входной билет

До того как покупать, нужно стать покупателем в глазах испанского государства. Для этого нужны три вещи: налоговый номер иностранца, способ заплатить и, если вы не можете приехать, тот, кто подпишет за вас. Все три делаются дольше, чем кажется, и все три лучше начать до того, как вы нашли квартиру.

NIE

NIE (Número de Identidad de Extranjero) персональный номер иностранца для налоговых и имущественных дел в Испании. Без него нотариус не оформит сделку, а регистратор не запишет вас собственником. Банку, налоговой и коммунальным службам он нужен тоже.

Важно понимать, чем NIE не является. Это не вид на жительство и не разрешение на работу. Ваш номер позволяет испанскому государству вас найти и выставить счет. В обратную сторону он ничего не дает.

Получить NIE можно тремя способами:

В Испании, в полиции или в офисе по делам иностранцев, по предварительной записи (cita previa). Запись в крупных городах стала национальным видом спорта, свободные слоты появляются и исчезают за минуты.

В испанском консульстве в стране, где вы живете. Дольше, зато без поездки.

Через представителя по доверенности. Обычно так делают те, кто покупает дистанционно.

Заявление подается по форме EX-15, госпошлина платится по форме 790 с кодом 012 и составляет символические 10-15 евро. Покупка недвижимости считается достаточной причиной, но ее нужно подтвердить: офертой, резервом или письмом юриста. Граждане ЕС, которые переезжают в Испа-

нию жить, получают NIE вместе с сертификатом о регистрации, а резиденты из третьих стран вместе с картой иностранца (TIE).

Как это выглядит в жизни. Покупатель подписывает договор о задатке со сроком сделки через тридцать дней, потому что продавец торопится. NIE у него нет. Ближайшая свободная запись в полицию через три недели, в соседнем городе. Номер в итоге выдают на двадцать седьмой день. Оставшиеся три дня уходят на то, чтобы банк успел его увидеть. Обошлось, но такие истории не всегда заканчиваются так скучно.

Счет и деньги

Покупать можно и без испанского счета, но владеть без него неудобно: с него списываются налоги, взносы общине и коммунальные услуги. Нерезиденту открывают счет нерезидента, и для этого банк попросит паспорт, NIE и подтверждение нерезидентства.

И еще банк спросит, откуда деньги. Это не любопытство, а обязанность по закону о противодействии отмыванию денег. Тот же вопрос задаст нотариус. Готовьте документы заранее: договор продажи прежней квартиры, дивиденды, наследство, справки о доходах. Фраза «накопил за жизнь» звучит трогательно, но как документ не принимается.

Наличными недвижимость в Испании не покупают. Все платежи по сделке, включая задаток, нотариус записывает в акт с реквизитами: номер счета, банковский чек, дата перевода. Отсюда практическое правило: задаток платите только переводом и сохраняйте подтверждение.

Инвестиции нерезидентов в испанскую недвижимость декларируются отдельно в двух случаях: если сумма превышает 3 млн евро и если деньги приходят из офшорной юрисдикции. В остальных случаях достаточно нотариального акта.

Доверенность

Купить в Испании, ни разу туда не приехав, вполне реально. Нужна нотариальная доверенность (poder notarial), и оформить ее можно тремя способами:

- у испанского нотариуса, если вы однажды все-таки приехали;
- в испанском консульстве: документ сразу на испанском и не требует легализации;
- у местного нотариуса в вашей стране: тогда нужны апостиль и присяжный перевод (traducción jurada), а лучше сразу двуязычный текст, согласованный с испанским нотариусом заранее.

Главное в доверенности не форма, а объем полномочий. Испанские доверенности могут быть очень широкими: купить, продать, заложить, открыть и закрыть счета. Для покупки одной квартиры такая широта не нужна. Хорошая доверенность называет конкретный объект и конкретные действия, а после сделки ее отзывают. Выдавать генеральную доверенность человеку, с которым вы знакомы три недели и один ужин, смело, но недальновидно.

На себя или на компанию

Для жилья, в котором вы будете жить или отдыхать сами, покупка на физлицо почти всегда проще и дешевле. Компания добавляет бухгалтерию, отчетность и вопросы налоговой службы о том, почему директор бесплатно живет в квартире компании.

Компания имеет смысл, когда недвижимость становится бизнесом: несколько объектов под сдачу, реконструкция на продажу, совместные инвестиции с партнерами. Тогда обычно речь идет об испанской компании с ограниченной ответственностью (Sociedad Limitada, SL). Выбор между физлицом и SL в этом случае делается с калькулятором и налоговым консультантом, а не по совету знакомого.

Иностранная компания из офшора для испанской недвижимости почти всегда плохая идея. Испания собирает с таких компаний особый ежегодный сбор.

Статья закона. Закон о налоге на доходы нерезидентов (TRLIRNR), ст. 40-45, в пересказе: компании из юрисдикций, которые Испания считает некооперативными (проще говоря, налоговыми гаванями), платят ежегодно 3% кадастровой стоимости принадлежащей им испанской недвижимости. Исключения есть, но строить на них план без проверки не стоит. Текст: voixa.es, раздел TRLIRNR.

В любом случае при покупке на компанию нотариус уста-

новит и запишет ее конечного владельца. Анонимность в испанской недвижимости осталась в фильмах про Коста-дель-Соль девяностых.

Семейные документы

Если вы в браке, нотариус спросит о режиме имущества супругов и может попросить свидетельство о браке или брачный договор. Иностранные документы потребуют апостиля и перевода. Это та часть подготовки, про которую вспоминают за неделю до нотариуса, когда апостиль ставят в другой стране и не быстро.

Сколько стоит. Госпошлина за NIE: около 10-15 евро. Доверенность у испанского нотариуса или в консульстве: десятки евро. Присяжный перевод: от десятков евро за страницу. Потерянный задаток из-за неготовых документов: обычно 10% цены.

Что проверить

- NIE у всех покупателей есть или запрошен до подписания договора о задатке, а срок сделки оставляет запас.
- Открыт испанский счет или понятен путь денег до нотариуса.
- Собраны документы о происхождении средств.
- Если покупаете по доверенности: текст согласован с испанским нотариусом, полномочия ограничены сделкой, апостиль и перевод готовы.
- Решение «физлицо или компания» принято на основе расчета налогов на весь срок владения.
- Семейные документы с апостилем и переводом на руках.

Глава 5. Бюджет: цена плюс 10-15%

Цена в объявлении описывает, сколько получит продавец. Сколько заплатите вы, описывает другая цифра, и она всегда больше. Для испанской недвижимости рабочее правило такое: к цене добавляйте 10-15% на налоги и оформление. Нижняя граница для регионов с низким налогом (в самых дешевых выйдет и около 8%), верхняя для новостроек и покупок с ипотекой.

Налог на покупку

Это самая крупная статья, и она зависит от того, у кого вы покупаете.

- **Вторичное жилье.**

Платится налог на передачу имущества (ITP) по ставке региона: от 4% в Стране Басков и 6% в Мадриде до 10% и выше в Каталонии. Налог платит покупатель, обычно в течение месяца после нотариуса.

- **Новостройка от застройщика.**

Платится IVA 10% в составе цены (на Канарах вместо него IGIC) и сбор за оформление акта AJD, обычно 0,5-1,5% в зависимости от региона. Парковка и кладовая, купленные отдельно от квартиры, могут облагаться по общей ставке IVA 21%.

Регионы дают льготы молодым, многодетным и покупателям первого жилья, но обычно при условии, что жилье станет постоянным местом жительства. Инвестору-нерезиденту рассчитывать на них не стоит. Подробно в главе 17.

Оформление

Нотариус и реестр работают по государственным тарифам, и для обычной квартиры каждый из них обходится в сумму порядка тысячи евро. Гестория стоит несколько сотен. Юрист покупателя стоит по договоренности, и это единственная статья расходов, которая работает на то, чтобы все остальные не выросли.

Кто что оплачивает, решает договор. По закону расходы на нотариальный акт делятся между сторонами (глава 3), но на практике покупатель часто берет их на себя целиком. Муниципальную plusvalía по закону платит продавец, и перекладывать ее на покупателя в договоре лучше не соглашаться. Комиссию агента обычно платит продавец, но если агент нанят вами, платите вы.

Ипотека

С 2019 года большую часть расходов на оформление ипотеки несет банк: налог на ипотечный акт, нотариуса, реестр и гесторию. На вас остаются оценка объекта (обычно несколько сотен евро), возможная комиссия за открытие кредита и страховки, без которых банк не даст самую красивую ставку. И еще та часть цены, которую банк не финансирует: нерезидентам испанские банки обычно дают заметно меньше полной суммы (глава 14).

Расчет на примере

Квартира за 400 тысяч евро, покупка без ипотеки. Суммы округлены и показывают порядок цифр, а не смету конкретной сделки.

Статья, евро	**Вторичка, ITP 10%**	**Новостройка, IVA 10% + AJD 1,5%**
Налог на покупку	40 000	46 000
Нотариус	1 000	1 000
Реестр	700	700
Гестория	400	400

Юрист покупателя (условно)
4 000
4 000

Итого сверх цены
около 46 000 (11,5%)
около 52 000 (13%)

В регионе со ставкой ITP 6-7% та же вторичка обойдется примерно в 7,5-8,5% сверх цены. С ипотекой добавьте оценку, страховки и возможную комиссию банка. Полная таблица ставок и три расчета по реальным регионам собраны в приложениях 3 и 4.

Расходы, которых нет в таблице

У нотариуса стороны еще распределяют налог на недвижимость IBI за текущий год и взносы в общину. После нотариуса начинается переоформление света, воды, газа и интернета, страховка и мебель.

Отдельной строкой стоит ремонт, который «не нужен». В испанских объявлениях эта формулировка означает, что в квартире можно жить, если не слишком придираться к электрике 1987 года. Заложите резерв и на это.

Каждый год после покупки

Бюджет покупки не заканчивается на нотариусе. Каждый год вы будете платить:

- IBI: процент от кадастровой стоимости, которая обычно заметно ниже рыночной;
- муниципальный сбор за вывоз мусора;
- взносы в общину собственников, особенно заметные в комплексах с бассейном, садом и консьержем;
- страховку и коммунальные платежи;
- если вы нерезидент: налог на вмененный доход даже за пустующую квартиру;
- при крупном состоянии: налог на имущество.

Подробно о каждом из них в главе 18. Здесь достаточно запомнить, что у квартиры есть собственный годовой бюджет, и он не зависит от того, сколько недель в году вы в ней провели.

Как это выглядит в жизни. Покупатель торгуется две недели и сбивает цену на 8 тысяч. В тот же день он соглаша-

ется на пункт договора, по которому все расходы по сделке, включая plusvalía, несет покупатель. Продавец владел квартирой тридцать лет, и plusvalía оказывается не сильно меньше выигранной скидки. Торг удался, просто в обратную сторону.

Что проверить

- Бюджет посчитан как цена плюс налог именно вашего региона и типа объекта, плюс оформление.
- В договоре о задатке прописано, кто платит нотариуса, реестр и plusvalía.
- Если будет ипотека: известна доля, которую банк готов финансировать, и собственные средства покрывают остаток и все расходы.
- Заложен резерв на ремонт и первые месяцы владения.
- Посчитан годовой бюджет квартиры: IBI, община, страховка, налоги нерезидента.

ЧАСТЬ II. ВЫБИРАЕМ ОБЪЕКТ

Глава 6. Вторичка, новостройка, котлован

У каждого типа жилья свои риски, и они почти не пересекаются. Во вторичке вы покупаете чужое прошлое: долги, перепланировки, соседей. В новостройке вы покупаете чужое обещание, а на стадии котлована еще и чужое будущее. Испанское право для всех трех случаев предусматривает разную защиту, и ее полезно знать до того, как выбрать.

Вторичка	**Новостройка**	**На стадии строительства**
Налог на покупку	ITP по ставке региона	IVA 10% + AJD
Главный риск	Скрытые дефекты, долги, незаконные переделки	

Дефекты строительства, недоделки

Дом не построят вовремя или вообще

Защита по закону

Шесть месяцев на скрытые дефекты, если не исключена договором

Гарантии 1, 3 и 10 лет по закону о строительстве

То же плюс гарантия возврата авансов

Что можно увидеть до покупки

Все

Все, кроме соседей

Котлован и рендеры

Вторичка: наследство чужих решений

Плюс вторичного жилья в том, что оно уже существует. Вы видите квартиру, соседей, подъезд и парковку в субботу вечером. Минус в том же: оно уже прожило чужую жизнь. Предыдущий владелец мог застеклить террасу, разделить квартиру на две или превратить кладовку в спальню, не спрашивая ни муниципалитет, ни общину.

За скрытые дефекты продавец по Гражданскому кодексу отвечает, но недолго и не за все. Дефект должен быть скрытым, серьезным и существовать на момент продажи. А предъявить претензию нужно в течение шести месяцев после передачи квартиры, то есть примерно к первому серьезному дождю.

Статья закона. Гражданский кодекс, ст. 1484 и 1490, в пересказе: продавец отвечает за скрытые недостатки, которые делают вещь непригодной для использования или настолько ухудшают ее, что покупатель, зная о них, не купил бы ее или заплатил бы меньше. За очевидные недостатки он не отвечает. Иск предъявляется в течение шести месяцев с момента передачи. Текст: voixa.es, Código Civil, раздел о гарантиях и скрытых дефектах.

Есть и вторая сложность. Между частными лицами эту

ответственность можно исключить договором, и оговорка «продается в том состоянии, в каком находится» встречается часто. Она не защищает продавца, который знал о дефекте и промолчал, но доказывать это придется вам. В Каталонии действуют собственные правила о соответствии проданного договору, и сроки там другие.

Вывод простой: во вторичке главная защита не закон, а проверка до покупки. Сравните планировку с кадастром и реестром (глава 9), посмотрите протоколы собраний общины (глава 7) и для старого дома приведите технического эксперта.

Новостройка: гарантии по закону

Новое жилье защищено заметно лучше. Закон об организации строительства (LOE) устанавливает три срока ответственности, считая с приемки здания:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.