

DAAVID JA GOLJAT: PORTUGALI HAASTAA ESPANJAN

OSA3

ASUMINEN



Kymmenen vuotta sitten Iberian kiinteistömarkkinoilla ei ollut voittajia. Vuosien 2008 - 2009 talousromahdus runteli pahasti Portugalia ja Espanjaa. Koska turismi ja rakentaminen olivat molempien maiden kansantalouden kulmakiviä ja koska uudisrakentaminen perustui pankkien rahoitukseen, kriisin aiheuttamat rahoitusvaikeudet ja ulkomaalaisten kiinnostuksen dramaattinen putoaminen asuntosijoittamiseen romahduttivat kiinteistöjen arvoa jopa 40 %. Talousromahduksen myötä ostajat katosivat markkinoilta. Asuntovaranto kasvoi suunnattoman suureksi ja suurimmat rakennuttajat työnsivät myymättömät asuntonsa pankkien hoidettavaksi. Miten nämä maat hoitivat myymättömät asuntonsa? Hyvin eri tavalla.



Espanjassa, missä oli huikean suuri määrä myymättömiä asuntoja, oli pankkeja, jotka olivat valmiit siirtämään myymättömien asuntojensa arvonalennuksen suoraan taseeseen varmistaakseen asuntojen myynnin huomattavalla alennuksella. Edelleen tehdään tarjouksia suurilla alennuksilla, joihin jopa saatetaan liittää 100 % rahoitus. Vaikka alennukset ovat aina neuvoteltavissa, Espanjassa on yhä tarjolla joitain todella arvokkaita kohteita. Toisaalta Costa del Solin keskeisillä alueilla mikä tahansa kiinteistö meren lähellä Malagan ja Marbellan välillä on kallis ja uusia, edullisia asuntoja on saatavana yleensä vain

sisämaassa kauempana merestä.

Espanjan ja etenkin Andalucían (maakunta, jonka osa Costa del Sol on) maine kärsi myymättömien uudisrakennusten purkamisesta, mikä oli laittoman suunnittelun seurausta.



Portugali, vaikka sitä ei rasittanutkaan naapurinsa kaltainen myymättömien asuntojen varanto, joutui kuitenkin ottamaan käyttöön talouden pelastusohjelman, jolla oli todella suuri vaikutus siihen, miten pankit pystyivät järjestämään asiat taseissaan. Vaikka Portugali säästyivät mittavalta kaaokselta, joka vaikutti Espanjan asuntomarkkinoilla (suuret rakennusprojektit ja myymättömien asuntojen määrä), se kuitenkin kärsi mittavista vahingoista. Etenkin velkavipua hyväkseen käyttäneet ulkomaiset sijoittajat, joista moni ei ollut sijoittanut liiketoimiinsa lainkaan omia varojaan, dumppassivat kiinteistönsä tai pienensivät tappioitaan myymällä voimakkaasti alennettuun hintaan. Asuntoja ilman suuria alennuksia oli mahdotonta löytää.



Rakentaminen pysähtyi ja projekteja lykättiin. Kuvissa on arvostetulla alueella oleva talo, jonka rakentaminen aloitettiin vuonna 2009. Sen rakentamista jatkettiin 2017 ja sen odotetaan valmistuvan 2018, yhdeksän vuotta aloituksen jälkeen.

Vasta vuoden 2014 loppupuolella Portugalissa koettiin käänne markkinoilla, mikä ilmeni lähinnä myyntiaikojen lyhenemisenä. Vasta vuonna 2017 hinnat alkoivat nousta. Vaikka Portugalissa asuntoon voi saada lainaa jopa 70 % sen

myyntihinnasta, useimmat uudet ostajat maksavat nyt käteisellä. Espanjassa tehdään vielä kauppvoja 100 % lainarahoituksella. Turismi on kasvanut tasaisesti viimeisten 8 vuoden aikana ja se on aiheuttanut kysynnän patoutumista etenkin vasta rakennettujen modernien asuntojen kohdalla.

Sekä Portugalin että Espanjan asuntomarkkinoilla hinnat ovat kohonneet. Algarven ja Costa del Solin maakunnat ovat kokeneet tasaisen yksinumeroisen hintojen nousun vuosittain. Algarvessa useimmat alueet ovat toipuneet kriisiä edeltäneelle tasolle, mutta tätä ei ole tapahtunut Costa del Solilla. Syynä tähän on mittava myymättömien asuntojen määrä.

Asuntojen arvon näkökulmasta ne ovat edelleen alihinnoiteltuja, kun otetaan huomioon tarjonnan laatu.

Portugalissa saa rahalle paremman vastineen, kun vertaa samankaltaisia kohteita samantyyppisellä alueella Espanjassa. Jos vertaa asuntojen absoluuttisia hintoja, Espanja tarjoaa edelleen enemmän vaihtoehtoja.

Lähtöhinnaltaan alle 150 000 euron kahden makuuhuoneen asuntoja rannikon tuntumassa löytyy helpommin Costa del Solilta kuin Algarvesta.



Tornitalo rantanäkymän on tyypillistä Espanjan rannikkoalueilla Costa del Solilla, etenkin suurissa kaupungeissa. Vuoriston läheisyys rannikolla ja uudisrakentamisen siirtyminen kauemmas rannasta ylös vuoren rinteille merkitsee sitä, että asunnon josta on hieno näkymä merelle löytää helpommin Costa del Solilla kuin Portugalissa, missä vuoret ovat matalampia ja kauempana rannikolta.

Koska rakennusmääräykset Portugalissa estävät monikerroksisten talojen rakentamisen liian lähelle rantaa, voidaan odottaa kiinnostavia avauksia keskikokoisten asuinkerrostalojen markkinoilla. Etenkin modernien uusien asuinkerrostalojen määrä rannikolla tulee kuitenkin jäämään pieneksi Espanjaan verrattuna. Tämä on jo johtanut epäsuhtaiseen hintojen nousuun tämän tyyppisissä asunnoissa.



Tärkeintä on se, miten ostat kiinteistön tai asunnon ja millainen on tyylisi ostaa. Monet Costa del Solilla menestyneet ulkomaalaisille kiinteistöjä ja asuntoja myyvät välittäjät ovat ulkomaalaisia, joilla on hienovarainen myyntitekniikka painopisteenään kaupan päättäminen. Myönteistä tässä on yhteinen kieli, mutta siinä on myös

varjopuolensa. Markkinoilla on paljon loma-osakekaupalle tyypillisiä myyjiä, joiden toimintaa leimaa asiakkaiden nouto ja kuljettaminen hotelleihin, sitkeä roikkuminen asiakkaan kannoilla ja kohteiden tarjonnan rajoittaminen niihin, joista myyjä saa korkeimmat palkkiot.

Monet asuntojen ja kiinteistöjen välittäjät Portugalissa ovat portugalilaisia, eli joskus hitaita vastaamaan.

Paljon uusia välittäjiä on ponkaissut esiin. Ei tarvitse kuin katsoa kuinka monta uutta ranskalaista välittäjää on aloittanut toimintansa Portugalissa sen jälkeen, kun ranskalaiset tajusivat Portugalin olevan verovapaa eläkeläisten paratiisi. Nämä ovat ottamassa osansa markkinoilta, joilla kysyntä jo ylittää tarjonnan.

Molemmilla markkinoilla on tärkeää etsiä hyvämaineinen kumppani ja varmistaa heidän antamansa tiedon oikeellisuus. Yhä useammin suosittelemme hakemaan asunnon ostoon agentin, joka voi olla itsenäisesti yhteydessä verkostonsa myyjiin ja yhteistyökumppaneihin sekä käydä läpi muita lähteitä. Tässä mallissa ostaja ei koskaan häviä. Ostajan agentille maksama palkkio katetaan joko kauppahinnan alennuksena, myyjän palkkion alentamisena tai palautuksena, jos myyjä maksaa agentin palkkion. Etenkin ostajien, joilla ei ole aikaa tai mahdollisuutta tulla paikan päälle, pitäisi harkita vakavasti tätä mahdollisuutta.

Yksi neuvo: kukaan ammattimaisesti toimiva henkilö ei halua, että hänen aikaansa ja työtään pidetään itsestäänselvyytenä. Kun olet valinnut itsellesi yhteistyökumppanit, omien valintaperusteittesi pohjalta, pidä heistä kiinni ja anna heidän taistella puolestasi auttaakseen sinua. Mikään ei saa agenttia luovuttamaan helpommin kuin asiakkaan jatkuva ”shoppailu” muualla tai agentin ponnistelujen aliarviointi.

Jos tällaista tapahtuu, agentille ei jää muuta vaihtoehtoa kuin pyytää asiakasta maksamaan palveluista ennakkoon todistaakseen olevansa vakavissaan aikeissaan. Sillä lopultakin, paras näyttö sitoutumisesta on pöytään laitettu raha!

Yhteenveto:

Melkein tasapeli, Espanja voittaja hinnoissa, Portugali hinta-laatu suhteessa.

VUOKRAUS

Tässä puhumme vain pitkäaikaisesta vuokrauksesta (talvi tai koko vuosi). Kummatkin ovat suuria toimijoita lyhyen ajan, kesän tai lomajaksojen vuokramarkkinoilla, joten kyse on titaanien taistelusta.

Suurimmat erot näiden kahden alueen välillä johtuvat kahdesta yksinkertaisesta tosiseikasta: vuokra-asuntojen saatavuudesta ja pankkien asenteesta.



Costa del Solilla on yhä valmiiksi rakennettuja alueita, jotka ovat täysin tyhjiä talvisin tai jopa vuoden ympäri, koska niillä ei ole paikan päällä toimivaa hallintoa. Tämä merkitsee suuria asuntovarantoja, jolloin hinnat ovat kilpailukykyisiä ja neuvoteltavissa. Jos suunnittelet Espanjaan asettumista, pitkäaikaista vuokrausta kannattaa harkita, koska koko vuoden vuokrataso voi olla jopa 300-700 euroa kuukaudessa kahden makuuhuoneen asunnosta rannan tuntumassa.

Pankit Espanjassa rahoittivat lukuisia projekteja, jotka epäonnistuivat talouskriisin aikana. Sen seurauksena pankit edelleen omistavat suuret määrät myymättömiä asuntoja. Siksi on vielä mahdollista neuvotella hyvin edullinen vuokrasopimus suoraan pankin kanssa, jos on valmis asentamaan puuttuvat varusteet ja hankkimaan kalusteet itse. Jos suunnittelet asuvasi useamman vuoden tämä kannattaa koska, huomattavan edullinen kuukausimaksu alentaa kokonaiskustannusta.

Algarvessa asuntovarantojen pienuus nostaa hintatasoa. Jopa portugalilaiset asunnon omistajat, jotka usein ovat hintapyynnöissään kohtuullisempia, ovat nähneet, että markkina on kelluva ja pyytävät siksi samoja hintoja kuin ulkomaiset omistajat ja sijoittajat. Kahden makuuhuoneen vastaavanlaisen asunnon vuokra vuoden sopimuksella Algarvessa olisi keskimäärin 600 - 1 200 euroa kuukaudessa, huomattavasti enemmän kuin vastaavan asunnon vuokra Espanjassa.



Mutta vielä enemmän vaikuttaa se, että turismin kasvaessa monet omistajat ovat ottaneet asuntonsa pois pitkäaikaisen vuokrauksen markkinoilta ja vuokraavat ne mieluummin kesällä paljon korkeampaan hintaan, ja täyttävät sen jälkeen talven myymättömät jaksot. Tyypillisesti yhden kesäviikon vuokra vastaa talvikuukauden vuokraa. Esimerkiksi, tätä kirjoitettaessa on tapauksia, joissa asiakkaalla on 4 000 – 10 000 euron kuukausibudjetti koko vuoden sopimukselle eivätkä he pysty

löytämään hakemaansa kohdetta, useimmiten huvilaa, vuokralle vuoden ajaksi alueen kalliimmilta rannikkoalueilta. Tällaista ongelmaa ei yksinkertaisesti esiinny Costa del Solilla.

Muutama vuokraukseen keskittynyt yritys on koonnut salkun asunnoista, jotka ovat saatavana pitkäaikaiseen vuokraukseen, mikä tyypillisesti on 6 kuukautta tai vuosi. Useimmat vuoden ajaksi tarjolla olevat kohteet varataan ainakin 6 kuukautta ennen vuokrauksen alkua.

Paras ajankohta pitkäaikaisen vuokrauksen aloittamiseen on syys-maaliskuu. Tämän jälkeen omistajat alkavat epäillä vuokralaisten vain yrittävän saada kesäkuukaudet halvalla ja sitten häipyvän huippusesongin jälkeen.

Vuokralainen maksaa muut palvelut, kuten sähkön, veden, TV:n ja internetliittymän, kun taas omaisuusveron ja vastikkeen maksaa omistaja. Tämä poikkeaa monista muista markkinoista, missä vuokralainen maksaa paikalliset verot.

Yhteenveto:

Espanja on selvä voittaja.

ASUINPAIKKA JA VEROTUS

Ulkomailta muuttaville keskeisiä kysymyksiä ovat tulojen, varallisuuden ja perinnön verotus. Espanjaan muuttaessaan sekä EU-kansalaisten ja ei-EU-kansalaisten, jos Espanja on heidän vakituinen asuinpaikkansa tai jos he oleskelevat maassa yli 183 päivää, täytyy ilmoittaa tulonsa ja maksaa siitä verot, vaikka voivatkin vähentää kotimaassa maksamansa verot kaksoisverotuksen estämän sopimuksen nojalla. Portugali verottaa ulkomaisia asukkaitaan vain Portugaliin siirretystä merkittävästä tulosta. Muita tuloja, joita ei ole siirretty Portugaliin, ei tarvitse ilmoittaa eikä niitä veroteta Portugalissa.

Tuloja, joista vero on jo maksettu kotimaassa tai joiden alkuperä on konsultointipalkkio tai säästöt, ei tarvitse ilmoittaa Portugalissa eikä niitä veroteta, jos ne ovat olleet toisen maan verolain alaisia ja kohteena. Portugalissa on suopeampi verohallinto.

Espanja kantaa omaisuusveroa kiinteistöistä, joiden verotusarvo on yli 700 000 euroa (tai kaksinkertainen aviopareilla). Rajaa voidaan korottaa 300 000 eurolla per henkilö, mikäli kyse on vakituisesta asunnosta. Veroraja on asetettu korkealle. Portugalissa, missä tietääksemme ei ole koskaan ollut omaisuusveroa, otettiin se käyttöön vuonna 2017 ja veroraja asetettiin 600 000 euroon per henkilö. Tämän rajan yli menevän omaisuuden kohdalla pitää olla tarkkana, koska hallitus vaatii tekemään erillisen vuosi-ilmoituksen vaatien että omaisuusveron alainen omaisuus ja varat tulee jakaa tasan aviopuolisoiden kesken. Ilmoitus on tehtävä erikseen määrättävänä ajanjaksona, on voimassa vain vuoden ja mitään virheitä ei todennäköisesti korjata. Portugalin hallitus ei palauta liikaa maksettuja veroja, vaikka syy siihen olisi verohallinnon. Espanjassa on ymmärtäväisempi verohallinto.

Portugalissa ei ole perintöveroa, jos omaisuus siirtyy perintönä lähiomaisille. Maassa on kuitenkin melko tiukat säännöt sille, miten ja kuinka paljon perinnönjättäjän omaisuudesta voi siirtyä kolmansille osapuolille, jotka eivät ole perinnönjättäjän sukulaisia. Tämä on yleensä erittäin toimiva

verosäädös niille, jotka haluavat siirtää omaisuutensa lähiomaisilleen. Perintövero Espanjassa vaihtelee 7,65 % ja 34 % välillä riippuen siirrettävän omaisuuden määrästä ja mahdollisista vähennyksistä.

Perintöverotuksessa Portugalissa on suopeampi verohallinto.

Maassa oleskelun vaihtoehdot EU:n ulkopuolelta tuleville, jotka voivat toki muuttaa vapaasti maahan, sisältävät Golden Visa -ohjelman, joka edellyttää 500 000 euron sijoitusta. Yleisintä on sijoitus kiinteistöön.

Portugalin Golden Visa -ohjelmasta on tullut yksi Euroopan suosituimmista vaihtoehdoista siitä huolimatta, että Portugalin ja Espanjan vaatimat sijoitusmäärät ylittävät huomattavasti muiden maiden vastaavat, esimerkiksi Kreikkaan verrattuna kaksinkertaisesti. Espanja on yrittänyt seurata esimerkkiä ja jopa nostanut vaadittavan sijoituksen määrää samalle tasolle sen jälkeen, kun oli luvannut ottaa käyttöön alhaisemman tason. Joka tapauksessa muutamia tärkeitä eroja löytyy: Espanjassa Golden Visaan liitetään 10 % liikevaihtovero, joka ei sisälly 500 000 euron sijoituskynnykseen. Portugalissa tarjolla on useita Golden Visan alempia kategorioita, jotka eivät edellytä kiinteistösijoitusta. Useat 20 % alennuksen sijoitusvaatimuksen saavista alueista sijaitsevat Algarvessa. Portugalin määräykset ovat suosiollisempia.

Portugali tarjoaa myös viisumiohjelman eläkeläisille. Siihen pääsy edellyttää eläkettä, jonka taso on kaksinkertainen kansallispalkkaan verrattuna, joka on noin 6 360 euroa vuodessa. Tämä koskee toista puolisoa. Toisen kohdalla eläkkeen määräksi riittää puolet edellä mainitusta. Lisäksi vaaditaan turvallisuusselvitys ja vakuutus, joka mahdollistaa yksityisten hoitopalvelujen käytön.

Portugalin verosäädöksistä hyötyvät etenkin eläkeläiset. Vuonna 2009 maa otti käyttöön menetyksekkään NHR-ohjelman, jonka mukaan vaatimukset täyttävä uusi maahanmuuttava eläkeläinen voi nostaa yksityisen sektorin eläketulonsa verovapaasti 10 vuoden ajan. Sen ulkopuolelle jäävät jotkut maat, kuten Hollanti, joka pidättää oikeuden verottaa kansalaisiaan, jotka eivät maksa veroa toiseen maahan ja Suomi, joka on neuvotellut uusiksi kaksoisverotuksen estävän sopimuksen Portugalin kanssa.

Yhteenveto:

Portugali selvä voittaja.

ELÄMÄNTYYLI JA ILMASTO

Moni lukija saattaa ihmetellä, miksi käsittelemme tätä viimeiseksi. Tosiasia on, että molemmat maat ovat upeita kohteita.

Jotkut sanovat, että portugalilaiset ovat ystävällisempiä tai Costa del Solilla on lämpimämpää. Mutta pienten kylien espanjalaiset ovat todella viehättäviä ja mikä tahansa myrsky, joka iskee Algarveen, rantautuu melko varmasti muutaman tunnin kuluttua Costa del Solille Tarifasta puhaltavan tuulen voimistamana.

Costa del Solilla kannattaa mennä länteen tai sisämaahan, jos etsii viileämpää ilmastoa. Jos haluaa samaa Algarvessa, pitää mennä länteen, mutta ei sisämaahan, jossa merituuli ei viilennä.

Jotkut pitävät Algarven hillitystä tunnelmasta. Toiset taas Costa del Solin vilkkaista ja kuhisevista kaupungeista. Pane merkille ulkomaille rekisteröityjen loistoautojen määrä EN-125 tiellä ja katso, kuinka Casares la Duquesan rantakaistale tyhjenee ihmisistä joulu-tammikuussa. Huomaat, ettei ole absoluuttisia totuuksia, on vain trendejä.

Lopullinen valinta voi aivan hyvin tapahtua Costa del Solin, missä on enemmän muualta muuttaneita, ja Algarven kesken, minne edelleen saapuu uusia kansallisuksia. Yksi seikka on varma. Mikäli haluat liittyä mukaan vakiintuneeseen joukkoon maahanmuuttajia omasta maastasi, Espanja tarjoaa tämän useammassa kaupungissa, Algarve harvoissa. Jos pidät tilan tunteesta ja haluat ystävystyä paikallisten kanssa, silloin Algarve on parempi valinta.

Ja jos päätös alkaa epäilyttää, Algarvesta on vain 4-5 tunnin ajomatka hienoa moottoritietä pitkin Costa del Solille.

Yhteenveto:

Voittajan valinta on henkilökohtainen ratkaisu.

VALINTAPERUSTE	PORTUGAL (ALGARVE)	ESPANJA (COSTA DEL SOL)
Elinkustannukset	✓	
Turvallisuus	✓	
Kulkuyhteydet, liikenne	✓	✓
Kulttuuri		✓
Rannat, golfkentät ja venesatamat	✓	✓
Ihmiset	✓	
Asunnot, kiinteistöt	✓	✓
Vuokraus		✓
Asuminen ja verotus	✓	
Elämäntyyli ja ilmasto	Oma valinta	Oma valinta

LUIS TEIXEIRA DA SILVA

**Founder and Director, Senior Living Villages & Algarve Senior Living
Director, Luz Living**

Email: luis.dasilva@algarveseniorliving.com

Tel: +44 208 144 7558 / +351 965 683 054



Luis da Silva has more than 25 years of business experience. He has lived in 9 countries (including the USA, UK, and Brazil) and worked in more than 30 markets around the globe.

With almost 20 years of experience in international real estate markets as an investor and consultant, his focus during the last decade has been on senior or retirement living. He is the founder and Director of Senior Living Villages, a UK-based company dealing with fixed-income investment opportunities in the retirement sector in the UK, and co-founder and Director of Algarve Senior Living, the business's brand providing a broad range of solutions to the retiree/senior (50+) market in Portugal..



Tekstin käännös englannikielestä
Matti Törhönen
Eläkeläinen Floridassa