

Benedikt Kampik



Immobilienenerwerb SPANIEN

SICHER. EINFACH. SCHNELL.

In 7 einfachen und bewährten Schritten
zu Ihrer Traum-Immobilie an Spaniens
sonnenverwöhnter Costa Blanca

IMMOBILIENERWERB SPANIEN

Sicher. Einfach. Schnell.

***In 7 einfachen und bewährten Schritten
zu Ihrer Traum-Immobilie an Spaniens
sonnenverwöhnter Costa Blanca***

Benedikt Kampik

Copyright © 2023

Impressum

**E-Mail: office@costablanca-villen.eu
Telefon: +49 (0)30 46 555 4124 (Sekretariat)
Website: www.costablanca-villen.eu
www.benedikt-kampik.com**

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung des Werkes oder Teilen daraus, sind vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren), auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Trotz sorgfältigem Lektorat können sich Fehler einschleichen. Autor und Verlag sind deshalb dankbar für diesbezügliche Hinweise. Jegliche Haftung ist ausgeschlossen, alle Rechte bleiben vorbehalten.

ISBN: 978-3-00-077451-5

Auflage 1

Autor: Benedikt Kampik

INHALTSVERZEICHNIS

Ziel des Buches	7
Links und Ressourcen	11
Einleitung	13
KAPITEL 1: Die Märkte verändern sich	19
Wie sich die Immobilienmärkte in den letzten Jahren verändern	21
Der Zusammenhang zwischen Niedrigzinsen, Strafzinsen und Immobilien	22
Lohnt es sich heutzutage überhaupt noch, in Immobilien zu investieren?	23
Der Nachteil von deutschen Immobilien	24
Warum in Spanien Immobilien so interessant sind	25
Die besonderen Vorteile von Immobilien in Spanien	26
Welche Region in Spanien eignet sich besonders gut zum Immobilienwerb?	26
KAPITEL 2: Costa Blanca statt Mallorca	29
KAPITEL 3: Entdecken Sie die Costa Blanca	35
Was macht die Costa Blanca so besonders?	37
Welche Lage genießt die Costa Blanca?	39
Wieso ist die Kultur und die Gesellschaft so interessant für den Immobilienkauf in Spanien?	46
Warum immer mehr Menschen sich für eine Immobilie an der Costa Blanca entscheiden?	47
Worauf Sie bei der Costa Blanca achten sollten	48
KAPITEL 4: Die 7 größten Fehler beim Immobilienwerb in Spanien ..	51
Fehler #1 – Ein ungeklärtes Budget.	55
Fehler #2 – Der Preis ist stets Verhandlungssache.	56
Fehler #3 – Den Bieter mit einem Bittsteller verwechseln.	57

Fehler #4 – Alles selbst machen wollen. Ohne Makler oder Vermittler kaufen.	57
Fehler #5 – Urlaub und Suche nach einer Immobilie verbinden.	58
Fehler #6 – Eine mögliche Entscheidung vorher nicht mit allen Beteiligten absprechen.	59
Fehler #7 – „Können Sie mir die Immobilie zurückhalten, bis ich mich entschieden habe?“	59
KAPITEL 5: 7 Schritte, mit denen Sie auf der sicheren Seite stehen	61
Schritt #1 – Budget und Zeitplan sind geklärt und Ihre Finanzierung steht auf solidem Fundament.	63
Schritt #2 – Suchen Sie einen erfahrenen Makler oder Immobilienvermittler.	70
Schritt #3 – Vereinbaren Sie mit Ihrem Makler / Immobilienvermittler ein persönliches Gespräch.	73
Schritt #4 – Erkundungs- und Besichtigungs-Besuch	74
Schritt #5 – Reservierung	75
Schritt #6 – Notarielle Eigentumsübertragung	76
Schritt #7 – Genießen Sie die Früchte Ihrer Arbeit	79
KAPITEL 6: 7 gute Gründe, um jetzt mit uns Ihren Traum vom unbeschwerten Leben im sonnigen Süden wahr zu machen.....	81
KAPITEL 7: Was spricht mehr für uns, als unsere Kunden	85
Doris und Markus Gasser	85
Kerstin und Ralf Schrempp.....	86
Lothar Diete	88
Mario und Stefanie Arend	88
Angold Eichler	88
Angelika und Sören Millhoff	89
Ira Stoll	90
Angelina Lumanow und Alexander Ganski	91
Florian und Isabell Spateneder.....	91
Christiane und Eduard Löwen.....	93
Boris und Nelli Lechner.....	94

Birgit Schonath und Rainer Eckert	95
Sven und Christina Lorenzen	95
Sharah und Christian Blösl	97
Susanne Proese und Dr. Lutz Fricke	98
Dr. Thomas Poschmann	100
Manfred und Martina Paasch	101
Marcus und Cornelia von Rüden	102
Jörg Grothe	104
Ilka Darius Carl	104
Jörg und Melanie Bauschen	107
KAPITEL 8: Ihre nächsten Schritte: Das Rundum-Sorglos-Paket	109
KAPITEL 9: Bonus: Immobilienbesteuerung in Spanien	115
1. Besteuerung zum Zeitpunkt des Erwerbs der Immobilie	116
2. Grundsteuer und andere laufende Gemeindesteuern	116
3. Besteuerung der Mieteinnahmen	117
4. Besteuerung der Selbstnutzung	119
5. Besteuerung zum Zeitpunkt der Übertragung der Immobilie	120
Zusammenfassung	123
Nachwort: Kennen Sie Gleis 9 ¾?	125
Über den Autor	129

www.costablanca-villen.eu



ZIEL DES BUCHES

Träumen auch Sie manchmal davon? Wenn Sie die Frühmaschine nehmen, **sitzen Sie schon zum zweiten Frühstück auf Ihrer eigenen, sonnigen Terrasse.** Schlummert in Ihnen bereits seit Jahren der Wunsch, an einem Ort zu leben, an dem andere Urlaub machen? Ein Ort, der Ihrer Seele guttut und an dem es sich entspannter leben lässt. Haben auch Sie Lust auf Meer, dem sanften Rauschen der Wellen, einer mediterranen Brise, atemberaubenden Sonnenuntergängen und einem ganz besonderen Lebensgefühl – all das, was Ihnen derzeit aber noch fehlt?

Mit diesem Buch haben Sie nun die Gelegenheit, nicht mehr nur von Ihrem neuen Leben zu träumen, sondern dieses auch mit all Ihren Sinnen erleben zu dürfen – und das jeden Tag, wenn Sie möchten. Auf den nächsten Seiten dieses Ratgebers zeige ich Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie Ihre Traumimmobilie in Spanien finden und der Erwerb für Sie einfach, rechtssicher, diskret und komfortabel wird. Außerdem erfahren Sie, weshalb sich Spanien und insbesondere die Costa Blanca ganz besonders für den Erwerb von Immobilien anbieten und von welchen Vorteilen Sie dabei profitieren. Und lassen Sie es sich gesagt sein, es sind lediglich sieben Schritte bis zur Erreichung Ihres Zieles nötig. Gleichmaßen nenne ich Ihnen in

diesem Buch auch die sieben größten Fehler beim Immobilienkauf in Spanien, damit Sie genau diese vermeiden.

Dieses Buch ist für Sie der erste Schritt hin zu Ihrer neuen Immobilie in Spanien, wenn Sie folgende Situationen nur zu gut kennen:

- Anstatt stress- und sorgenfrei einfach die Frühmaschine zu nehmen und Ihr zweites Frühstück am Strand zu genießen, müssen Sie bislang Ihre Urlaube immer monatelang mit sehr viel Energieaufwand planen.
- Die Anreise zu den Urlaubsorten ist stets anstrengend und umständlich. Die Hotelbuchung gestaltet sich jedes Mal aufs Neue wie ein Spießrutenlauf, da alle schönen Hotels ausgebucht sind.
- Die Einrichtung in den Hotels oder Unterkünften entspricht weder Ihrem Geschmack noch ist sie praktikabel für Ihre Bedürfnisse. Sie geben daher viel zu viel Geld für zu wenig Leistung und Komfort aus.
- Die langen Herbst- und Wintermonate schlagen auf Ihr Gemüt, hingegen würden Sonnenschein, angenehme Temperaturen, Meerwasser und ein entspannter Lebensstil Ihre Gesundheit und Ihre Lebensqualität fördern.

Möchten Sie all diese Beschwerlichkeiten hinter sich lassen und Ihren Traum endlich verwirklichen? Dann wird es Zeit, dass Sie den ersten Schritt in die richtige Richtung wagen. In diesem Buch

vermittele ich Ihnen all das Wissen, was Sie für einen Immobilienkauf in Spanien benötigen. Sie finden heraus...

- ... wie sich der Immobilienmarkt in Spanien gestaltet und weshalb die Costa Blanca dabei besonders interessant ist,
- ... was die größten Fehler beim Immobilienkauf in Spanien sind und wie Sie diese vermeiden,
- ... welche Schritte Sie nach und nach gehen müssen, um Ihr zweites Zuhause in Spanien zu finden,
- ... welche rechtlichen Vorschriften Sie definitiv kennen müssen,
- ... wie Sie Ihr Geld sinnvoll anlegen und dafür auch die Leistung erhalten, die Sie all die letzten Jahre vermisst haben.

Ich schreibe dieses Buch für Sie, um Ihnen dank meiner jahrzehntelangen Expertise eine ausführliche Anleitung für Ihren Immobilienkauf in Spanien an die Hand zu geben. Mit mehr als 40 Jahren Erfahrung im Bereich Immobilien und weil ich an der Costa Blanca beinahe jeden Stein kenne, biete ich Ihnen wahre Insider-Kenntnisse. So sparen Sie sich Ihre wertvolle Zeit, unnötigen Ärger und Kosten und kommen Ihrem Ziel schnell näher.

Beginnen Sie nun die ersten Seiten dieses Buches, um nicht – wie viele andere – nur von einem neuen Leben zu träumen, sondern dieses auch tatsächlich leben zu können.

LINKS UND RESSOURCEN

Wenn Sie dieses Buch lesen, erhalten Sie bereits eine Vielzahl relevanter Informationen sowie hilfreiche Checklisten für den Immobilienkauf in Spanien. All das ermöglicht Ihnen die Suche nach geeigneten Immobilien, mit denen Sie sowohl eine erstklassige Geldanlage als auch einen wunderbaren Rückzugsort für Ihre nächsten Urlaube erhalten.

Mit meiner jahrzehntelangen Erfahrung kann ich Sie selbstverständlich bei diesem Vorhaben bestens unterstützen. Kontaktieren Sie mich jederzeit für ein unverbindliches Erstgespräch und teilen Sie Ihre Wünsche und Vorstellungen mit mir. Mein umfangreiches Portfolio ermöglicht es uns, Ihre Traumimmobilie zu finden und den Kaufprozess in kürzester Zeit abzuschließen.

Sichern Sie sich zu diesem Zweck zunächst unser Costa Blanca VIP Paket und lassen Sie mich Ihnen in zwei Tagen die dortigen Traumimmobilien zeigen. Bei diesem Erlebnis- und Erkundungsbesuch sehen Sie mehr, als Sie in einem Urlaub selbst entdecken können. Sie brauchen sich bis auf Ihr Flugticket nach Alicante um nichts zu kümmern. Den Rest erledigen mein Team und ich für Sie.

Wenn das für Sie interessant ist, können wir gern die Voraussetzungen und den Ablauf per Telefon oder Zoom Video Call miteinander besprechen! Sie erhalten direkten Zugriff auf meinen persönlichen Terminkalender (<https://costablanca-villen.eu/rueckruf.html>). So finden Sie unkompliziert und effizient Ihren Wunschtermin. Der Termin wird Ihnen umgehend per E-Mail bestätigt. Pünktlich zum vereinbarten Termin bin ich online auf Zoom, bzw. klingelt bei Ihnen das Telefon. Buchen Sie jetzt online Ihren Wunschtermin für ein informatives und unverbindliches Gespräch per Telefon / Zoom Video Call.

Und wenn Sie dann von unserer Arbeit überzeugt sind, beanspruchen Sie gern das Bonus-Rundum-Sorglos-Paket. Damit übergeben Sie die gesamte Bürokratie in unsere Hände und sparen sich sehr viel Zeit: Besichtigung, Eigentumsübertragung, Eröffnung des Bankkontos, Beantragung der Steuernummer usw. – all das übernehmen wir für Sie.

Zögern Sie also nicht. Ich führe Sie zum Ziel.



EINLEITUNG

Wenn Sie an Immobilienmakler denken, kommt Ihnen vielleicht als Erstes ein aufdringliches Verkaufsgespräch in den Sinn. Vermutlich denken Sie anschließend, dass so eine Immobiliensuche trotz Makler sehr zeitaufwendig und teuer ist und Ihnen viele Immobilien vorgestellt werden, die nicht Ihren Bedürfnissen entsprechen. Sicherlich läuft das auch sehr häufig genau so ab.

Nicht aber bei mir. Denn es gibt einen Unterschied zwischen einem Immobilienmakler und einem Immobilienvermittler. Der Immobilienmakler ist in der Regel nur an einem Ort tätig, bestellt Interessenten zur Präsentation der Immobilien in sein Büro, bringt dann Käufer und Verkäufer zusammen und erhält zum Schluss die Provision.

Ein Immobilienvermittler hingegen – dazu gehöre ich – präsentiert ausschließlich **vorgeprüfte Immobilien** und hat **hervorragende Kontakte auf dem Markt**. Nach einem **ausführlichen Strategiegespräch mit Analyse**, stelle ich zunächst passende Objekte zusammen und organisiere dann den Aufenthalt für den **Erkundungsbesuch** vor Ort.

Und glauben Sie mir, dieser Besuch ist vergleichbar mit einem Boxenstopp bei einem Autorennen: Mein eingespieltes Team, das Sie in der Regel gar nicht sehen, sorgt im Hintergrund für einen reibungslosen Ablauf in kurzer Zeit. Jeder Handgriff wurde dabei von der Pike auf gelernt. Auf diese Art und Weise können Sie sich vollkommen auf die in Frage kommenden Immobilien konzentrieren.

Und ich weiß, was ich tue. Denn ich habe bereits jahrzehntelange Erfahrung gesammelt und in dieser gesamten Zeit etliche Male erlebt, welche Fehler beim Immobilienkauf in Spanien gemacht wurden. Diese waren in der Regel sehr teuer und haben erst recht nicht zum Ziel geführt.

Ich möchte Ihnen genau dazu eine Geschichte von Joseph, einem meiner Kunden, erzählen:

Die Tinte unter dem Vertrag war noch nicht ganz trocken, als Joseph sagte: *„Wissen Sie, ich habe heute eine gute Entscheidung getroffen. Als Bäckermeister mit 14 Filialen und über 60 Angestellten habe ich nie Zeit. Die wollte ich mir nehmen, wenn ich den Betrieb irgendwann an die Kinder übergebe. Ich träumte immer von einer Villa in Spanien – irgendwann...“*

*Ihre magische Formel **Erholung mit Rendite** hat mich so beschäftigt, dass meine Frau Claudia sagte: „Lass uns für 2 Tage an die Costa Blanca fliegen! Vielleicht hat Benedikt Kampik etwas Passendes für uns?“*

Sie haben uns dann vom Flughafen Alicante abgeholt und wir dachten: Jetzt wird verkauft. Nichts davon. Wir saßen über 2 Stunden beim Mittagessen, haben über Gott und die Welt geredet und uns danach einen Golfplatz angesehen, weil wir das Golfen als Rentner lernen wollen.“ Meine Frage: Wann soll es denn in Rente gehen? Die Antwort von Claudia: „Ich in ca. 20 Jahren; und mein Mann einige Jahre früher. Doch so lange wollen wir nicht mehr warten. Wir haben uns entschieden, alle 3 Wochen für ein verlängertes Wochenende nach Spanien zu kommen. Nicht ins Hotel. In die eigenen 4 Wände!“

Der Rest ist schnell erzählt: Wegen der magischen Formel: **„Erholung mit Rendite“** haben Claudia und Joseph zwei Wohnungen (zum Bruchteil des Preises einer Luxusvilla) erworben. Die eine zur ausschließlichen Eigennutzung, die andere für Kinder, Freunde und zur Vermietung, damit sich das Investment fast von allein bezahlt, ohne dass sie sich um die Vermietung kümmern müssen. Das war es letztlich, was am besten zu ihnen passte.

Und tatsächlich ist es genau das, was mich antreibt. **Meine Vision ist es, den Immobilienkauf in Spanien für all diejenigen Menschen zugänglich zu machen, welche die Kriterien dafür erfüllen.** Das bedeutet, dass die Menschen, die Geld zurückgelegt und vernünftig mit Geld umgegangen sind, ganz einfach die perfekte Immobilie für Ihre Zwecke erwerben und sich dort wohl fühlen können. Dabei geht es nicht nur um teure Luxus-Villen – keinesfalls. **Jeder von uns – ganz gleich, ob Anwalt, Arzt, Verkäufer oder Facharbeiter – kann eine tolle Immobilie in Spanien kaufen.** Und um diesen Menschen das zu ermöglichen, schreibe ich dieses Buch.

Es soll klar werden, welche Schritte in welcher Reihenfolge nötig sind und welche Vorarbeit gemacht werden muss, um **innerhalb von 48 Stunden seine Traumimmobilie reservieren zu können**. Hierzu gehe ich in den folgenden Kapiteln Schritt für Schritt mit Ihnen durch, worauf Sie achten müssen – damit Sie letztlich sagen können, Sie wissen, was Sie tun. Dabei haben Sie dann gleichzeitig eine gewisse **Rechtssicherheit**.

Es ist keine Wissenschaft, eine Immobilie zu kaufen – aber die Vorarbeit ist essentiell wichtig. Denken Sie an einen Marathonläufer. Um erfolgreich einen Marathon laufen zu können, musste er jahrelang dafür trainieren. Er hat nicht von einem Tag auf den anderen beschlossen, dass er einen Marathon laufen möchte und ist dann auf der Strecke losgelaufen. Er bereitete sich vor. Und so ist es auch beim Immobilienkauf – Sie müssen wissen, was Sie möchten und sich entsprechend vorbereiten.

Wenn Sie kein konkretes Ziel vor Augen haben, wird es schwierig, Ihnen zu helfen. Sie müssen daher wissen, ob eine Immobilie in Spanien für Sie nur eine Traumvorstellung oder tatsächlich ein realisierbares Vorhaben ist. Und dann können Sie auf Grundlage meines Buches auch bereits einschätzen, ob Sie dieses Abenteuer womöglich mit mir gehen möchten oder nicht. Mein Buch ist für Sie ein **Reiseführer, der Sie ans Ziel bringen wird**. Und mit der Hilfe meines Buches können Sie das tun, wovon andere nur reden – Sie machen es jedoch tatsächlich.

Ich stelle Ihnen daher auch **Checklisten** als Anleitung zur Verfügung, an denen Sie sich entlang hangeln und immer überprüfen können, ob Sie noch auf der richtigen Spur sind. Vielleicht haben Sie früher auch mit Schatzkarten gespielt und sind diesen gefolgt, um letztendlich einen Schatz zu finden. Wenn Sie dabei vom Weg abgekommen sind, haben Sie verloren – Sie konnten den Schatz nicht finden. Meine Checklisten für Sie stellen in diesem Fall die Schatzkarte dar, sodass Sie gerade nicht vom Weg abkommen und Ihr Traum von der eigenen Immobilie in Spanien zum Alptraum wird.

Ich bin im Grunde Ihr Mentor, der Ihnen zuverlässig zur Seite steht und Sie mit allen Aufgaben rund um den Immobilienkauf unterstützt. Dabei lege ich unter anderem großen Wert auf **Diskretion** und **Sicherheit**. Und dass Sie sich bei mir sicher fühlen können, würde Ihnen zum Beispiel Anne bestätigen.

Anne ist meine Kundin, die ich für einen Erkundungsbesuch in Alicante vom Flughafen abholte. Nach nur kurzer Zeit im Auto, bemerkte sie plötzlich: „*Ich vertraue dir*“. Im ersten Moment wusste ich nicht, woher diese Aussage rührte und hakte neugierig nach. Sie meinte daraufhin, sie würde mir vertrauen, weil ich so Auto fahre, wie ich Auto fahre. Auch das verstand ich zunächst nicht. Also ging sie einen Schritt weiter und erklärte mir, dass ich stets strikt das Tempolimit eingehalten hatte und wer in dieser Hinsicht so „pingelig“ wäre, würde auch mit Sicherheit so „pingelig“ mit ihrem Geld umgehen. Also vertraute sie mir bereits kurze Zeit, nachdem wir uns am Flughafen das erste Mal gesehen hatten – noch lange bevor ich ihr die erste Immobilie präsentierte.

Tatsächlich hatte Anne mir anfangs auch ein recht geringes Budget genannt und kaufte schließlich eine deutlich teurere Immobilie. Sie erklärte mir dann, sie hätte mich nur testen wollen, ob ich sie mit einem solchen Budget genauso behandeln würde, wie alle anderen mit deutlich höherem Budget.

Und an dieser Stelle kann ich Ihnen sagen – es ist mir egal. Mir ist egal, welches Budget Sie haben. Mein Ziel besteht darin, **Ihre Augen zum Strahlen zu bringen**, wenn Sie Ihre Traumimmobilie erblicken und wissen, das ist nicht nur Ihr neues Haus oder Ihre neue Wohnung, sondern das ist **Ihr neues Leben, das auf Sie wartet**. Und dann helfe ich Ihnen zum Ziel, zum Kauf dieser Immobilie – zu Ihrem neuen Leben. Dafür dient dieses Buch, um Ihnen gleichermaßen **Anleitung und Sicherheit** zu bieten.

Und schon im nächsten Kapitel erfahren Sie, wie sich die Immobilienmärkte in den letzten Jahren verändert haben und weshalb sich ein Investment trotzdem lohnt – nicht in Deutschland, aber sehr wohl in Spanien. Außerdem gehe ich auf verschiedene Regionen in Spanien ein und erkläre Ihnen, in welcher davon sich der Kauf einer Immobilie am ehesten für Sie lohnt. Es folgen interessante und aufschlussreiche Informationen, die ich Ihnen nicht vorenthalten möchte. Seien Sie also gespannt!

DIE MÄRKTE VERÄNDERN SICH

Stellen Sie sich vor, Sie fahren spontan früh am Morgen zum Flughafen, nehmen die erste Maschine und **sitzen schon zum zweiten Frühstück auf einer sonnigen Terrasse**. Das Wetter ist traumhaft und Sie können sich jederzeit im Meer abkühlen. Wenn Sie Schatten brauchen, legen Sie sich einfach unter die nächste Palme und wenn Sie sich mittags ausruhen möchten, ist Ihr Bett nicht weit. All das wird begleitet von erholsamer Ruhe. Nur wenige Minuten entfernt finden Sie dennoch wunderschöne Ausflugsziele und diverse Läden zum Einkaufen. Genug Abwechslung zum friedvollen Aufenthalt in Ihrer Unterkunft.

Hört sich das gut für Sie an? So sähe Ihr Traumurlaub aus? Das glaube ich Ihnen – für wen stellt dies keinen Traum dar? Die Realität sieht jedoch oft so aus, dass Sie Monate im Voraus bereits mit der Planung Ihres Urlaubs beginnen, sich im Internet zahlreiche Hotels an verschiedenen Orten ansehen und letztlich für viel Geld ein Zimmer, Flug und Transfer buchen.

Die Anreise ist langwierig und anstrengend und wenn Sie ankommen, sind Sie erschöpft. Der Tag ist gelaufen. Das Hotelzimmer entspricht den üblichen Standards und keinesfalls Ihrem Geschmack. Zum Schlafen reicht es.

Am Essensbuffet müssen Sie hinter all den anderen Gästen anstehen und am Pool oder am Strand suchen Sie vergeblich nach einer freien Liege. Ruhe, Erholung und Komfort sehen anders aus. Stattdessen fühlen Sie sich gestresst.

Vermutlich widersprechen Sie mir jetzt, wenn ich sage, es gibt eine Alternative. Das Mieten von Ferienhäusern ist doch viel zu teuer und die Anreise ist nun einmal meist anstrengend. Was bleibt also anderes übrig, als sich ein Hotelzimmer zu nehmen? Schließlich können Sie ja wohl kaum eine eigene Immobilie im Ausland kaufen, um dort Ihren Urlaub zu verbringen.

Ich sage aber: Warum denn eigentlich nicht? Das ist doch durchaus realisierbar. Lassen Sie uns hierzu einen Blick auf die Immobilienmärkte in Deutschland und Spanien werfen und wie sich diese in den vergangenen Jahren entwickelt haben. Dann werden Sie sicherlich auch verstehen, warum gerade jetzt der richtige Zeitpunkt ist, eine Immobilie zu erwerben.

Wie sich die Immobilienmärkte in den letzten Jahren verändern

In den letzten Jahren hat sich der Immobilienmarkt stetig gewandelt. Schon lange ist es nicht mehr nur den wohlhabenden Zeitgenossen vorbehalten, eine Immobilie im Ausland zu erwerben und regelmäßig dorthin in den Urlaub zu fliegen.

Seit es die sogenannten Billigflieger gibt, kann nahezu jeder Urlaub im Ausland verbringen und vergleichsweise schnell am Zielort sein. Und seither ist der Besitz von Immobilien an den typischen Urlaubsorten auch **zu einem Lifestyle geworden** – fast schon zu einem „Statussymbol“. Die Menschen arbeiten darauf hin, eine eigene Immobilie zu kaufen und sagen zu können: Ich habe es geschafft. Die harte Arbeit und das Sparen haben sich gelohnt und jetzt genieße ich meinen Urlaub in meiner Traumimmobilie.

Natürlich bleiben viele Menschen in Deutschland und kaufen oder bauen hierzulande eine Immobilie. Schließlich wohnen Sie fast das ganze Jahr über an diesem Ort. Nichtsdestotrotz gibt es nun einmal aber gewisse Nachteile, zu denen ich später noch kommen werde. Vorab möchte ich noch auf das Thema eingehen, welchen Zusammenhang es zwischen Niedrigzinsen oder gar Strafzinsen und Immobilien gibt.

Der Zusammenhang zwischen Niedrigzinsen, Strafzinsen und Immobilien

Wenn Sie viel Geld auf Ihrem Konto haben und dieses dort lediglich verwahren, aber nicht investieren, verliert dieses langfristig an Wert. Da es nahezu keine Zinsen gibt, die Inflation jedoch hoch ist, wird Ihr Geld zwangsläufig weniger. Je mehr Sie am Sparkonto horten, desto höher ist die Gefahr für Strafzinsen – je nach Bank. Sie müssen also im Grunde Gebühren dafür zahlen, dass Sie Ihr Geld dort verwahren.

Denken Sie nur einmal daran, wie lange Sie dieses Geld angespart haben. Wie viel Sie gearbeitet haben, um nun so weit zu sein. Die Alternative? Sie investieren in Immobilien. So können Sie den Betrag auf Ihrem Konto reduzieren, Strafzinsen umgehen und Sie erhalten eine eigene Immobilie als Kapitalanlage. Nicht umsonst spricht man hier vom sogenannten **Betongold**.

In dieser Immobilie können Sie nun entweder selbst leben oder Sie vermieten diese an Urlaubsgäste. Durch die Vermietung erhalten Sie langfristig definitiv eine ordentliche Rendite. Da Sie die Immobilie nicht dauerhaft vermieten, sondern auch selbst nutzen können, können wir dabei eigentlich von **Erholung mit Rendite** sprechen, oder nicht?

Dafür spricht auch noch die Tatsache, dass immer mehr Menschen Immobilien in Spanien, insbesondere an der Costa Blanca, kaufen. Das Klima zur Kapitalanlage ist hier besonders gut – die

Immobilienpreise steigen stetig. Aber auch das Angebot wird dadurch immer knapper. Das macht eine Investition im Großen und Ganzen enorm interessant.

Lohnt es sich heutzutage überhaupt noch, in Immobilien zu investieren?

Vielleicht stellen auch Sie sich – wie viele andere Käufer – die Frage, ob sich eine Investition in Immobilien heutzutage noch lohnt. In Deutschland sicherlich nur unter bestimmten Bedingungen. Schließlich müssen viele Menschen diese mit Fremdkapital finanzieren und sind auf eine hohe Rendite angewiesen, um die monatlichen Raten abzahlen zu können.

Grundsätzlich ist klar, dass der **Wert einer Immobilie in der Regel nach und nach steigt**, vor allem, wenn die Lage beliebt und der Zustand gut ist. Diese Wertsteigerung ist der wichtigste Aspekt bei Kapitalanlagen.

Hinsichtlich des Zustands spielt jedoch die Instandhaltung stets eine bedeutende Rolle. Viele Reparaturen oder Renovierungsmaßnahmen sind teuer und werden zukünftig voraussichtlich noch mehr im Preis steigen. Um von einer hohen Rendite durch den Erwerb einer Immobilie zu profitieren, müssen daher einige Faktoren beachtet werden. Neben dem eigentlichen Kaufpreis sind das beispielsweise die Kaufnebenkosten, das Baujahr der Immobilie sowie die Verwaltungs- und eben Instandhaltungskosten und

schließlich die möglichen Mieteinnahmen. Die Art der Immobilie beeinflusst also, ob sich ein Investment lohnt.

Tatsächlich bleiben Ihnen jedoch nur wenige Alternativen, um Ihr hart verdientes Geld gewinnbringend anzulegen. Aufgrund der niedrigen Zinsen gibt es nur wenige Finanzprodukte mit hoher Rendite. Aber wo macht es denn nun Sinn, Immobilien zu kaufen? Lassen Sie mich im folgenden Abschnitt zuerst erklären, warum es in Deutschland nur bedingt sinnvoll erscheint.

Der Nachteil von deutschen Immobilien

Grundsätzlich ist der Markt hier je nach Region ziemlich leergefegt und teilweise enorm teuer. Diese Situation ist allgemein bekannt und hat sich in den letzten Jahren deutlich verschlechtert.

Wer aktuell auf der Suche nach Immobilien ist und nur den geringsten Anspruch hat, sucht oft vergeblich oder zumindest für eine lange Zeit. Da selbst gewisse Mietwohnungen in vielen Fällen oder für viele Menschen unbezahlbar sind, sind es Immobilien zum Kauf erst recht. Hier müssen schließlich stets noch Kaufnebenkosten zum Preis hinzugerechnet werden.

Sollten Sie bereits einen Immobilienkauf in Deutschland getätigt oder in Erwägung gezogen haben, wissen Sie, wovon ich spreche. Viele Menschen verzweifeln während der Suche und werfen die meisten Ihrer Ansprüche mit der Zeit über Bord oder geben es vollkommen auf.

Hinzu kommen noch die zahlreichen Preissteigerungen, die das Leben im Allgemeinen teurer machen. Und das Wetter in Deutschland ist gerade im Herbst und Winter selbstverständlich auch nicht jedermanns Sache.

Warum in Spanien Immobilien so interessant sind

Spanien ist ein erstklassiges Urlaubsziel. Das Klima, die (regional) relativ geringen Lebenshaltungskosten und damit einhergehend die Lebensqualität sind unvergleichlich. Nicht verwunderlich also, dass es immer mehr Menschen in das südeuropäische Land zieht. Begeistert sind die meisten von der offenen und herzlichen Art der Spanier, die gerne aktiv auf Unbekannte zugehen und diese willkommen heißen.

Spanien lebt in den vergangenen Jahren außerdem von einer relativ stabilen Wirtschaft und bietet daher zahlreiche Möglichkeiten. Und das alles, während die Sonne warm auf die Haut scheint und so die Stimmung durchweg positiv beeinflusst.

Im Vergleich zu Deutschland ist zudem das Preisniveau in Bezug auf Immobilien noch deutlich geringer, auch wenn die Kaufpreise zuletzt anstiegen. **Dies ermöglicht es auch Normalverdienern, eine Immobilie in Spanien zu kaufen.**

Die besonderen Vorteile von Immobilien in Spanien

Immobilien in Spanien, vor allem an den beliebten Urlaubsorten, werden immer knapper. Die Nachfrage ist hoch und immer mehr Ausländer erfüllen sich ihren Traum einer eigenen Immobilie an der Costa Blanca. Trotz der vergangenen Preissteigerungen machen die Käufer in der Regel daher immer ein gutes Geschäft – der Wert ihrer Immobilie wird stetig steigen. Das liegt insbesondere am guten Preis-Leistungsverhältnis: Wie man so schön sagt, bekommt man sehr viel für sein Geld.

Insbesondere neue Häuser und Wohnungen entsprechen zum Beispiel den aktuellsten Standards hinsichtlich Bauart und Design, sodass Sie die nächsten Jahre keine aufwendigen Renovierungen zu befürchten haben. Gleichzeitig ist die Immobilie oftmals kein Standard, sondern ein wahrer Hingucker.

Sie sehen schon, der Immobilienmarkt in Spanien bietet Ihnen sehr viele Möglichkeiten und eine große Chance darauf, Ihre Traumimmobilie zu finden.

Welche Region in Spanien eignet sich besonders gut zum Immobilienerwerb?

Haben Sie und Ihre Familie die Entscheidung getroffen und möchten eine Immobilie in Spanien erwerben, stellen Sie sich die Frage: Welche Region eignet sich hierfür am besten? Für viele ist es **Malorca**. Die Insel zieht jährlich zahlreiche Urlauber an und ist auch

unter Auswanderern beliebt. Doch es handelt sich nun einmal um eine Insel. Die Möglichkeiten sind somit begrenzt und nach bereits kurzer Zeit werden viele vom Insel-Blues eingeholt.

Auch die **Costa Brava** ist einen Gedanken wert. Wer jedoch hier eine Immobilie kaufen möchte, hat im Winter nicht viel davon. In dieser Jahreszeit ist es dort kalt, wenn auch nicht so kalt wie in Deutschland.

Das Gegenteil finden Sie an der **Costa Calida**. Hier ist es besonders heiß, schon fast wie in der Wüste. Zudem ist die Infrastruktur schlecht oder gar nicht erst ausgebaut. Eine Immobilie an einem solchen Standort ist daher nicht zu empfehlen.

Ähnlich sieht es an der **Costa del Sol** aus. Auch hier ist die Erreichbarkeit eingeschränkt. Außerdem fühlt man sich schnell zurückversetzt in die 70er Jahre, denn hier wird ein regelrechtes „Schickimicki“ Leben geführt.

Die **Costa Blanca** sticht definitiv hervor: Dank dem Flughafen in Alicante sind die beliebten Städtchen entlang der Küste und die romantischen Dörfer im Hinterland sowohl über die Küstenautobahn als auch die Landstraße entlang des Mittelmeeres sehr gut erreichbar.

Auch das Wetter ist ein Traum: Hier scheint die Sonne an rund 300 Tagen im Jahr und die Natur ist ein blühendes Paradies. Wenn die Wetterfee im Fernsehen Ihnen wieder einmal trübe Aussichten

verspricht, können Sie sicher sein: Hier an der Costa Blanca scheint morgen bestimmt wieder die Sonne.

Allein diese Beständigkeit des Wetters ist es, die viele Menschen an die Sonnenküste Spaniens zieht. Die Sonne hebt die Laune und tut Ihrem Gemüt einfach gut. Das sagen nicht nur Psychologen, jeder spürt es. Und wissenschaftlich erwiesen ist es auch: Sonnenstrahlen kurbeln Ihre körperlichen Energien an.

Auch die Natur profitiert von diesem wunderbar milden, gesunden Klima. Bei Tagestemperaturen von 15 bis 23 Grad im Winter und mindestens 28 Grad im Sommer blüht die Costa Blanca das ganze Jahr hindurch. Von Ende Dezember bis Mitte Februar wird die Landschaft von den zartrosa blühenden Mandelbäumen verzaubert. Im Oktober beginnt die Haupternte in den Orangenplantagen. Sie dauert bis in den März hinein. Und während die letzten Früchte gepflückt werden, beginnt schon wieder die neue Blüte.

Gerne berichte ich Ihnen im nächsten Kapitel ganz ausführlich mehr dazu. Sicherlich werden Sie anschließend meine Begeisterung nachvollziehen können und sogleich Ihren nächsten Urlaub in der eigenen Immobilie hier verbringen wollen. Davon bin ich überzeugt. Lesen Sie also gleich weiter!

COSTA BLANCA STATT MALLORCA

Für viele Menschen bedeutet Spanien Sonne, Strand und Lebensfreude. Reisen Sie auf eine der spanischen Inseln wie beispielsweise Mallorca, nehmen Sie an, genau das zu bekommen. Letztendlich sind Sie aber dennoch sehr eingeschränkt. Die Insel hat ungefähr eine **so große Fläche wie das Saarland** in Deutschland. Würden Sie in der Theorie einmal von einer Seite der Insel bis auf die andere Seite fahren, sind Sie mit dem Auto, ohne anzuhalten, **maximal zwei Stunden** unterwegs.

Stellen Sie sich also vor, Sie kommen am Flughafen an, mieten ein Auto und erkunden dann die Insel. Oder Sie setzen mit dem eigenen Auto mit der Fähre über. Egal wie – nach einer gewissen Zeit sind Sie womöglich schon überall gewesen, wo es etwas zu sehen gibt. Was machen Sie dann? Fragen Sie sich also: Lohnt es sich dort wirklich, eine Immobilie zu erwerben?

Wollen Sie nicht lieber flexibel bleiben? Denken Sie nun daran, welche Möglichkeiten Sie auf dem spanischen Festland haben. Besitzen Sie dort eine Immobilie, steht Ihnen das gesamte Land

offen und Sie können es jederzeit mit dem eigenen Auto entdecken – jede Stadt und jede Sehenswürdigkeit, ob im Inneren des Landes oder an der Küste.

Dort können Sie beinahe endlos umherfahren und täglich etwas Neues erleben. Es gibt kaum Grenzen: Wenn Sie möchten, fahren Sie über die Grenze auch mal nach Portugal oder nach Frankreich. Wohnen Sie nun aber auf einer Insel, müssen Sie zunächst die Fähre oder sogar einen Flug nehmen, wenn Sie einen größeren Ausflug machen möchten.

Und ich nenne Ihnen noch weitere klare Nachteile: **Die Touristen.** Jedes Jahr reisen Millionen Touristen nach Mallorca und schwärmen dort aus in die Restaurants, Einkaufszentren und Innenstädte. Treffen Sie einen Einheimischen, treffen Sie gleichzeitig neun Touristen. Möchten Sie etwas in den Touristenhochburgen unternehmen, macht das sicherlich wenig Spaß.

Dieser Massentourismus führt langsam aber sicher zu großen Problemen – insbesondere Umweltschützer beklagen sogar, dass die Insel bereits jetzt am Limit sei. Und tatsächlich gibt es viel zu viele Autos und es wird deutlich zu viel Wasser verbraucht. Täglich kommt es zu **langen Staus auf den Zufahrtsstraßen, zu Stränden und Ausflugszielen.** Auf den Parkplätzen herrscht Chaos und die Insel hat einen massiven Taximangel.

Reisen Sie nun also mit dem Auto nach Mallorca, werden Sie im Stau stehen. Und zwar beinahe überall. Die Küstenstraßen sind

so verstopft, dass die tolle Aussicht durch lange Blechkarawanen getrübt und Ihnen wertvolle Urlaubszeit durch den Verkehr geraubt wird. Das Ganze **gleicht dem Berufsverkehr in deutschen Großstädten** oder auf den Autobahnen zu bestimmten Uhrzeiten – allerdings rund um die Uhr.

Bei all dem sind selbst die kleinsten Ortschaften bereits von den Touristen-Wellen betroffen. Als Beispiel nenne ich die Kleinstadt Deià. In diesem Ort gibt es gerade einmal 700 Einwohner und doch wird er von Touristen überrollt, die den Aussichtspunkt Sa Foradada besuchen möchten. Die engen Zufahrtsstraßen mit zahlreichen Kurven sind meist vollständig blockiert und aufgrund gefährlicher Ausweichmanöver kann es laut dem Bürgermeister, Lluís Apesteguia, geradezu zu schweren Unfällen kommen.

Auch die große Zahl der neuen Hotelprojekte bringt Schwierigkeiten mit sich, denn Mallorca kann laut der Regierung nicht weiter wachsen. Mittlerweile gibt es Überlegungen, wie man einem drohenden Kollaps entgegenwirken könnte. Denn schon jetzt muss immer mehr die schöne Landschaft dem urbanistischen Wachstum weichen. Die Regierung fordert weitere Mäßigung. Bereits vor einigen Jahren wurde die Bettenzahl für Touristen eigentlich begrenzt. Das reicht jedoch nicht aus. Es zeigte sich in diesem Jahr, dass die Hotels während der Saison vollständig ausgebucht waren und der Ansturm kaum gebändigt werden konnte. Im ersten Halbjahr 2022 gab es 4,6 Millionen Urlauber auf Mallorca, was den Besucherzahlen von vor der Covid-19-Pandemie gleicht. 40 Prozent davon waren Deutsche.

Im zweiten Halbjahr überschritt die Anzahl der Touristen die aus 2019. Die Menschen sind nach dem Wegfall der Einschränkungen trotz mehrerer Krisen in der Welt und in Deutschland nicht aufzuhalten. Auch jetzt noch, im Herbst, sind viele Hotels ausgebucht. 2022 und 2023 sind Rekordjahre für die Insel – zum Leid der Einheimischen. Sie sind vielerorts am Ende und können nicht mehr.

In dieser Situation gegenüber den Touristen freundlich zu bleiben, fällt vielen davon schwer. Häufig hört man von **pampigen und wenig zuvorkommenden Angestellten in Restaurants und Hotels**. Die Wartezeiten sind zudem meist lang. Die Touristen reagieren verärgert und äußern ihren Unmut oft lautstark. Aber ist die Stimmung der Einheimischen nicht verständlich? Ein solcher Andrang wie auf Mallorca kann meist kaum beherrscht werden und sorgt schnell für Überforderung. Nicht immer sind die Touristen freundlich zu Hotel- und Restaurant-Angestellten oder Einheimischen.

Diese sind jedoch auf ihr Einkommen angewiesen und müssen mit jeglichem Verhalten der Gäste umgehen. Sie ertragen dabei oft unmögliches Verhalten. Dass einige davon nicht mehr höflich bleiben können, ist bedingt nachvollziehbar.

Die Costa Blanca wird bei weitem nicht so „überrieselt“ – es gleicht in Spanien einem **verborgenen Juwel**. Aus diesem Grund sind die Einheimischen dort auch enorm freundlich und zuvorkommend. Sie freuen sich auf die Touristen und heißen sie willkommen. Sie werden im nächsten Kapitel mehr darüber erfahren.

Im Übrigen sind auf Mallorca die Preise deutlich höher als an der Costa Blanca – schließlich muss alles aufwändig auf die Insel transportiert werden und das spiegelt sich im Preis wider. Nicht aber auf dem Festland – dort ist mit niedrigeren Preisen für Lebensmittel und Ähnliches zu rechnen.

Und von einer Wasserknappheit ist ebenfalls keine Spur: Rationierungen wie auf Mallorca gibt es nicht und wird es voraussichtlich auch zukünftig nicht geben. Auf der Insel sind in einigen Ortschaften jedoch die Grundwasserbrunnen leer und stundenweise muss das Wasser sogar abgestellt werden. Diese sind auf Tankwagen angewiesen und müssen bereits Verbote erlassen, damit keine Pools befüllt und private Gärten nicht mehr gegossen werden. Ein eigenes Haus mit Pool würde sich demnach überhaupt nicht lohnen, oder?

Sie sehen also, wie akut die Lage auf Mallorca in vielerlei Hinsicht ist. Eine Verbesserung der Situation ist bislang nicht in Sicht. Bis die Regierung nicht konkrete Maßnahmen gegen den Massentourismus ergreift, wird es so weitergehen wie in diesem Jahr. Die Insel wird weiterhin überrannt und der vermeintliche Urlaub wird zu einem Desaster.

Wollen Sie dort wirklich eine Immobilie kaufen? Ich glaube kaum. Schließlich gibt es tolle Alternativen – die Costa Blanca! Und was die Küste so besonders macht, erfahren Sie, wie erwähnt, sogleich im nächsten Kapitel. Ich freue mich, Ihnen die Costa Blanca mit all

ihren Facetten vorzustellen und teile sehr gerne meine Begeisterung mit Ihnen. Ich bin mir sicher, den ein oder anderen Geheimtipp kannten Sie bis jetzt noch gar nicht. Lesen Sie daher gleich weiter und überzeugen Sie sich selbst.

ENTDECKEN SIE DIE COSTA BLANCA

Grundsätzlich lohnt es sich in jedem Fall, in Spanien eine Immobilie zu erwerben. Im letzten Kapitel haben wir bereits thematisiert, dass Mallorca dafür allerdings nicht die richtige Region ist – wohl aber die Costa Blanca. Und ich bin nicht ohne Grund so begeistert und überzeugt von der Costa Blanca:

Costa Blanca heißt wörtlich übersetzt „weiße Küste“. Sie zieht sich über 200 Kilometer an der Mittelmeerküste im Südosten von Spanien entlang. Stellen Sie sich also nur einmal vor, wie lange Sie unterwegs wären, wenn Sie von Dénia im Norden bis Torrevieja im Süden fahren würden. Sie würden an all den endlosen Stränden vorbeikommen, viele Sehenswürdigkeiten entdecken und so sicherlich mehrere Wochen benötigen. Es gibt überall etwas zu sehen und ich garantiere Ihnen, dass Sie in jedem Ort einige Tage bleiben wollen. Es ist unmöglich, ohne einmal anzuhalten, die Costa Blanca entlang zu fahren.

Das fantastische Klima, die Schönheit der Natur, die Strände, der spanische Charme und die gute Erreichbarkeit machen die Region

zu einem äußerst beliebten Reiseziel. Das werden Sie mir bereits nach Ihrem ersten Besuch bestätigen, da bin ich sicher. Nicht umsonst hat sich die Costa Blanca in den letzten Jahren zu einem absoluten Magneten für Menschen aus vielen Nationen entwickelt, die hier einen Zweitwohnsitz gekauft haben. Die Region hat die Herzen von Millionen von Menschen erobert.

Auch Sie werden begeistert sein, denn Sie werden feststellen, dass Sie die Qual der Wahl haben: Sie können an den sonnigen Stränden Ihre Seele baumeln lassen, Golf spielen mit Freunden oder sich von der Kultur verzaubern lassen – ganz wie Sie es möchten. Es gibt jeden Tag etwas anderes zu entdecken und zu unternehmen.

Und dann wäre da auch noch die **spanische Küche**, die von frischer Zubereitung und einmaliger Kochkunst lebt. Insbesondere an den Küstenorten wird selbstverständlich jeden Tag traditioneller Fischfang betrieben, sodass Sie auch in den Restaurants von einer vielseitigen Auswahl an Fischgerichten und Meeresfrüchten profitieren. Aber auch wegen der köstlichen Tapas werden Sie sicherlich das ein oder andere Mal die Hauptspeise ausfallen lassen und sich ausschließlich dieser Vorspeise widmen.

Einige Bars bieten Ihnen speziell eine Auswahl von mehr als 100 verschiedenen Tapas-Sorten, sodass Sie immer wieder neue Geschmacksrichtungen testen können. Zum Kochen werden in Spanien ausschließlich Zutaten aus der Region verwendet und beliebte Gerichte sind der Fischtopf Caldero, der Kabeljau-Eintopf

Pericana, das Fleischgericht „Cocido con pelotas“ oder die berühmte Paella in tausend Variationen.

Nicht umsonst haben sich elf Restaurants an der Costa Blanca insgesamt bereits mehr als **fünfzehn Michelin-Sterne** sichern können: Die mediterrane Küche hält mit fangfrischem Fisch, Gemüse, Obst, Getreide und Olivenöl unzählige Spezialitäten bereit.

Und selbstverständlich darf auch **einheimischer Wein** nicht fehlen. Die Weine der Costa Blanca haben in der Tat bereits mehrere Preise erhalten und wenn Sie möchten, können Sie auch die zahlreichen Weingüter besuchen und an der Route des Weines teilnehmen. Sie verläuft von Pinoso über die Marina Alta bis zum El Comtat und lockt jährlich zehntausende Besucher an.

Abgesehen von der besonderen Küche hält die Costa Blanca aber selbstverständlich noch viel mehr bereit.

Was macht die Costa Blanca so besonders?

Die Costa Blanca bietet Ihnen fast das gesamte Jahr über mildes Klima mit nur wenigen Ausnahmen: Der Wintermonat Februar lockt mit Durchschnittstemperaturen von 18 Grad. Diese Beständigkeit macht einen Aufenthalt an der Küste zu jeder Jahreszeit zu einem Erlebnis und erlaubt auch eine ganzjährige Saison.

Sie werden zudem auch schnell feststellen, dass Ihnen die Einheimischen an der Costa Blanca stets freundlich und zuvorkommend

begegnen und Sie mit offenen Armen in Empfang nehmen. Stress kennen sie hier nicht – sie genießen lieber das Leben und erfreuen sich jeden Tag aufs Neue am Klima, an der wunderschönen Natur, dem Meer und vor allem der strahlenden Sonne.

Dieses positive Gemüt hat sicherlich auch mit den zahlreichen Möglichkeiten zu tun, die an der Costa Blanca geboten werden. Sie können beispielsweise jeden erdenklichen Sport ausüben – ob Golf, Tennis, Wandern, Schwimmen, Radfahren, Laufen, Triathlon, Surfen, Segeln, Wassersport. Dabei ist es unerheblich, ob jung oder alt.

Nicht ohne Grund werden auch **unzählige sportliche Wettbewerbe** an der Costa Blanca abgehalten, was nur dank der hervorragenden Einrichtungen möglich ist. So finden beispielsweise unter anderem die Weltumsegelung Volvo Ocean Race, das Radrennen Vuelta Ciclista España oder der Schwimmwettkampf Tabarca nach Santa Pola hier in der Region statt. Alle sportlichen Wettbewerbe aufzählen, würde den Rahmen dieses Buches sprengen.

Für Fans des Golfsports dürfte zudem interessant sein, dass auf den über 20 Golfplätzen an der Costa Blanca regelmäßig Turniere auf internationalem Niveau stattfinden. Sie können demnach nicht nur selbst sportlich aktiv werden, sondern auch nach Belieben unterschiedliche sportliche Veranstaltungen besuchen.

Und wenn Sie einen Tag am Strand verbringen wollen, finden Sie an der Küste entlang eine Vielzahl versteckter, wunderschöner

Badebuchten. Die Wassertemperatur liegt im Sommer zwischen 22 und 26 Grad und die Qualität des Wassers ist zudem hervorragend – das bestätigt auch die „**Blaue Fahne**“ der EU. Diese Auszeichnung erhält die Costa Blanca bereits seit vielen Jahren in Folge.

Neben dem umfassenden Sportangebot bieten sich auch die verschiedenen Städtchen sowohl an der Küste als auch im Hinterland zum Sightseeing an. Machen Sie Rundfahrten, segeln Sie aufs Meer hinaus, gehen Sie einkaufen, besuchen Sie die regelmäßig stattfindenden Feste – Im Grunde gibt es überall etwas zu sehen und zu erleben!

Dank zahlreicher archäologischer Entdeckungen, atemberaubender Kunstobjekte, Denkmälern sowie über hundert Burgen und Schlössern aus dem Mittelalter, ist diese Region außerdem eine **wahre Schatzkiste an Kultur**. Zusammen mit den maurischen Einflüssen spiegeln alle diese Sehenswürdigkeiten eine umfangreiche Geschichte wider, die durch eine Vielzahl von Kulturen bereichert wird.

Ihnen wird zweifellos bei Ihrem Aufenthalt an der Küste der Costa Blanca nicht langweilig. Das verspreche ich Ihnen.

Welche Lage genießt die Costa Blanca?

Die Costa Blanca erstreckt sich von Dénia im Norden bis Pilar de la Horadada im Süden und von Orihuela bis in die Täler des Kreises

Marina Alta. Damit ist sie eine **der weitläufigsten Küsten von Spanien**. Aufgrund ihrer Länge wird sie oft in die Costa Blanca Nord und die Costa Blanca Süd unterteilt.

Im Herzen dieser Küstenlinie funkelt die pulsierende Stadt Alicante und bildet die Grenze zwischen den beiden Küstenabschnitten. Die üppige Landschaft zwischen Dénia und Alicante ist geprägt von grünen Bergen und Tälern, Obstgärten und zerklüfteten Küsten.

Die Küste bietet herrliche Sandstrände, ausgezeichnet mit der blauen Flagge. Die Landschaft ist hügelig und sonnendurchflutet. Damit Sie den grünen Charakter der südlichen Costa Blanca Süd in vollem Umfang genießen können, finden sich hier viele großartige Golfplätze, oft mit Panoramablick auf das Meer.

Wenn Sie sich ins Landesinnere begeben, erleben Sie den authentischen Charakter des ursprünglichen Spaniens. Und obwohl die Entfernung vom hohen Norden bis in den Süden mit circa 200 Kilometern nicht so weit ist, gibt es große Unterschiede in Bezug auf Klima und Vegetation. Die Landschaft ist geprägt von Bergen und Klippen, die einen ständigen Wechsel zwischen spektakulären Aussichten auf das türkisblaue Mittelmeer und wunderschönen Sandstränden und Buchten bieten.

Fruchtbare Täler, in denen verschiedene Kulturen angebaut werden, verleihen der Region ihren Charakter. Die natürliche Schönheit der Natur und die üppigen Wälder geben der idyllischen Landschaft den letzten Schliff.

Diese wunderschöne Umgebung wird Ihnen zweifellos lange und erholsame Spaziergänge ermöglichen, bei denen Sie wertvolle Erinnerungen sammeln können. Und all das ist zusätzlich durch eine **umfangreiche Infrastruktur** erschlossen: zwei Flughäfen, ein ausgedehntes Eisenbahn- und Autobahnnetz und mehrere Häfen, die das Reisen erleichtern.

Für Ihren Flug nach Alicante gibt es zahlreiche günstige Flugverbindungen und alle Orte sind innerhalb kurzer Zeit vom Flughafen zu erreichen. Ein großer Vorteil der Region. Sie fahren auf dem Weg zu Ihrem Zielort an der wunderschönen Küste entlang, blicken auf die endlosen Sandstrände und spüren sogleich das besondere Flair. Das Urlaubsfeeling setzt demnach schon kurz nach der Landung ein, bevor Sie überhaupt richtig angekommen sind.

Zwischen Alicante und Cartagena finden sich dann viele lebendige Städte, die von den verschiedensten Kulturen geprägt wurden und immer noch werden. Auch heute noch investiert diese Region in eine zuverlässige, wachsende Infrastruktur und in Einrichtungen wie Krankenhäuser und Schulen, um den Bedürfnissen der Bevölkerung gerecht zu werden.

Kleine, malerische Dörfer bilden dabei einen markanten Kontrast zu den größeren und teilweise berühmten Touristenorten. Diese Faktoren machen die Region zu einem der **attraktivsten Touristen- und Wohngebiete Europas**, in dem Sie das ganze Jahr über Sonne, Meer, Strand und Natur genießen können. Diese Städte sind besonders sehenswert:

Dénia

In Dénia finden Sie einen der belebtesten Häfen der Costa Blanca sowie zahlreiche Baudenkmäler. Sehenswert sind beispielsweise die Kirche La Asunción oder das Rathaus, aber auch die vielen weißen Häuser mit ihren roten Dächern. Typisch sind dort außerdem die auffälligen Bogengänge „Riu-Raus“.

Bei einem Urlaub in diesem Ort können Sie sowohl an feinen Sandstränden baden als auch auf den zahlreichen Klippen die Aussicht genießen. So ermöglicht Ihnen beispielsweise der Leuchtturm am Kap San Antonio einen einzigartigen Ausblick auf das Meer.

Javea

Eine Fahrt Richtung Süden führt Sie dann nach Javea, einem sehr beliebten Urlaubsort. Bereits die Altstadt ist ein wahres Erlebnis: Sie finden zahlreiche bemerkenswerte Monumente, unter anderem die gotische Kirche San Bartolomé. Oberhalb des Hafens dominieren zwölf alte Windmühlen die Landschaft.

An den Stränden und Buchten erhalten Sie anschließend die Möglichkeiten, zu schwimmen und verschiedene Wassersportarten auszuüben. Insbesondere das Tauchen wird in Javea wegen des kristallklaren Wassers und der hohen Artenvielfalt zu einem Erlebnis.

Moraira

Bei Moraira kann man von einem typischen Fischerdorf sprechen. Hier bietet es sich vor allem an, Wassersportarten zu testen oder wandern zu gehen. Zu diesem Zweck gibt es einige ausgeschilderte Routen, auf denen Sie einzigartige Ausblicke genießen können. Aber auch sportliche Veranstaltungen können in Moraira regelmäßig besucht werden, unter anderem die Segelregatta Moraira-Santa Eulalia oder Schwimmwettbewerbe.

Altea

Altea liegt auf einer Anhöhe und überzeugt sofort mit einem unglaublichen Ausblick auf das Mittelmeer. Vor allem der Glockenturm sowie die Kuppel der Pfarrkirche Virgen del Consuelo in blau und weiß sind ein Hingucker. Auch bei dieser Ortschaft handelt es sich um ein charmantes Fischerdorf mit Einkaufsstraßen, zahlreichen Kunsthandwerksläden, einer belebten Strandpromenade und vielen Buchten zum Baden.

Im August feiern die Einheimischen alljährlich das Feuerwerk von Castell de l'Olla.

Polop

Polop liegt innerhalb einer Burg aus dem 12. Jahrhundert, deren Mauern teilweise noch gut erhalten sind. Im Stadtzentrum finden Sie auf der Plaza de los Chorros 221 transparente Wasserstellen und der Aktivtourismus wird in Form von diversen Klettersteigen

und Wanderwegen groß geschrieben. In diesem Zuge müssen Sie auch den Monte Ponoig und die Schlucht Gulabdar gesehen haben.

Möchten Sie es jedoch ruhiger angehen, besuchen Sie doch die verschiedenen Antiquitätenläden oder Kunstgalerien im Städtchen und stöbern Sie etwas umher.

Finestrat

Finestrat kann durchaus als eines der Bilderbuch-Dörfer der Costa Blanca bezeichnet werden. Die Stadt im Hinterland versprüht wahren Charme und der historische Ortskern liegt auf einer muslimischen Burg. Sie werden dort „hängende“ Häuser kennenlernen und erhalten einen unglaublichen Panoramablick auf die Region und das Meer.

Benidorm

Bei Benidorm sprechen wir von dem Manhattan am Mittelmeer. Im Gegensatz zu den kleinen Fischerorten sind die Straßen hier breit, die Gebäude modern und es gibt diverse Einkaufsmöglichkeiten. Zudem finden regelmäßig lokale Feste statt, die Strände sind einfach wundervoll und der Naturpark L'Aigüera ist nicht weit.

La Vila Joiosa / Villajoyosa

Die Altstadt Villajoyosa besticht bereits bei der Anfahrt mit bunt gestrichenen, wunderschönen Häusern. Auch die Strände sind

einzigartig und laden ein zum Tauchen. Bekannt ist die Stadt jedoch wegen der traditionsreichen Schokoladenherstellung, welche die lokalen Unternehmen gerne bei Führungen demonstrieren. Für Fischliebhaber gibt es außerdem regelmäßig Versteigerungen am Hafen.

Alicante

Alicante ist Ihnen sicherlich ein Begriff – es ist die pulsierende Hauptstadt der Costa Blanca. Die Hafenstadt liegt am Fuße der Burg Santa Barbara und bietet zahlreiche Golfplätze, eine historische Altstadt, eine wunderschöne Promenade und einen tollen Strand.

Alicante ist zweifellos ganzjährig mit Leben erfüllt und ermöglicht diverse Aktivitäten – sowohl in der Natur als auch in der Stadt, bei der Besichtigung der Sehenswürdigkeiten oder der Teilnahme an den Festivitäten.

Guardamar del Segura

Eine einzigartige Besonderheit in diesem eher ruhigen Ort sind die archäologischen Ausgrabungsstätten, welche an den Ufern des Segura liegen. Sie finden dort beispielsweise die Phönizierstadt La Fonteta oder die Anlage Rábita Califal de las Dunas. Doch damit nicht genug – in der Stadt liegt außerdem das Museum für Archäologie und Völkerkunde sowie das Museumshaus des Ingenieurs Mira. Es gibt demnach sehr viel zu sehen!

Neben dem kulturellen Angebot bietet Guardamar del Segura zudem kilometerlange Sandstrände mit zahlreichen Möglichkeiten für Wassersport und zum Wandern den Naturpark Lagunas de La Mata. So ist für jedermann etwas dabei.

Torrevieja

Diese Stadt ist bekannt für ihr Salz, welches aus Salinen gewonnen und in unglaublichen Mengen in die Welt hinaus exportiert wird. Aber es ist auch ein wunderschöner Urlaubsort mit modernen Wohngebieten und mitten darin einen einzigartigen Naturpark. Darin befinden sich die Salzlagen La Mata, die direkt mit dem Meer verbunden sind, und Torrevieja. In eigens dafür abgegrenzten Zonen können in diesem Naturpark sogar Schlamm-bäder genommen werden, welche die Durchblutung fördern und für Entspannung sorgen können.

Im Sommer findet außerdem alljährlich ein Gesangswettbewerb für Chöre statt, der sehr beliebt und stets viel besucht ist. Dort können Sie auch den Habaneras aus Kuba zusehen – traditionelle Tänze, die den Gesang begleiten. Torrevieja ist durchaus eine besondere Stadt.

Wieso ist die Kultur und die Gesellschaft so interessant für den Immobilienkauf in Spanien?

Wenn Sie sich Spanien vorstellen, denken Sie sicherlich unter anderem an Feste, auf denen getanzt und gesungen wird und

gute Laune herrscht. Dieses belebte Flair können Sie auch an der gesamten Costa Blanca erleben und jederzeit am reichen Nachtleben in den Städten teilhaben. So gibt es beispielsweise in Alicante das traditionelle Johannisfeuer oder in Alcoy und Villajoyosa die Feste der Mauren und Christen, die von Hunderten besucht werden.

Zusätzlich wird durch diverse Museen oder Sehenswürdigkeiten ein breites Kulturangebot ermöglicht. In Alicante ist das Archäologische Museum (MARQ) oder die Burg Santa Bárbara mit Blick auf die gesamte Stadt immer einen Ausflug wert. Den größten Palmenhain in Europa, ein Welterbe, finden Sie in Elche, wo auch das Kunsthandwerk aus Palmenblättern ausgeübt wird.

Besuchen können Sie aber auch die verschiedenen Naturschutzgebiete, zum Beispiel den Naturpark Sierra Mariola oder die Sierra de Maigmó. Sie werden dort unglaublich viel sehen und erleben.

Warum immer mehr Menschen sich für eine Immobilie an der Costa Blanca entscheiden?

Sicherlich haben Sie anhand meiner Ausführungen bereits gespürt, dass die Costa Blanca besonders ist. Hier kommt nun einmal alles Schöne zusammen: Natur, Klima, die Freundlichkeit der Menschen, zahlreiche sportliche andere Freizeitaktivitäten sowie eine einzigartige positive Stimmung. Ich bin mir sicher, dass Sie all das ebenso schnell wahrnehmen und zu schätzen wissen.

Aus all diesen Gründen ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass es immer mehr Menschen an die Costa Blanca zieht. Nicht nur wegen eines einzelnen Urlaubs, sondern um eine Immobilie zu erwerben und dort all die nächsten Urlaube zu verbringen.

Trotz der zuletzt steigenden Preise lohnt es sich immer noch, an der Costa Blanca in Immobilien zu investieren. Die Wertsteigerung wird in den nächsten Jahren immens sein und auch hier kann ich nur wieder auf die **„Erholung mit Rendite“** eingehen. Sie haben eine wunderbare Immobilie an einem traumhaften Ort, die stetig wertvoller wird und die Sie lukrativ vermieten können – für eine hohe Rendite.

Das haben bereits viele Menschen in der Vergangenheit erkannt und ihre Chance genutzt. Daher werden die Immobilien hier an der Küste auch immer rarer, während die Nachfrage weiter hoch ist. Ein weiterer Grund, weshalb Sie sich bereits jetzt nach Ihrem Traumhaus umsehen sollten.

Worauf Sie bei der Costa Blanca achten sollten

Nichtsdestotrotz sollten Sie einige wichtige Tipps befolgen, die ich Ihnen auf Basis meiner langjährigen Erfahrung gerne mitgeben möchte. Konkret: Kaufen Sie nicht die erstbeste Immobilie irgendwo an der Costa Blanca, sondern **wählen Sie den Ort aus, an dem Ihr Herz höher schlägt**. Eine passende Immobilie zu finden, ist nicht allzu schwer, aber alles darum herum muss auch stimmen, damit Sie sich langfristig wohl fühlen.

Welche Fehler Sie beim Immobilienerwerb in Spanien und an der Costa Blanca machen können, möchte ich Ihnen gerne im folgenden Kapitel nennen. Ich musste in den letzten Jahren und Jahrzehnten vielfach erleben, wie diese Fehler immer wieder gemacht wurden und die Kunden haben dadurch viel Geld verloren. Das möchte ich Ihnen ersparen! Lesen Sie also gleich weiter, um vorbereitet zu sein.

DIE 7 GRÖSSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENERWERB IN SPANIEN

Sie haben bis zu diesem Punkt bereits erfahren, weshalb sich die Costa Blanca – im Vergleich zu anderen Regionen Spaniens – für den Immobilienkauf besser eignet und was diesen Teil der Küste so besonders macht. Ich habe Ihnen die interessantesten Städte vorgestellt und die Vorzüge hinsichtlich Natur, Klima, Küche und Aktivitätenangebot genannt. Sie wissen nun auch, dass es bereits viele Menschen an die weiße Küste zieht und somit die Renditeaussichten für Immobilien zukünftig höher werden. Die Nachfrage steigt in den letzten Jahren stetig, sodass das Angebot rarer wird und Sie sich nicht mehr allzu viel Zeit lassen sollten, falls Sie dort den Kauf einer Immobilie beabsichtigen.

Wie versprochen möchte ich Ihnen in diesem Kapitel nun aber auch die sieben größten Fehler beim Immobilienerwerb in Spanien nennen, um Sie davor zu bewahren, viel Geld zu verlieren. Wenn Sie also von einer Immobilie am Meer träumen und am liebsten morgen schon Ihr Traumhaus erwerben möchten, dann lesen Sie

bitte die folgenden Ausführungen aufmerksam und unternehmen Sie keinen Schnellschuss, wie man so schön sagt.

Tatsächlich sind nämlich bereits die Details des Kaufvorgangs äußerst komplex – insbesondere, wenn man als „Neuling“ eine Immobilie kaufen möchte und die Sprache nicht spricht. Sie kennen zudem die Mentalität der Spanier sowie die Verhältnisse vor Ort nicht und sind ebenfalls nicht mit dem örtlichen Recht vertraut. Daher stolpern Sie nur allzu schnell über Fallstricke und begehen unnötige, ärgerliche und teure Fehler. All das muss nicht sein.

Stattdessen benötigen Sie eine **einfache und wiederholbare Strategie, eine Formel, ein Rezept, um Ihre Traumimmobilie an der Costa Blanca zu erwerben.**

Denken Sie an dieser Stelle einmal an die gute alte Zeit, in der Ihr Lieblingskuchen sonntags nicht aus dem Supermarkt stammte, sondern von Ihrer Großmutter frisch gebacken wurde. Bei dieser Erinnerung bekommen Sie sicherlich ebenso wie ich Glücksgefühle. Die Gerüche aus Omas Backstube waren stets einzigartig.

Worauf will ich nun aber mit dieser Geschichte hinaus? Damit ein Kuchen wirklich gelingt, bedarf es **eines genauen Vorgehens, einer Formel, eines Rezeptes:**

Die Zutaten, Mengen und die Reihenfolge, in der diese zusammengefügt werden, sind entscheidend.

Oma hat daher immer wieder einen Blick in ihr Rezeptbuch geworfen, um alle Anweisungen genau befolgen zu können. Was gehört in den Kuchen? Wann muss es hinzugefügt werden? Und: Wieviel benötigt man pro Zutat? Alles musste ganz genau stimmen. Eine falsche Handbewegung, nur einmal die falsche Reihenfolge oder gar die falsche Temperatur im Ofen und schon konnte der Kuchen in die Mülltonne geworfen statt feierlich auf der sonntäglichen Kaffeetafel serviert werden. Vermutlich wissen Sie auch jetzt bereits, was ich gleich sagen möchte.

Unsere Großmütter haben stets mit der richtigen Strategie gebacken. Und nicht nur das – sie hatten ein Ziel. Sie wollten die Familie und uns Enkel mit ihren Kuchen verwöhnen und glücklich machen. Ohne dass sie es wussten, entspricht dies unternehmerischem Handeln. Schließlich investierten sie in die nötigen Zutaten und verbrachten anschließend viel Zeit in der Küche. Obendrein erhielten sie einen Gewinn. Fragen Sie sich nun, welchen Gewinn? Ganz einfach: Unsere Liebe und Zuwendung sowie die Anerkennung, die wir ihr und ihrem Kuchen entgegenbrachten. Wir als Familie entsprechen dabei im Grunde Großmutters Marktanteil an Kundenzufriedenheit. Klingt womöglich seltsam, ist aber so!

Dieser Marktanteil vergrößert sich jedes Mal, sobald Omas Rezept für den Kuchen weitergegeben und empfohlen wird, denn es gilt die Formel: $\text{Investition} \times \text{Marktanteil} = \text{Gewinn}$. Im Falle Ihrer Immobilie an der Costa Blanca als Investition sind Ihre Mieter während Ihrer Abwesenheit bzw. die erzielten Mieteinnahmen der Marktanteil. Es liegt auf der Hand, worin Ihr Gewinn besteht: Sie zahlen

Ihre Finanzierung mit den Mieteinnahmen ab. Aber damit nicht genug: Es lässt sich selbstverständlich insbesondere als Gewinn sehen, dass Sie jederzeit Ihre Ferienimmobilie aufsuchen und Urlaub machen können – ohne lästige Hotelbuchungen. In Ihrer eigenen, liebevoll eingerichteten Immobilie. Mehr möchten Sie ja auch nicht, oder?

Sie merken, Ziele und Strategien sind immer untrennbar miteinander verbunden und führen zum Erfolg. Haben Sie keine Ziele, so nutzt Ihnen auch die beste Strategie nichts. Hierzu passt das Zitat des römischen Philosophen Seneca sehr gut:

„Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Weg der richtige.“

Fragen Sie sich also, wie es mit Ihren Zielen aussieht. Wie soll Ihr Leben in einem, in drei, fünf, sieben oder in zehn Jahren aussehen? Möchten Sie bereits bald Ferien in Ihrer eigenen Immobilie in Spanien machen oder in zwei Jahren immer noch danach suchen? Machen Sie sich stets bewusst, dass Ihre Zeit und Ihr Leben äußerst kostbar sind. Die schlimmste Verschwendung von Zeit und Energie besteht darin, Jahre auf etwas zu verwenden, was man auch in wenigen Monaten schaffen könnte.

Klare Ziele wirken somit wie ein Tritt auf das Gaspedal Ihres Lebens und bringen Sie zügig näher an das heran, was Sie wollen. Sie sollten sich somit stets Ziele setzen, diese Schritt für Schritt verfolgen und wenn Sie sie schließlich erreichen, werden Sie sich zweifelsfrei glücklicher und stärker fühlen. Natürlich sollten Ihre

Ziele realistisch sein, damit Sie sie wirklich erreichen können. Sonst hat das Ganze keinen Sinn.

Sobald Sie sich ein Ziel gesetzt haben, bleibt folgende Frage zu beantworten: Was benötigen Sie noch zum Erreichen Ihrer Ziele? Auch diese Antwort ist einfach. Sie benötigen eine Strategie, eine Formel, ein Rezept. Im Falle der Oma, die für die Familie Kuchen backt, wäre das die Küche bzw. Backstube, in der sie mit Schüsseln, Mixer und Backofen arbeitet. Ohne dieses Handwerkszeug haben ihr Rezept und ihr Ziel keinen Zweck, sie wird kein Ergebnis erzielen. Von ihrem System hängt das Gelingen des Kuchens ab.

Minderwertige Systeme führen zu schlechten Ergebnissen, während hochwertige Systeme zu Spitzenleistungen führen. Nur mit letzterem können Sie auch Ihre Ziele schnell und strategisch erreichen. Gibt es keinen guten Backofen, kann der Kuchen nicht richtig backen. Ist der Backofen hingegen hochwertig, gelingt der Kuchen binnen kurzer Zeit. Und wenn wir das nun auf den Immobilienerwerb übertragen, ergeben sich schnell die sieben größten Fehler, die dabei meist begangen werden.

Fehler #1 – Ein ungeklärtes Budget.

Ein ungeklärtes Budget und keine gesicherte und von Ihrer Bank bestätigte Finanzierung sind die besten Voraussetzungen, dass aus dem Traum der eigenen Immobilie im schlimmsten Fall ein Alptraum wird. Die Pläne vorschnell in die Tat umsetzen wollen, ist eine Garantie für das Scheitern. Sie werden nie von heute auf

morgen eine Immobilie kaufen können – auch nicht in Deutschland, aber schon gar nicht im Ausland, in Spanien. Es bedarf einiger Vorbereitung, um die richtige Immobilie auszusuchen und weitere Planung, um die Finanzierung für diese zu beantragen. Essenziell wichtig ist, dass Sie sich über Ihr Budget im Klaren sind.

Dabei müssen Sie bedenken, dass Sie bei Ihrem Immobilienkauf nicht nur den Netto-Kaufpreis zahlen werden, für den die Immobilie angeboten wird. Obendrauf zahlen Sie zudem die Mehrwertsteuer (Impuesto sobre el Valor Añadido – IVA) sowie die Gebühren für den Notar, das Eigentumsregister und die Beurkundungs-Steuer (Actos Jurídicos Documentados – AJD). Im nächsten Kapitel werden wir auf diese Kosten näher eingehen.

Fehler #2 – Der Preis ist stets Verhandlungssache.

Eine häufige Tatsache ist, dass der Preis einer Immobilie beim Kauf von „privat an privat“ willkürlich festgelegt wird. Besonders ist das zu sehen bei Immobilien im Wiederverkauf, wo die Eigentümer den zu erzielenden Kaufpreis mit der rosaroten Brille kalkulieren und dann nochmals 15 und mehr Prozent draufschlagen, damit gehandelt werden kann.

Kaufen Sie stattdessen eine Immobilie im Erstbezug direkt vom Bauträger, werden die Preise im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns genau kalkuliert und berechnet. Bauunternehmen mit hohen Verkaufszahlen werden Ihnen die Wunschimmobilie immer zum niedrigstmöglichen Preis und bestmöglichen Service anbieten,

weil so ein schneller Verkauf garantiert ist und die Immobilien nicht auf der Resterampe landen.

Fehler #3 – Den Bieter mit einem Bittsteller verwechseln.

„Sie wollen doch verkaufen. Da können Sie froh sein, dass ich bei Ihnen vorstellig werde. Ich werde mir die Sache reiflich überlegen, doch Sie müssen mir die Immobilie bis dahin freihalten und ich unterbreite Ihnen dann ein Kaufangebot, das bestimmt unter dem von Ihnen angefragten Kaufpreis liegt.“ Man wird diesen Interessenten freundlich zuhören und hoffen, dass sie sich nie wieder melden.

Wir empfehlen in solchen Fällen diese Strategie doch mal beim Bäcker oder im Restaurant anzuwenden. Verkäufer haben die Zügel in der Hand und werden solchen Interessenten ihre Immobilie keinesfalls ohne Anzahlung reservieren.

Fehler #4 – Alles selbst machen wollen. Ohne Makler oder Vermittler kaufen.

Egal, ob Sie davon träumen, eine Villa oder ein elegantes Apartment zu kaufen, die Suche nach einer passenden Immobilie in Spanien kann sich durchaus etwas kompliziert gestalten. Viele potenzielle Käufer, die planen, in eine Ferienimmobilie bzw. einen Zweitwohnsitz in Spanien zu investieren, entscheiden sich aufgrund vermeintlicher zusätzlicher Kosten gegen einen Immobilienmakler.

Ohne jegliche Marktkenntnisse landet man bei der Suche nach einer Traumimmobilie, ohne Vermittler vor Ort zu beauftragen, meist allerdings bei einem Lockangebot oder einer überteuerten Immobilie im Wiederverkauf. Dabei wird die Freude im Anschluss oft getrübt durch hohe Kosten für Renovierungen etc.

Die Beauftragung eines Maklers ist jedoch, wenn Sie in einem fremden Land und womöglich sogar ohne ausreichende Sprachkenntnisse kaufen möchten, sehr ratsam. Auf lange Sicht werden Sie dabei in jedem Fall Zeit und Geld sparen können.

Kaufen Sie eine Immobilie im Erstbezug direkt vom Bauunternehmer, fällt für Sie als Käufer keine zusätzliche Maklerprovision an.

Fehler #5 – Urlaub und Suche nach einer Immobilie verbinden.

Aus mehr als drei Jahrzehnten Tätigkeit vor Ort an der Costa Blanca und über 1.500 persönlich vermittelten Immobilien habe ich folgende Erfahrung gemacht. Interessenten, die während ihres Urlaubes Immobilien besichtigt haben, sahen nach einigen Tagen den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr und fuhren zum Schluss frustriert nach Hause, da ihnen die Immobilie vor der Nase weggeschnappt wurde.

Stattdessen sollten Sie also Urlaub und die Immobiliensuche trennen und sich ausschließlich auf Ihr Ziel konzentrieren, wenn Sie nach Spanien reisen. Ansonsten fahren Sie unverrichteter Dinge

wieder nach Hause. Und Urlaub ist letztendlich auch zum Erholen da, oder nicht?

Fehler #6 – Eine mögliche Entscheidung vorher nicht mit allen Beteiligten absprechen.

Bereits vor einer Besichtigung sollten Sie mit Ihren Kindern, Ihrer Familie und eventuell Ihrem Steuerberater sprechen und sich zu allen relevanten Fragestellungen austauschen. So sind Sie auf alle Szenarien vorbereitet und verrennen sich nicht in etwas. Die Sichtweise von Außenstehenden ist gerade bei solchen Themen immer wichtig, da man in der Vorfreude und Erwartungshaltung schnell in eine Blase gerät und darin nicht mehr alle relevanten Aspekte berücksichtigt.

Fehler #7 – „Können Sie mir die Immobilie zurückhalten, bis ich mich entschieden habe?“

Viele Interessenten glauben, sie müssten in jedem Fall vom Verkäufer berücksichtigt werden. Wie jedoch bereits erwähnt, wird ein Verkäufer auf Forderungen dieser Art in der Regel nicht eingehen. Er hat meistens genug Interessenten und nicht selten sogar höhere Gebote. Daher gilt hier wie im Mittelalter das Motto: **„Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“**. Schon damals mussten sich Bauern mit ihrem Getreide bei den Mühlen anstellen, um das Korn dort mahlen zu lassen. Wer als Erster zur Mühle kam, dessen Korn wurde

natürlich auch zuerst gemahlen. Genauso ist es beim Kauf einer Immobilie in Spanien.

Sie sehen, es gibt einige Fehler, die es unbedingt zu vermeiden gilt. Lassen Sie sich daher Zeit für alle nötigen Überlegungen und Absprachen und legen Sie Ihr Budget fest, bevor Sie handeln. Im nächsten Kapitel möchte ich Ihnen weitere Details zu den Kosten für einen Immobilienkauf in Spanien nennen und in diesem Zuge auf sieben Schritte eingehen, die Sie gehen sollten. Dabei stelle ich Ihnen auch vor, wie Makler in Spanien arbeiten. Bleiben Sie also dabei.

7 SCHRITTE, MIT DENEN SIE AUF DER SICHEREN SEITE STEHEN

Im letzten Kapitel habe ich Ihnen die sieben gängigsten Fehler vorgestellt, die ich in der Vergangenheit beobachtet habe. Zu diesen gehörte unter anderem, dass diese Interessenten ihr Budget im Vorfeld nicht definierten, ohne jegliche Marktkennntnisse den gesamten Kaufprozess selbst abwickeln wollten oder auch Entscheidungen nicht mit allen Beteiligten abgesprochen hatten. All das kostete sie Nerven, Zeit und Geld. Sie wissen, dass ich Sie vor diesen Fehlern bewahren möchte.

Daher ist es besonders wichtig, dass Sie sich gut vorbereiten, bevor Sie eine Immobilie an der Costa Blanca erwerben. Ich habe Ihnen in diesem Zuge schon von unseren Omas erzählt, die zum erfolgreichen Kuchenbacken ein System und eine Strategie hatten sowie ein Ziel verfolgten. Vorbereitung ist in diesem Zusammenhang alles, um die richtigen Schritte gehen zu können.

Sie würden ja auch nicht ohne umfassende Vorbereitung morgen den Mount Everest besteigen wollen, oder? Sie benötigen vorab

Trainings und Schulungen, um zu wissen, worauf Sie achten müssen. Zudem ist die richtige Ausrüstung essentiell – Kleidung, festes Schuhwerk, Bergsteiger-Equipment, Sauerstoff und vieles mehr darf keinesfalls fehlen. Auch die Begleitung durch erfahrene Sherpas während des Aufstiegs muss organisiert werden. Ansonsten wird dieses Vorhaben für Sie lebensgefährlich!

Selbst wenn Sie letztlich gut vorbereitet sind, gelingt der sichere Aufstieg nur in Etappen, indem Sie von Zwischenlager und Zwischenlager wandern. Sie können niemals innerhalb eines Tages den Gipfel erklimmen. Zum einen wäre der Weg zu weit, zum anderen benötigt Ihr Körper unbedingt Zeit, um sich der Höhe und der dünnen Luft dort oben anzupassen.

Natürlich nicht lebensgefährlich, aber dennoch äußerst riskant ist die fehlende Vorbereitung vor einem Immobilienkauf in Spanien. Es ist völlig normal, dass Sie anfangs womöglich planlos sind und nicht wissen, mit welchem Schritt Sie beginnen sollen. Denke ich zurück an meine ersten Schritte, dann gruselt es mich noch heute. Mittlerweile verfüge ich über 40 Jahre Erfahrung, in denen ich mir ein ordentliches Wissen aneignen konnte. Ich bin dadurch so weit, dass man mich als Experten bezeichnet. Gerade deshalb habe ich auch mein Rundum-Sorglos-Paket entwickelt, durch das ich den Kauf einer Immobilie an der Costa Blanca sicher, diskret und komfortabel für Sie abwickeln kann.

Sie müssen lediglich folgende sieben Schritte gehen, um auf der sicheren Seite zu sein.

Schritt #1 – Budget und Zeitplan sind geklärt und Ihre Finanzierung steht auf solidem Fundament.

Der größte Fehler, den Sie begehen können, ist, sich nicht über Ihr Budget und die Finanzierung im Klaren zu sein. Das ist fatal! Sie müssen vor dem Kauf einer Immobilie immer zunächst ein klares, realistisches Budget planen. Wie viel Eigenkapital haben Sie? Es reicht nicht, etwas Geld übrig zu haben. Wie viel Fremdkapital können Sie außerdem bei Bedarf im Rahmen einer Finanzierung von der Bank erhalten?

Sie müssen nicht nur kaufbereit oder kaufwillig sein, sondern auch kauffähig – und das sofort. Steht das Geld erst in einigen Monaten zur Verfügung, bringt es Ihnen nichts, wenn Sie jetzt eine Immobilie kaufen möchten. Ein Kassensturz und eine Analyse Ihrer Ist-Situation ist somit zwingend notwendig, bevor Sie weitere Schritte unternehmen. Das Geld, das Sie für den Immobilienkauf verwenden, darf zudem nicht Ihren Lebensstandard mindern. Haben Sie investiert und stellen dann fest, dass Sie beispielsweise eine größere Anschaffung nicht mehr bezahlen können, ist es zu spät. Verschulden Sie sich nicht!

Denken Sie in diesem Zuge auch über einen Zeitplan für den Erwerb der Immobilie nach. Ein Erstgespräch mit einem Makler sowie Besichtigungen können meist innerhalb weniger Tage oder Wochen stattfinden. Interessieren Sie sich schließlich für eine Immobilie, welche sich aktuell noch im Bau befindet, ist Ihre Zahlung abhängig von der Fertigstellung. Sie leisten innerhalb

der ersten vier Wochen eine Anzahlung in Höhe von 30 Prozent, eine Rate in der Mitte des Bauprozesses von 40 Prozent und die Schlussrate von 30% (abzüglich dem Reservierungsbetrag) am Ende, wenn auch der Eigentumsübergang beim Notar stattfindet. Das kann gegebenenfalls bis zu einem Jahr dauern. Ist die Immobilie jedoch bereits fertig oder nahezu fertig, ist Ihre Zahlung unter Umständen innerhalb von vier Wochen fällig und Sie könnten dann auch schon nach diesem Zeitraum einziehen. Die Höhe der Anzahlung bei der Reservierung richtet sich in jedem Fall nach dem gesamten Verkaufspreis.

Sie müssen daher wissen, wann Ihnen wie viel Geld zur Verfügung steht bzw. wann oder wie schnell Sie an welches Geld herankommen, sollte dieses noch auf einem Festgeldkonto beispielsweise deponiert sein. Auch hinsichtlich Fremdkapital müssen Sie sich erkundigen, wie schnell Auszahlungen denkbar sind. In der Regel können Sie Ihre Wunschimmobilie direkt beim Erkundungs- und Besichtigungs-Besuch reservieren.

In diesem Zuge muss aber erwähnt werden, dass Sie Immobilien nicht langfristig reservieren können. Sollten Sie also Ihre Traumimmobilie finden und Ihre Finanzierung ist nicht gesichert, dann wird Ihnen niemand auf unabsehbare Zeit eine Reservierung zusagen. Und wenn wir über die Finanzierung einer Immobilie in Spanien, also bei einer spanischen Bank sprechen, gibt es für Sie außerdem einige Voraussetzungen zu erfüllen.

Sie müssen zuallererst auf jeden Fall **EU-Bürger oder Bürger der Schweiz** sein, was vermutlich bei Ihnen der Fall ist. Unterschieden wird dann zwischen Nicht-Residenten, die maximal 180 Tage im Land sind, und Menschen, die ihren steuerlichen Wohnsitz in Spanien haben. Nicht-Residenten können zwischen 50 und 60 Prozent des Netto-Kaufpreises ihrer Immobilie finanzieren. Wir arbeiten in diesen Fällen mit entsprechenden Banken zusammen und unterstützen die Kunden bei ihrer Finanzierung, sodass diese ihre Zusage von der Bank meist bereits nach 72 Stunden erhalten. Die Unterlagen hierzu müssen einfach online eingereicht werden. Welche Sie benötigen, stelle ich Ihnen später noch vor.

Finanzierung durch deutsche Banken über eine Grundschuld

Da die meisten meiner Kunden Immobilieneigentümer sind, tragen sie alternativ auf diese Objekte eine Grundschuld ein, um eine Immobilie in Spanien von Deutschland aus zu finanzieren. Auch das ist möglich und bringt folgende Vorteile mit sich:

- Mögliche Finanzierung von bis zu 80 Prozent des Kaufpreises
- Absolute Zinssicherheit, kein Zinsrisiko für die gesamte Laufzeit
- Sollzinsbindungen über die Laufzeit von 5, 10, 15 Jahren und länger möglich
- Sondertilgungen möglich

Finanzieren Sie über eine spanische Bank, gilt jedoch der Grundsatz, dass maximal 30 Prozent des verfügbaren Einkommens belastet werden darf. Jemand mit einem Nettoeinkommen von 10.000 Euro im Monat darf also lediglich 3.000 Euro für die Tilgung und die Zinsen des Kredits verwenden. Berücksichtigt werden bei der Bearbeitung Ihres Antrags jedoch keine Mieteinnahmen, die Sie gegebenenfalls mit der spanischen Immobilie erzielen. Dies ist zu beachten.

Bei der häufig gestellten Frage, wie viel Eigenkapital für eine Finanzierung nötig ist, müssen wir außerdem zwischen zwei Fällen unterscheiden. Möchten Sie eine Grundsschuld eintragen, richtet sich eine deutsche Bank nach einem Eigenkapital von mindestens 20 Prozent, um den restlichen Betrag zur Verfügung zu stellen.

In Spanien hingegen verlangt die Bank für eine Finanzierung einen Nachweis über das Eigenkapital. Entweder muss also bereits eine Anzahlung direkt an den Bauträger geleistet werden oder die Bank blockiert das Eigenkapital nach Überweisung auf das eröffnete Konto, damit es nicht anderweitig verwendet wird.

Ein Beispiel hierzu: Ist das Investment in eine Immobilie 500.000 Euro, müssen mindestens 150.000 Euro davon plus Kaufnebenkosten an Eigenkapital vorliegen.

Und um die richtige Bank für diese Zwecke zu finden, gibt es ebenfalls einige Hinweise zu berücksichtigen. Sie sollten immer jemanden finden, der Ihre Sprache spricht. Auch Ihr Konto bei der

Bank Ihrer Wahl sollte auf Deutsch geführt werden können. Einige Banken haben sich zu diesem Zweck im Übrigen auf Kunden aus dem Ausland spezialisiert, um dies bieten zu können. Obwohl dann auch die Kontoeröffnung bei vielen dieser Banken vollständig online durchgeführt werden kann, werden später, wenn Sie vor Ort sind, diverse Unterlagen zur Legitimation von Ihnen benötigt.

Was benötigt die Bank, damit der Kredit genehmigt werden kann?

Wie versprochen möchte ich Ihnen nun auch nennen, welche Unterlagen Sie für den Kreditantrag benötigen:

- Eine Kopie Ihres Ausweises bzw. Passes
- Ihre spanische Steuernummer (N.I.E.)
- Ihre letzte Steuererklärung und Ihr letzter Steuerbescheid
- Ihre Steueridentifikationsnummer
- Ihre letzten drei Gehaltsnachweise und Bankauszüge der letzten drei Monate
- Ein Adressnachweis, bzw. Ihre Wohnsitzbescheinigung
- Ein Nachweis über Vermögen und Immobilien
- Aktuelle Schufa-Auskunft

Bei Selbstständigen sind es zudem folgende Dokumente:

- Nachweise zu den laufenden Umsatzsteuervorauszahlungen
- Das Zertifikat der Gründungsurkunde / Auszug aus dem Handelsregister

- Die Bilanz, bzw. Gewinn- und Verlustrechnung der letzten zwei Jahre

Vergessen Sie zudem nicht sämtliche objektbezogenen Dokumente, den aktuellen Auszug aus dem Eigentumsregister (nota registral) und bei einem Apartment eine Bescheinigung der Verwaltung, dass der Verkäufer hinsichtlich der Gemeinschaftskosten laufend ist. Diese Dokumente stellen wir zur Verfügung.

Bei allen Immobilien wird die Bewohnbarkeitsbescheinigung (cédula de habilidad) verlangt. Sie erhalten für jede Immobilie im Übrigen auch eine Vorlage für die gesetzlich vorgeschriebene Gebäudeversicherung. Diese ist auch in Deutschland Pflicht.

Die Bank gibt schließlich auch ein Sachverständigengutachten über den Wert der Immobilie in Auftrag. Somit muss auch der Kreditantrag immer gut vorbereitet sein, damit die Finanzierung genehmigt werden kann – und zwar in der Zeit, in der Sie sie benötigen.

Mit all dem unterstützen wir Sie aber auch im Rahmen des Rundum-Sorglos-Pakets, denn gemäß einem spanischen Sprichwort heißt es: *„Wenn du keinen Cousin im Himmel hast, kommst du nicht rein.“* Sie müssen bestenfalls die richtigen Ansprechpartner – also uns – haben, damit Sie diese Vorgänge schnell und ohne Probleme durchlaufen können. Sind Sie bei uns vor Ort, vereinbaren wir sehr gerne sogar direkt Termine mit dem Filialleiter der Bank, bei der Sie die Finanzierung wünschen. Dahingehend müssen Sie sich keine Sorgen machen – wir kümmern uns um alles.

Die Nebenkosten der Finanzierung und des Kaufes

Wie angesprochen, müssen Sie bei Ihrer Budgetplanung auch die Kaufnebenkosten berücksichtigen. Diese möchte ich daher im Folgenden für Sie aufschlüsseln.

Die Einrichtungs- und Eröffnungsgebühren der Bank richten sich nach Ihrer Bonität sowie nach dem Volumen der Finanzierung und belaufen sich auf 1 bis 1,5 Prozent – mindestens 750 Euro. Zu diesen Nebenkosten gehören im Übrigen auch die anfallenden Kosten durch die Schätzung des Werts der Immobilie durch einen Sachverständigen. Sie liegen je nach Investitionsvolumen bei 750 Euro bis 3.000 Euro. Einige Banken bieten allerdings einen Bonus an, der Ihnen diese zusätzlichen Kosten erspart.

Die Kaufnebenkosten setzen sich wie folgt zusammen:

Bei dem **Erwerb einer neuen Immobilie vom Bauträger** (span.: Adquisición de un nuevo bien inmueble del constructor) fällt anstelle einer Grunderwerbsteuer eine **reduzierte Mehrwertsteuer: IVA** (Impuesto sobre el Valor Añadido) **in Höhe von 10 Prozent auf den Kaufpreis an**. Der Bauträger führt diese an das Finanzamt ab. Die übliche Mehrwertsteuer liegt in Spanien bei 21 Prozent.

Die Grunderwerbssteuer, die beim Kauf von Bestandsimmobilien erhoben wird, liegt ebenfalls bei mindestens 10 Prozent; je nach Investment sogar bis zu 13 Prozent.

Zudem wird eine **Dokumentensteuer** berechnet (AJD – Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados). Dieser Steuersatz kann

regional unterschiedlich sein, beläuft sich jedoch in der Regel auf 1,5 Prozent des beurkundeten Betrages.

Abschließend liegen die **Notargebühren** zudem bei circa einem Prozent des Kaufpreises und die Gebühren für die Eintragung ins Eigentumsregister bei 0,5 Prozent. Zusätzlich zum Kaufpreis fallen damit etwa 13 Prozent Kaufnebenkosten an.

Beschäftigen Sie sich mit diesen Kosten unbedingt im Vorfeld, um keine bösen Überraschungen zu erleben. Investieren Sie in eine Immobilie 500.000 Euro, sind noch keine Nebenkosten darin enthalten.

Schritt #2 – Suchen Sie einen erfahrenen Makler oder Immobilienvermittler.

Bei der Besteigung des Mount Everests benötigen Sie die Begleitung durch erfahrene Sherpas während des Aufstiegs. Beim Immobilienkauf in Spanien den erfahrenen Makler oder Vermittler vor Ort, der Sie sicher zum Ziel führt.

Unabhängig davon, ob Sie von einer Villa oder einem Apartment an der Costa Blanca träumen, die Suche nach einer passenden Immobilie in Spanien kann sich etwas kompliziert gestalten. Viele potenzielle Käufer, die in eine Ferienimmobilie oder einen Zweitwohnsitz in Spanien investieren möchten, entscheiden sich aufgrund vermeintlicher zusätzlicher Kosten gegen einen Immobilienmakler, es

sei denn Sie entscheiden sich für einen Kauf einer Immobilie im Erstbezug bzw. einer Neubau-Immobilie.

Dies ist jedoch, wenn Sie in einem fremden Land und dazu womöglich ohne ausreichende Sprachkenntnisse kaufen, sehr ratsam. Auf lange Sicht sparen Sie dabei sowohl Zeit als auch Geld. Wenn Sie also vorhaben, eine Immobilie in Spanien zu kaufen, sollten Sie wissen, wieso es sich empfiehlt, einen Immobilienmakler zu beauftragen.

Warum sollten Sie einen Immobilienmakler in Spanien beauftragen?

Wenn Sie eine Immobilie kaufen möchten, spricht vieles dafür, sich dafür an einen Immobilienmakler Ihres Vertrauens zu wenden. Besonders wenn Sie selbst nicht mit dem spanischen Immobilienmarkt vertraut sind, kann ein erfahrener Immobilienmakler verhindern, dass sich der Kauf Ihrer Immobilie in Spanien zu einem Albtraum entwickelt.

Wer beim Kauf einer Immobilie in Spanien die Dienste eines Immobilienmaklers nutzt, wird sowohl von seiner Erfahrung als auch seinem Netzwerk profitieren und dadurch die häufigsten Fallstricke beim Kauf oder Verkauf von Immobilien in Spanien vermeiden.

Wie arbeiten Immobilienmakler in Spanien?

Immobilienmakler in Spanien werden Ihnen nicht nur bei der Suche nach einer passenden Immobilie helfen, sondern Sie auch durch den gesamten Kaufprozess führen. Wenn Sie eine Immobilie in Spanien kaufen, wird ein guter und kompetenter Immobilienmakler jahrzehntelange Erfahrung und die nötigen Kenntnisse zum Immobilienmarkt haben und all Ihre Anfragen schnell und professionell beantworten.

Er wird Ihnen als Käufer verstehen helfen, was der Markt in der Gegend, in der Sie suchen, zu bieten hat; wird Ihnen eine realistische Einschätzung zu Ihren Vorstellungen und Ihrem Budget geben und Ihnen bei allen rechtlichen und bürokratischen Schritten zur Seite stehen. Mit anderen Worten: er bietet Ihnen ein **Rundum-Sorglos-Paket**.

Die erste Herausforderung beim Kauf einer Immobilie in Spanien besteht darin, den richtigen Immobilienmakler zu finden. Es gibt viele Aspekte, auf die Sie bei der Suche nach einem guten Immobilienmakler achten sollten:

- Gibt es Referenzen von zufriedenen Kunden?
- Gibt es einen YouTube-Kanal, auf dem Sie den Makler bzw. Immobilienvermittler in einer persönlichen Vorstellung kennenlernen können?
- Wie lange ist der Makler schon in der Region tätig?
- Ist die Webseite aktuell und frei von irreführenden Lockangeboten?
- Stimmt die Chemie?

Sie wissen ja: **Geschäfte werden von Mensch zu Mensch gemacht.** Prüfen Sie all das, um den für Sie geeigneten Immobilienmakler zu finden.

Schritt #3 – Vereinbaren Sie mit Ihrem Makler / Immobilienvermittler ein persönliches Gespräch.

Ein guter und erfahrener Immobilienvermittler zeichnet sich dadurch aus, dass er auf seiner Webseite Referenzen von zufriedenen Kunden hat und Ihnen zu Beginn einen unverbindlichen Zoom Video Call oder ein Gespräch per Telefon anbietet. Nehmen Sie sich circa 30 bis 45 Minuten Zeit für ein **ausführliches Strategie-Gespräch mit Analyse** und finden Sie dabei heraus, ob die Chemie stimmt und ob Sie sich vorstellen, mit dieser Person die nächsten Schritte zu gehen.

Ihr Immobilienvermittler kennt den Markt wie seine Westentasche, hat Zugriff auf die besten Immobilien im Gebiet und ist hervorragend vernetzt. So müssen Sie nicht von Pontius zu Pilatus laufen, sondern gelangen mit einer Person – Ihrem persönlichen Immobilien-Coach – sicher ans Ziel.

Übrigens: Kein Bergsteiger, der den Mount Everest besteigen will, tauscht seinen Sherpa aus, wenn dieser auf eventuelle Risiken hinweist. Vertrauen Sie darauf, dass Ihr Immobilienvermittler im Vorfeld die „Immobilien-Due Diligence“ erledigt hat. Auf deutsch: Die wichtigsten Dokumente sind geprüft, damit die Immobilie lastenfrei erworben werden kann.

Schon im ersten Gespräch hilft er Ihnen, anhand Ihres Budgets und Ihrem Anforderungsprofil, ein Portfolio an Immobilien zu erstellen, die aktuell auf dem Markt sind und zeitnah besichtigt werden können.

Schritt #4 – Erkundungs- und Besichtigungs-Besuch

Nachdem die ersten drei Schritte komplett erledigt sind (und auch nur dann) vereinbaren Sie mit Ihrem Makler oder Immobilienvermittler eine Besichtigungs-Tour.

Reisen Sie hierfür mit dem Flugzeug zum Erkundungs- und Besichtigungs-Besuch für zwei Tage in die Region, um Ihre bevorzugten Immobilien kennenzulernen. In unserem konkreten Fall ist Alicante Ihr Zielflughafen.

Reisen Sie unbedingt unter der Woche an, weil Samstag und Sonntag gar keine Besichtigungen stattfinden können.

Sparen Sie sich dabei den Aufwand und die Zeit und kontaktieren Sie nicht zahlreiche unterschiedliche Makler, um an Informationen zu kommen oder um Besichtigungstermine zu vereinbaren. Das bringt Ihnen nichts außer Stress und Sie sind sofort in der Branche als Besichtigungs-Tourist, der ungern bedient wird, bekannt.

Ein gut vernetzter Vermittler organisiert das alles für Sie, denn er sitzt an der Quelle und kennt die örtlichen Gepflogenheiten. Lehnen Sie sich zurück und überlassen Sie die gesamte Planung dem

Experten, der Ihnen seinen VIP-Service bietet. Dabei können Sie schließlich alle infrage kommenden Immobilien in Ruhe ansehen, Ihre aufkommenden Fragen stellen und gegebenenfalls eine Wahl treffen.

Schritt #5 – Reservierung

Haben Sie im Rahmen einer Besichtigungstour eine Wunschimmobilie entdeckt, können Sie diese mittels einer Reservierung vom Markt nehmen. Hierzu zahlen Sie eine Reservierungsgebühr, die später mit dem Kaufpreis verrechnet wird. Diese beträgt je nach Kaufpreis der Immobilie zwischen 6.000 und 20.000 Euro. Bedenken Sie, dass die anfallende Gebühr sofort geleistet werden muss, entweder per Kreditkarte oder via Echtzeitüberweisung.

Sie erhalten zur Reservierung auch eine sogenannte Reservierungsvereinbarung, in der festgehalten wird, dass die Reservierung der Immobilie 30 Tage gültig ist. Im Anschluss der 30 Tage wird die Reservierung in einen Kaufoptionsvertrag umgewandelt und Sie entrichten die Anzahlung in Höhe von 30 Prozent plus die Mehrwertsteuer.

Sollten Sie von dieser Reservierung zurücktreten, erhalten Sie die gezahlte Gebühr nicht zurückerstattet – sie ist verloren. Dies entspricht dem spanischen Recht. Da die Immobilie in dieser Zeit hätte anderweitig verkauft werden können, gilt diese Gebühr als Aufwandsentschädigung.

Bei einer solchen Reservierung können gravierende Fehler gemacht werden. Nicht umsonst gibt es in Spanien den Satz: *„Mache Geschäfte nur mit Menschen, die aufgrund ihres Vermögens auch dafür haften können.“* Sie müssen stets darauf achten, an wen Sie eine Reservierungsgebühr bezahlen: Sie darf ausschließlich an das Bauunternehmen geleistet werden. An niemanden sonst, weder an den Vermittler oder an den Makler noch an sonst jemanden.

Diese Reservierungsgebühr wird vom Bauunternehmen in Spanien, anders als in Deutschland, auf einem separaten Konto deponiert und letztlich ausschließlich für den Kauf der Immobilie verwendet. Weicht ein Unternehmen von diesem Vorgehen ab, kann es seine Zulassung verlieren. Hierdurch haben Sie Sicherheit, dass mit Ihrem Geld während der geltenden Reservierung nichts passiert.

An dieser Stelle kann ich Ihnen versichern, dass ich mit einigen Unternehmen bereits seit 35 Jahren oder mehr zusammenarbeite und die Unternehmen im Vorfeld mit Bedacht ausgewählt habe, um eventuelle Risiken für Sie zu minimieren. Ich arbeite nur mit gesunden, großen bzw. etablierten und vertrauenswürdigen Unternehmen zusammen, bei denen ich weiß, was mit den Reservierungsgebühren etc. geschieht.

Schritt #6 – Notarielle Eigentumsübertragung

Haben Sie sich für eine Immobilie entschlossen, wird in Deutschland beim Notar ein notarieller Kaufvertrag abgeschlossen. Dabei handelt es sich lediglich um eine Absichtserklärung für einen Kauf.

Zahlungen sind bis zu diesem Zeitpunkt üblicherweise noch nicht getätigt worden.

In Spanien wird hingegen das Eigentum durch den Notar an den Käufer übertragen, nachdem die Immobilie vollständig bezahlt wurde. Nicht vorher. Zu dieser notariellen Eigentumsübertragung erhalten Sie dann auch einen tagesaktuellen Auszug aus dem Eigentumsregister, einen Katasterauszug, die Bewohnbarkeitsbescheinigung, einen Nachweis über alle gezahlten Steuern, den Nachweis einer lastenfreien Übertragung und mehr. Kurz gesagt, alle Unterlagen, die Sie benötigen und die Ihnen die Sicherheit verschaffen, dass die Immobilie tatsächlich Ihnen gehört. Sie sind auch mit der Unterschrift der notariellen Eigentumsübertragung sofort per elektronischer Übertragung im Grundbuch eingetragen. In Deutschland warten Sie hierfür wochen- oder monatelang.

Damit Sie sich diesen Prozess besser vorstellen können, gehen wir diesen Schritt für Schritt gemeinsam durch.

Den Termin beim Notar, der etwa eine Stunde dauert, bereiten wir für Sie bis ins Detail vor:

1. Unser Anwalt hat dabei bereits überprüft, wo alle Gelder ihren Ursprung haben.
2. Sie haben den Kaufpreis inklusive aller Nebenkosten überwiesen und das Bauunternehmen hat die Zahlung nachweislich erhalten.

3. Alle nötigen Unterlagen werden vollständig durch uns vorbereitet.
4. Beim Termin im Notariat legen Sie schließlich Ihren Ausweis und Ihre Steuernummer vor und erhalten den Entwurf (Borrador) vorgelegt.
5. Wir überprüfen den Entwurf noch einmal genau auf etwaige Fehler.
6. Der Notar erhält von uns die Bestätigung, wenn alle Unterlagen korrekt sind.
7. Bevor es zur Unterschrift vor dem Notar kommt, übersetze ich sinngemäß den Inhalt, so dass Sie alle wichtigen Informationen verstehen.
8. Ich unterzeichne die Dokumente ebenfalls und bestätige deren Richtigkeit. Somit hafte ich, wenn im Nachgang Fehler entdeckt werden.
9. Sie als Käufer, der Notar sowie der Rechtsanwalt oder Handlungsbevollmächtigte des Unternehmens unterzeichnen ebenfalls die Unterlagen.

Sind Sie selbst nicht der spanischen Sprache mächtig und möchten den Vertrag selbst prüfen, wird sich der Notar mit gezielten Fragen ein Bild davon machen, ob Sie dazu in der Lage sind oder nicht. Sollte dies nicht der Fall sein, werden Sie dazu aufgefordert, einen neuen Termin zu vereinbaren und zu diesem einen Übersetzer mitzubringen. Ich werde Ihnen jedoch alle Informationen, die

Sie benötigen, sinngemäß interpretieren und gebe Ihnen auch die entsprechende Übersetzung vorab in deutscher Sprache.

Zu beachten ist bei einem solchen Notartermin natürlich, dass Ihr Mobiltelefon ausgeschaltet ist. Die Rechnung des Notars über alle anfallenden Gebühren erhalten Sie nach dem Termin vor Ort und müssen Sie innerhalb von 14 Tagen begleichen.

Schritt #7 – Genießen Sie die Früchte Ihrer Arbeit

Es ist soweit: Sie packen, wann immer Ihnen der Sinn danach steht, einfach Ihre Tasche, steigen in den Flieger und genießen schon wenig später den Blick aufs Meer und das wunderbar milde Mittelmeerklima. Herrlich. Und ... mit einem Urlaub nicht zu vergleichen. Nie mehr Hotels buchen. Anreisen, wann Sie wollen.

In Ihrem Privatdomizil sind Sie sofort zu Hause. Denn dies ist Ihre Wohnung! Ihr Haus! Eingerichtet ganz nach Ihrem Geschmack. Mit Ihrem Lieblingssessel, den Sie an den vielen warmen Sonnentagen (rund 300 im Jahr!) einfach hinausstellen, um zu lesen. Oder um den Tag bei einem Glas Wein auf Ihrer Terrasse ausklingen zu lassen, während die Sonne untergeht.

Sie gehen wie die Einheimischen auf den Markt, um frisches Obst, Gemüse und fangfrischen Fisch zu kaufen. Holen Sie Ihre Zeitung bei Pedro, der Sie schon von weitem mit seinem freundlichen „Hola, ¿qué tal?!“ (Hallo, wie geht's?!) begrüßt. Hier gehören Sie dazu.

Ob für nie enden wollende Ferien oder ein neues Leben: Sie werden ein ganz neuer Mensch. Ihre Freunde und Bekannten werden es sofort bemerken: Allein schon die Möglichkeit, jederzeit in den Süden, in Ihr eigenes Haus, reisen zu können, schenkt Ihnen ganz neue Freiräume und ein völlig neues Lebensgefühl. Wenn andere groß ihre Ferien planen müssen oder von einem neuen Leben träumen (das sie dann doch nie verwirklichen werden!), haben Sie Ihr Glück bereits beim Schopfe gepackt.

Wenn Sie die Frühmaschine nehmen, sitzen Sie schon zum zweiten Frühstück auf Ihrer eigenen, sonnigen Terrasse!

7 GUTE GRÜNDE, UM JETZT MIT UNS IHREN TRAUM VOM UNBESCHWERTEN LEBEN IM SONNIGEN SÜDEN WAHR ZU MACHEN

1. Langjährige Expertise

Wir sind bereits seit über 30 Jahren für Sie vor Ort an der Costa Blanca. Hier kennen wir praktisch jeden Stein und bieten Ihnen dadurch fundierte Insider-Kenntnisse, die Sie vor teuren Fehlentscheidungen schützen.

2. Exzellente Immobilienauswahl

Bei uns finden Sie alles: Vom Ferienapartment mit mediterranem Ambiente bis zur Villen-Residenz mit großem Pool und weitläufigem Garten... Sie können sicher sein: Wir haben die passende Immobilie für Sie.

3. Individuelle Betreuung

Wir möchten, dass Sie sich an der Costa Blanca rundum wohlfühlen. Deshalb nehmen wir uns viel Zeit, um Sie umfassend zu beraten, Ihnen die Highlights dieser wunderbaren Region persönlich vorzustellen und um all Ihre Fragen zu beantworten.

Auch nach Ihrem Immobilienerwerb sind wir weiter für Sie da. Wir und unser Team kümmern uns vor Ort darum, dass alles exakt nach Ihren Wünschen ausgeführt wird.

4. Erstklassige Referenzen.

Unsere Kunden bestätigen immer wieder: Sie haben mit uns die richtige Wahl getroffen. Davon zeugen nicht nur wiederholte Immobilienkäufe und Weiterempfehlungen, sondern auch Referenzen, die unsere Professionalität und Seriosität verdeutlichen, wie Sie in Kapitel 7 lesen können.

5. Hohe Zuverlässigkeit

Sie können sich auf uns immer hundertprozentig verlassen. Zugesagte Termine werden von uns eingehalten. Dank unserer ständigen Präsenz vor Ort können wir für Sie mehr bewegen, als wenn Sie von zu Hause alles selbst organisieren müssten.

6. Ausgezeichnete Kontakte

Wir helfen Ihnen, dass Sie sich an der Costa Blanca schnell heimisch fühlen. Aufgrund unserer langjährigen Tätigkeit vor Ort haben wir ein ausgezeichnetes Netzwerk, wodurch wir Ihnen Ihre Wünsche für Ihr neues Zuhause schnell und professionell erfüllen können. Denn gute Verbindungen erleichtern vieles!

7. Absolute Diskretion

Möchten Sie, dass niemand von Ihrem Immobilienkauf an der Costa Blanca weiß? Kein Problem. Sie wären überrascht, welche bekannten Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Medien, Kunst und Kultur mit uns ihren Traum vom eigenen Domizil im Süden bereits wahr gemacht haben. Die Namen werden Sie von uns nie hören.

KAPITEL 7:

WAS SPRICHT MEHR FÜR UNS, ALS UNSERE KUNDEN

Doris und Markus Gasser

Wir haben eine bezahlbare Immobilie an der Wärme gesucht: ein schöner, belebter Ort, wo wir uns vom Alltag erholen können. Bezahlbar und ohne bei der Anreise mehr Zeit für den Unterhalt als zum Genießen aufwenden zu müssen.

Schon vor dem Besuch in Spanien haben wir ein erstes Video-Gespräch mit Benedikt geführt. Dies hat gezeigt, dass wir uns auf der gleichen Wellenlänge bewegen. Beim Besuchstermin haben uns Petra und Benedikt warmherzig in Alicante begrüßt und während 2 Tagen begleitet. Sie sind beide auf unsere Wünsche eingegangen und dabei stundenlang umhergefahren, obwohl Sie genau wussten, dass dies für nichts sein würde (nur wir wollten unbedingt alles sehen). Benedikt hat uns mit dem richtigen Bauherrn und dem richtigen Objekt zusammengebracht....

Wir haben eine schöne 4-Zimmer-Wohnung in Guardamar an der Costa Blanca gefunden. 200m vom langen, wunderbaren Sandstrand, toll am Stadtrand gelegen. Mit dem Bauherrn hat Benedikt eine sichere und vertrauenswürdige Firma vermittelt.

Benedikt und Petra haben uns 2 Tage lang begleitet und beraten. Wir wurden nie zum Kauf gedrängt, aber optimal beraten. Die beiden haben uns alle Fragen offen und ehrlich beantwortet und uns so ermöglicht, den richtigen Entscheid zu treffen. Herzlichen Dank!

Kerstin und Ralf Schrempp

Benedikt Kampik führt seine Immobilienvermittlung an der Costa Blanca so, wie er es sich als Kunde wünschen würde, wenn er in Spanien eine Immobilie erwerben würde. Das ist von der ersten Sekunde an zu spüren.

Nach dem Kauf einer Ferienwohnung in Österreich waren wir schon länger auf der Suche nach einer Immobilie am Mittelmeer direkt am Strand. In Österreich lief der Kauf in ähnlichen Strukturen ab wie in Deutschland und es gab keine Sprachbarrieren. Doch die Suche am Mittelmeer gestaltete sich schwierig. Nach ersten Kontaktaufnahmen mit Anbietern stellte sich teilweise heraus, dass die auf der Homepage angebotenen Immobilien nicht der Realität entsprachen und das Misstrauen wuchs. Gleichzeitig fehlte uns die Zeit, uns intensiv mit dem Immobilienmarkt in Spanien zu beschäftigen und uns in die rechtlichen Modalitäten des Erwerbs einzuarbeiten. Dann wurden wir auf die Homepage von Benedikt

Kampik aufmerksam und waren sofort von den Premium-Objekten, die er vermittelt, und dem zuvorkommenden Service angetan. Benedikt Kampik antwortete innerhalb kurzer Zeit auf unsere erste Kontaktanfrage und wir haben bei einem Videokonferenz-Meeting einen Erkundungs-Besuch vorbereitet.

In Alicante angekommen, holte uns Benedikt Kampik vom Flughafen ab, brachte uns in das von ihm vermittelte Hotel und gleich am nächsten Tag fuhren wir zusammen zu dem Objekt, das wir uns bereits auf der Homepage von Benedikt Kampik ausgesucht hatten.

Vor Ort übernahm Benedikt Kampik für uns das Verkaufsgespräch und wir spürten, dass er sehr gute Kontakte hat und ihm die Gepflogenheiten in Spanien bestens vertraut sind. Während unseres Erkundungs Besuchs zeigte uns Benedikt Kampik bereits einige Highlights in Alicante und Denia und er schaffte es Dank seiner ausgezeichneten Kontakte selbst am spanischen Muttertag, an dem sämtliche Restaurants völlig ausgebucht waren, mit 2 Telefonaten einen Tisch in einem Strandrestaurant zu ergattern.

Auch nach dem Kauf unserer Ferienwohnung steht uns Benedikt Kampik jederzeit als Ansprechpartner zur Verfügung. Er vermittelte uns eine Agentur zum Erwerb der spanischen NIE-Nummer, stellte den Kontakt zu einer Firma her, die sich um die komplette Inneneinrichtung kümmert und begleitete uns zum Notartermin vor Ort, um den notariellen Kaufvertrag simultan ins Deutsche zu übersetzen. Diesen Rundum-Service hat uns bislang kein Makler oder Immobilienvermittler angeboten.

Lothar Diete

Immobilien sind Vertrauenssache, Auslandsimmobilien umso mehr. Mit Benedikt Kampik empfehle ich einen profunden Experten für die spanischen Top-Lagen rund um Alicante.

Seine nonchalante, entspannte und zielsichere Art habe ich überaus zu schätzen gelernt. Eine Immobilie Entscheidung ist oft eine Lebensentscheidung. Vertrauen Sie, wie ich, ihr ehrlich verdientes Geld einem echten Kenner des Marktes an. Ich kann Benedikt Kampik zu 100 % empfehlen!

Mario und Stefanie Arend

Benedikt Kampik ist ein erfrischend anderer Immobilienmakler. Das Wohl des Kunden liegt ihm am meisten am Herzen. Er kennt sich in der Region bestens aus und hilft auf charmante und fixe Art und Weise seinen Kunden weiter. SEHR zu empfehlen!

Angold Eichler

Benedikt, vom ersten bis zum letzten Kontakt, Service pur. Immer da, immer hilfsbereit. Vertrauen aufgebaut und sehr flexibel.

Angelika und Sören Millhoff

Für einen Immobilienkauf benötigt man eine wirklich "gute Adresse", wir meinen damit einen Ansprechpartner, der erst einmal auf unsere Vorstellungen und Wünsche eingeht und dann mit uns gemeinsam das Vorhaben auf Realisation prüft.

Und genau das haben wir mit Benedikt Kampik gefunden. Vom ersten telefonischen Kontakt von Deutschland aus, der Besuch in Spanien mit Besichtigungen verschiedener Immobilien, sind wir von Benedikt Kampik immer umfassend beraten worden. Ausnahmslos alle unsere Fragen, Anliegen und auch vielleicht Bedenken konnten ausgeräumt und geklärt werden.

Wir haben uns dann für unsere Wunschimmobilie entschieden und Dank Benedikt Kampik und seinem Team im Hintergrund wurde alles sehr einfach abgewickelt, da er uns auch nach dem Kauf unterstützt hat. Seine überaus gute fachliche Kompetenz und seine guten Kontakte haben dazu geführt, dass uns jede Menge Verwaltungsakte erleichtert und sogar abgenommen wurden. Hervorzuheben ist, dass wir nie das Gefühl hatten, hier allein zu stehen... Rundum sind wir glücklich, einen Makler wie Benedikt Kampik kennen gelernt zu haben und können diesen natürlich nur weiterempfehlen. Ein Immobilienkauf ist Vertrauenssache! Vielen lieben Dank Benedikt Kampik für dein Engagement.

Ira Stoll

Im Rahmen eines Immobilienkaufs im Ausland hat man viele Bedenken, Fragen und auch gewisse Ängste, einen Fehlkauf zu machen oder „über den Tisch“ gezogen zu werden...! Demzufolge braucht man jemanden vor Ort, der sich in Spanien nicht nur zu Hause fühlt, sondern auch bei allen rechtlichen Formalitäten und Kosten beim Immobilienkauf mit Rat zur Seite steht!

Einen Experten, einen Berater und einen Betreuer haben wir in unserem Immobilienvermittler Herrn Benedikt Kampik gefunden. Vom ersten Telefonat bis zum Besichtigungstermin in Spanien fühlten wir uns bei ihm gut aufgehoben, alle Fragen sind sofort beantwortet, alle Bedenken und Sorgen aus dem Weg geräumt worden! Während der Besichtigung nahm Herr Benedikt sich richtig viel Zeit für uns, wir besichtigten immer wieder die Immobilie, die wir lieb gewonnen haben, um diese mit den anderen zu vergleichen...!

Zwar bietet Spanien inzwischen eine bessere Rechtssicherheit beim Immobilienerwerb, dennoch kann es zu erheblichen Problemen kommen. Darum empfehlen wir als Käufer einer Immobilie in Spanien Benedikt Kampik als einen qualifizierten Experten, der mit lokalen Erwerbs-Abwicklung vertraut ist und jederzeit gefragt und zur Erledigung sämtlicher Angelegenheit hinzugezogen werden kann. Wir bedanken uns ganz herzlich für eine entspannte und angenehme Vermittlung und werden Benedikt Kampik immer wieder weiterempfehlen!

Angelina Lumanow und Alexander Ganski

Wir bedanken uns vielmals bei Dir. Deine freundliche Art, professionelles Auftreten, Zuverlässigkeit und langjährige Erfahrung haben uns ein sicheres und wohltuendes Gefühl gegeben. Wenn man an Immobilien im Ausland denkt, denkt man gleich an Stress und viele Hindernisse. Du hast uns ein sorgloses Paket angeboten und bei sämtlichen Fragen geholfen. Unsere Bedenken waren wie verschwunden und wir trafen eine sehr gute Entscheidung. Nochmals vielen lieben Dank Benedikt Kampik, DER Makler.

Florian und Isabell Spateneder

Wir haben uns unseren Traum mit einer tollen Ferienwohnung in Alicante erfüllt. Ich möchte ganz bewusst eine ausführliche Bewertung für einen der beeindruckendsten Menschen, den ich kennenlernen durfte, schreiben. Damit auch noch viele Menschen in den Genuss kommen, Benedikt kennenzulernen.

Auf der Suche nach einer Immobilie in Spanien, bin ich wie viele durch das Internet auf Benedikt aufmerksam geworden. Ich kannte weder Alicante noch Benedikt noch irgendjemanden, der dort eine Immobilie gekauft hat. Somit war es für mich sehr, sehr schwierig einzuschätzen, ob das Ganze wirklich seriös und vertrauensvoll ist und ich am Ende nicht viel Geld in einem Land, wo man keinen kennt, verliert.

Der erste Schritt war ein unverbindliches Telefonat mit Benedikt. Auf die Minute genau wie vereinbart, klingelte mein Telefon aus Alicante. Professionell, in einer souveränen Ruhe und Kompetenz, nahm mir Benedikt meine Nervosität. Wir verblieben mit weiteren unverbindlichen Infos über die auf mich zugeschnittenen Immobilien. Die Auswahl war entsprechend vielseitig, preislich in meinem Budget und gut vorbereitet. Mich hat es dann überzeugt und ich flog nach Alicante, nicht für eine Besichtigung, sondern, wie sich herausstellte, für eines der schönsten und wertvollsten Wochenenden, die ich je erleben durfte.

Angekommen am Flughafen nahm mich Benedikt persönlich in Empfang. Wir fuhren gemeinsam nach Quesada ins Hotel. Ohne Stress und in einer entspannten Atmosphäre und bei leckerem Essen lernte ich seine Kollegin Geli, eine herzliche, liebevolle und zuverlässige Frau kennen. Wir ließen den Tag gemütlich bei schönen Gesprächen ausklingen. Am nächsten Tag zeigte mir Benedikt mit Geli zusammen nicht nur die ersten Immobilien, sondern auch die Umgebung, um ein gutes Gefühl für das Land und die Leute zu bekommen. Nach ein paar ausgewählten Immobilien verliebte ich mich ohne Stress und bei bestem spanischem Wetter in meine Traumwohnung. Es ging nicht wie viele vermuten sofort zur Unterschrift, sondern sie nahmen sich Zeit, mir trotzdem noch weitere schöne Wohnungen und Häuser sowie die Stadt zu zeigen. Bei leckerem Essen und gemüthlicher Atmosphäre am Abend in einem der vielen großartigen Restaurants, sprachen wir über viele Dinge, nur nicht über Immobilien.

In spanischer Gelassenheit und deutscher Gründlichkeit regelten wir am nächsten Tag alle Formalitäten. Wer denkt, für Benedikt und Geli war dann alles abgeschlossen und ich flog heim, liegt falsch. Beide unterstützten mich am nächsten Tag bei der, wenn man das Team von Benedikt nicht hat, schwierigen Beantragung der spanischen Steuernummer, Kontoeröffnung und allen bürokratischen Angelegenheiten. Das ist ein absolut beeindruckender Service, den Sie für alle Kunden machen.

Ich habe gemerkt, sie haben ein über mehr als 30 Jahre gefestigtes Netzwerk vor Ort. Enge Kontakte zu Bank, Notar, Techniker, Serviceleute. Sie kennen Land und Leute, gute Restaurants, schöne Plätze und sind jederzeit für Menschen da, die bereits seit vielen Jahren dort wohnen und helfen sofort bei jeglichen Angelegenheiten. Ich habe es selbst erlebt, wie herzlich der Umgang nicht nur mit mir, sondern mit allen Leuten ist. In vielen interessanten, intensiven und beeindruckenden Gesprächen bei leckerem Essen mit Benedikt, waren für mich die Tage in Alicante als Gast ein Geschenk. Mein lieber Freund Benedikt, danke für die Hilfe, die Erfüllung unserer Träume und die unvergesslichen Momente in unserer neuen zweiten Heimat.

Christiane und Eduard Löwen

Über Bekannte sind wir auf Benedikt Kampik als Makler in Spanien aufmerksam gemacht worden. Erste Telefonate überzeugten uns von seiner Professionalität. Also flogen wir nach Spanien, um uns nach einer passenden Immobilie umzusehen. Vor Ort trafen wir

auf einen sehr sympathischen Menschen. Mit ihm und seiner Frau Petra besichtigten wir diverse Objekte und fanden schließlich das Passende für uns. Benedikt erledigte anschließend alle rechtlichen Formalitäten für uns und organisierte den Notartermin. Er begleitete uns zu allen wichtigen Terminen und trat für uns als Dolmetscher auf, was sehr wichtig war, denn im Gegensatz zu uns spricht er fließend Spanisch. Wir können Benedikt mit seiner freundlichen, ruhigen, unaufdringlichen und ehrlichen Art nur weiterempfehlen. Auch heute noch, nach Vertragsabschluss, ist er jederzeit für uns Ansprechpartner und hilft uns, wenn wir Fragen haben. Vielen lieben Dank, Benedikt.

Boris und Nelli Lechner

Nach 6 Jahren Suche nach einem zuverlässigen Makler und einer Immobilie in Spanien sind wir auf Benedikt Kampik gestoßen. Gleich bei dem ersten Telefonat war der Unterschied zu den anderen Maklern gewaltig. Deutsche Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Kompetenz, langjährige Erfahrung auf dem spanischen und deutschen Immobilienmarkt haben uns von Anfang an ein sehr sicheres Gefühl gegeben. Nach dem Besuch in Alicante blieben keine Fragen oder Bedenken offen.

Auch nach dem Kauf der Immobilie hat Herr Kampik uns unverändert bei sämtlichen Fragen weiterhin geholfen. Wie er selbst so schön sagt: „wo die Arbeit bei anderen Maklern aufhört, fängt unsere erst an“. Das können wir bis jetzt nur bestätigen. Vielen

Dank an Benedikt und Petra Kampik für die Herzlichkeit und Unterstützung!

Birgit Schonath und Rainer Eckert

Als wir unser Grundstück in Spanien verkaufen wollten, hatten wir mit vielen örtlichen Widerständen zu kämpfen. Wir wussten nicht, wie wir das von Deutschland aus hätten schaffen können. Bis wir auf den Kontakt von Benedikt Kampik gekommen sind. Von dem Moment der Kontaktaufnahme haben wir uns wohl und umsorgt gefühlt. Von der ersten Kontaktaufnahme wurden wir ehrlich und bestimmt durch die spanische Steuer Bürokratie gesteuert.

Anfangen vom notwendigen Werbeaufwand, Kontaktaufnahme mit Steuerbüro, Notar, Übersetzungen und Kontoeröffnung bis hin zum erfolgreichen Verkauf unseres Grundstücks. Alles hat problemlos funktioniert Dank der persönlichen 24/7 Betreuung. An dieser Stelle vielen herzlichen Dank. Ich kann den Service von Herrn Benedikt Kampik jedem empfehlen, der sorglos eine Immobilie in Spanien von Deutschland aus erwerben will. Wir werden ein weiteres Projekt mit ihm ausarbeiten und freuen uns jetzt schon auf die tolle Zusammenarbeit.

Sven und Christina Lorenzen

Es beginnt, wie eigentlich immer: Nachdem wir uns vorgenommen hatten, eine Ferienimmobilie in Spanien zu erwerben,

durchforsteten wir tagelang alle erdenklichen Portale auf der Suche nach der richtigen Immobilie.

Doch schon die ersten Kontaktaufnahmen zeigten uns, das wollen und können wir uns nicht leisten – zu groß erschien uns das Risiko über diesen Weg den passenden Bauträger und vor allem ein sicheres Investment in eine zudem noch unseren Wünschen entsprechende Immobilie hinzubekommen. Wir benötigen also professionelle Unterstützung, die unsere Bedenken und Sorgen in positive Energie umwandeln könnte.

In unserem Umfeld sprachen wir viel über unsere Suche und so wurde uns kurzerhand der Kontakt zu Herrn Kampik hergestellt – begleitet von den besten Empfehlungen. Schon der erste Kontakt zu Herrn Kampik löste in uns einen Knoten – nämlich den, dass ein Immobilienkauf in Spanien voller Risiken steckt und super kompliziert sein wird! Herr Kampik hat neben seinem sehr großen Fachwissen an der Costa Blanca vor allem jahrelange Kontakte, trifft eine absichernde Vorauswahl der Objekte und überzeugt vor allem durch seine unaufdringliche, ruhige und freundschaftliche Art. Er vermittelt von der ersten Sekunde an das Gefühl, das Beste für einen finden zu wollen, und jede noch so kleine, manchmal nervig erscheinende Frage wird mit einer super Geschwindigkeit, einer hohen Kompetenz und einer Engelsgeduld beantwortet.

Als wir sehr schnell die für uns passenden Immobilien empfohlen bekamen, vereinbarten wir einen Termin an der Costa Blanca, der uns dann vollends überzeugte. Zusammen mit seiner ebenso

sympathischen Frau Petra nahm er sich alle Zeit der Welt, um alle Details vor Ort zu klären, so dass wir schnell unsere Traumimmobilie reservieren konnten. Wir können Herrn Kampik wirklich jedem empfehlen, der ein ernsthaftes Kaufinteresse an der Costa Blanca besitzt. Danke Familie Kampik, Danke Benedikt – wir fühlen uns bestens bei euch aufgehoben und freuen uns schon sehr auf den nächsten Besuch!

Sharah und Christian Blösl

Nach verschiedenen Anfragen bei irgendwelchen Maklern merkte ich, dass diese Leute keine oder falsche Auskünfte bei einer Anfrage einer konkreten Immobilie machten. Man hatte das Gefühl, dass die meisten Inserate reine Lockinserate waren. Also nicht seriös. Somit recherchierte ich weiter und kam Gott sei Dank auf die Webseite von Benedikt.

Nach längerer Recherche im Netz und vielen Rezensionen kam es zu einem Telefonat mit Benedikt. Dieses war sehr ehrlich, er ließ auch einen immer aussprechen und dann kommt noch die Verbindung mit der Heimat, Benedikt kommt ursprünglich auch aus Bayern, hinzu und zu guter Letzt seine jahrzehntelange Erfahrung.

Warum sein Angebot? Mit seiner Kollegin Geli kam es zur Besichtigung verschiedener Immobilien. Wir stellten fest, dass die Empfehlung von Benedikt dahingehend empfehlenswert war, dass die Immobilien sehr hochwertig gebaut werden. Benedikt merkte sofort, welche Bedürfnisse wir haben und dies gelang

ihm auch umzusetzen, so dass wir sehr schnell unser Traumhaus gefunden haben.

Ohne den Besichtigungsbesuch möchte ich keine Immobilie kaufen. Allein der mehrtägige Aufenthalt war sehr befriedigend weil sich Benedikt, seine wundervolle Frau Petra und ihre Kollegin Geli sich immer rührend um uns gekümmert haben. Jetzt könnte man auch sagen, das ist ja auch deren Job. Ja schon, aber diese Herzlichkeit und Ehrlichkeit von den Dreien fühlt man auch einfach.

Was hat sich seitdem verändert? Die Sonne scheint nicht nur in Spanien, sondern auch in den Herzen meiner Frau und mir. Außerdem lernen wir jetzt spanisch. Zudem wächst unsere vierjährige Tochter Anna jetzt zweisprachig auf.

Der Hilfsbereitschaft, Herzlichkeit und Ehrlichkeit von Benedikt und Petra gilt unsere Wertschätzung.

Susanne Proese und Dr. Lutz Fricke

Die Monate von November bis März sind in Berlin ziemlich triste, so dass wir als Rentner mehr Zeit im Süden verbringen wollen, um mehr Lebensqualität zu haben und unserer Leidenschaft, den Golfspielen auch im Winter nachgehen zu können. Wir wollten uns offenhalten, ob wir als Transportmittel das Flugzeug oder notfalls auch das Auto nehmen können. Durch die Flugeinschränkungen während der Corona-Pandemie kam dann nur das spanische Festland in Frage, da dies notfalls auch mit dem Auto flexibel erreichbar

ist. In Anbetracht des Alters sollten auch ärztliche Einrichtungen in der Nähe sein.

Wir waren schon des Öfteren in Spanien und kennen die Städte Madrid, Barcelona, Toledo, Sevilla recht gut, daneben haben wir auch Freunde auf Mallorca, die sich dort ein Haus gekauft haben. Uns störte an der Insellösung, dass man ausschließlich an das Flugzeug gebunden ist und die Preise und Lebenshaltungskosten dort recht hoch sind. Da wir während unserer Studienzeiten schon öfter in der Nähe von Villajoyosa waren und uns damals schon die Costa Blanca gefallen hatte, haben wir im Internet Immobilien in Spanien in Küstennähe und guter Lage zu Golfplätzen gesucht.

Wir haben uns dann innerhalb einer Woche mehrere Immobilien angesehen, wobei uns ein Angebot bei der Darstellung im Internet vom Design am besten gefallen hat. Hier passen auch alle Kriterien wie die Nähe zu Golfplätzen, Entfernung zum Strand, Restaurants, die Anbindung an Alicante, die bekannte Umgebung sowie die Möglichkeiten, von dort Neues zu entdecken. Nicht zuletzt hat uns auch die Internetdarstellung des Projektes angesprochen, so dass wir gleich einen Besichtigungstermin ausgemacht haben.

Der Besichtigungstermin war für uns schon beeindruckend, da die Lage am Berg landschaftlich beeindruckend ist. Das Show-house war genauso, wie Benedikt es in seiner Internetanzeige beschrieben hat. Das Design und die Ausstattung entsprachen genau unseren Vorstellungen. Wir haben nach der Führung durch

Benedikt gleich ein Haus für uns reservieren lassen und wir freuen uns schon die Wintermonate dort verbringen zu können.

Benedikt hat uns gleich nach unserer Anfrage professionell unterstützt, sowohl bei der Besichtigung und Kontaktaufnahme mit dem Bauträger, als auch bei der kaufvertraglichen Abwicklung. Auch für die Erfüllung der notwendigen steuerlichen Verpflichtungen hat uns Benedikt professionellen Kontakt vermittelt. Wir schätzen seine langjährige Erfahrung, Professionalität und seinen Einsatz für uns. Wir können ihn jederzeit um Rat fragen und wir schätzen seine schnelle Reaktionszeit und Unterstützung. Nicht zuletzt ist es auch ein Erfolg der guten Zusammenarbeit mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die uns in den Bauphasen betreuen.

Dr. Thomas Poschmann

Vor allem die Betreuung vor, während und nach dem Erwerb der Immobilie ist perfekt.

Wir suchten eine Immobilie, die sich von der Lage und dem Klima her für die Eigennutzung wie auch für die Vermietung eignet. Entscheidend war auch die Entfernung zum Flughafen Alicante.

Dein Angebot war für uns interessant, weil wir schon vom Vorgespräch bis hin zu deinen Internetbewertungen einen sicheren Eindruck hatten. Auch die Kommunikation in unserer Muttersprache war uns wichtig. Der Besichtigungsbesuch war perfekt organisiert und durch die persönliche Betreuung durch dich und dein Team

(hierbei ist vor allem Geli hervorzuheben) hatte man einen guten Überblick über die angebotenen Immobilien.

Der Schwerpunkt unserer Urlaubsziele liegt jetzt natürlich an der Costa Blanca, zumal die gesamte Anlage wie auch das Umfeld unseren Kindern sehr gut gefällt.

An deiner Arbeit schätzen wir die umfangreiche persönliche Betreuung bei der Besichtigung, der Kaufabwicklung und der After Sales Betreuung, die nicht immer selbstverständlich ist.

Manfred und Martina Paasch

Wie und vor allen Dingen wo möchten wir im Ruhestand leben? Diese Frage hat uns immer wieder einmal beschäftigt, ohne dass es dazu bereits konkrete Pläne gab oder wir einen Ort oder ein Land für uns ausgewählt hatten. Es sollte im Winter angenehm warm sein und ein Meer oder ein See in der Nähe wäre toll. Die Sicherheit im Land spielt für uns eine große Rolle und die Möglichkeit, unseren Zweitwohnsitz bei Bedarf auch ohne Flugzeug erreichen zu können. Also machten wir uns auf den Weg und wollten uns zunächst erst einmal nur orientieren.

Die Costa Blanca kannten wir nur von den Erzählungen unserer ehemaligen Nachbarn, die dort nach vielen Urlaubstrips im letzten Jahr eine Immobilie erworben hatten und dort nun viel Zeit verbringen. Das Angebot von Dir passte für uns wie die Faust aufs Auge. Wir kannten in Spanien allerdings nur einige wenige Orte. Wir

wollten in sehr kurzer Zeit so viel wie möglich über diesen Landstrich und die Menschen erfahren und natürlich Immobilien besichtigen. Nun begleitete uns ein Makler, der zum einen in diesem Land lebt, der unsere Sprache sprach und zu dem wir Vertrauen hatten. Das von Dir angebotene Rundum-Sorglos-Paket machte für uns die Suche entspannt.

Eigentlich hatten wir nicht damit gerechnet, innerhalb von 3 Tagen unsere Traumimmobilie zu finden. Du hast Dich auf unsere Wünsche eingestellt, hattest Geduld und erkanntest sehr schnell, welche Dinge uns wichtig waren. Kurz vor der Abreise fanden wir tatsächlich unser Haus mit Blick aufs Meer.

Zudem sind wir beeindruckt von der Gewissenhaftigkeit und der freundlichen Unterstützung der spanischen Baufirma in allen Entscheidungsphasen.

An deiner Arbeit schätzen wir besonders: Flexibilität, Service, absolute Kundenorientierung und Zuverlässigkeit

Marcus und Cornelia von Rüden

Anfang 2022 kam bei uns der Wunsch nach einer Immobilie im Süden Europas auf. Wir wollten für uns eine Investition in Lebensqualität mit einer Kapitalanlage bestmöglich verbinden. Nach kurzer, aber intensiver Abwägung unserer Vorlieben und Interessen stand Spanien im Fokus unserer Suche. Das übliche Ziel Mallorca

war durch die Insellage, den ausgeprägten Tourismus und den allgemeinen Hype für uns nicht wirklich interessant.

Ohne je selbst dort gewesen zu sein, entschieden wir uns schließlich dafür, uns einige Orte und Objekte an der Costa Blanca anzusehen. Die Berichte von Freunden und Verwandten, die schon dort gewesen waren und begeistert davon berichteten, haben uns neugierig werden lassen.

Bei der Recherche im Internet nach möglichen Orten und Immobilien stießen wir unter anderem auch auf Benedikt. Die von ihm angebotenen Immobilien, aber mehr noch sein Eindruck im Internet und die persönlich mit ihm geführten Telefonate überzeugten uns davon, einen kompetenten Ansprechpartner gefunden zu haben.

Recht kurzentschlossen flogen wir dann auch nach Alicante und haben uns dort in kurzer Zeit, in Absprache und in Begleitung von Benedikt, diverse Ortschaften und Immobilien anschauen können. Das Besondere an Benedikt war, dass wir zu keinem Zeitpunkt das Gefühl hatten, hier wäre jemand nur auf seine Provision bedacht, was ja mittlerweile leider recht häufig der Fall ist. Vielmehr hat er sich intensiv mit uns, unseren Vorstellungen und Interessen beim Immobilienerwerb in Spanien beschäftigt und uns Löcher in den Bauch gefragt. Am Ende gab er uns eine klare Empfehlung für das aus seiner Sicht am besten passende Objekt. Es war nicht die teuerste oder größte Immobilie, sondern ganz einfach die für uns aus seiner Sicht am besten geeignete.

Gerne sind wir dieser Empfehlung nach kurzer Überlegung nachgekommen und haben auch nach Abschluss des Kaufvertrages Benedikt als einen für uns wesentlichen Ansprechpartner und kompetenten Berater in allen Belangen rund um die Bau- und Kaufabwicklung: Sonderwünsche, steuerliche Aspekte, Kontakte zu Behörden und Dienstleistern, etc. erlebt. Rückblickend und auch gegenwärtig sind wir nach wie vor sehr froh, Benedikt kennengelernt zu haben und ihn als Vermittler und Mastermind an unserer Seite zu wissen.

Jörg Grothe

Hier kann man nur 5 Sterne geben, von Anfang bis Ende, Rundum-Sorglos-Paket. Hier wird sich Zeit genommen und auf alle Wünsche eingegangen. Kann ich nur empfehlen, weiter so. Danke Benedikt, für die schöne Neubau-Villa in Polop Hills.

Ilka Darius Carl

Nachdem ich 2021 mein Elternhaus verkauft hatte und es mir widerstrebte, meine Bank dafür zu entlohnen, dass sie mein Geld verwahrte, eröffnete sich mir die große Chance, mir meinen Traum zu erfüllen: eine Ferienimmobilie in Spanien!

Nach meiner Recherche im Internet und nach Lesen des einzigen Buches, das ich zu diesem Thema auftreiben konnte, war ich allerdings verwirrter und verunsicherter als vorher. „Pass hier auf, pass

da auf und vor allem: traue niemals einem Makler!“ war die Quintessenz, die bei mir hängen blieb. Dass es ohne Makler nicht geht, war mir allerdings auch klar.

Die Costa Brava und die Costa Blanca waren meine Zielregionen und so bin ich während meiner Recherchen immer wieder auf Benedikts Homepage gelandet, die mich total abgeholt hat. Kompetent, seriös, persönlich und deutschsprachig, perfekt! So habe ich ihn kurzerhand angerufen und einen Termin für unseren Erkundungsbesuch vereinbart. Dieses Angebot war einzigartig! Alles lief ab wie besprochen und Benedikt nahm sich viel Zeit. Er gab uns auf unserer gemeinsamen Tour (mein Sohn und Freundin waren auch dabei) viele wertvolle Informationen, beantwortete jede unserer Fragen und hat uns außer der Vielfältigkeit der Gegend viele wunderbare Orte und Strände und natürlich auch traumhafte Immobilien gezeigt.

Das zweite Objekt auf der Tour sollte es dann werden, in Polop Hills, ein Häuschen in einer Anlage in den Bergen, mit Meerblick, Dachterrasse und Pool. Das war mir zu dem Zeitpunkt aber noch nicht so ganz klar, denn eigentlich wollte ich ein Apartment am Strand mit Meerblick....

Und außerdem wollte ich ja auch noch sehen, was mir die Costa Brava zu bieten hatte. Also sind wir 600 km mit dem Mietwagen die Küste hochgefahren und haben uns von verschiedenen Maklern verschiedene Objekte zeigen lassen, aber nichts davon gefiel uns nur ansatzweise.

Außerdem ließ mich Polop Hills nicht los. Ich wusste mittlerweile: Das ist es!

Und ich wollte mich für ein Grundstück entscheiden. Aber dafür musste ich da noch mal hin.

Also habe ich die Besichtigungstermine für den nächsten Tag abgeblasen, alle wieder ins Auto, sind die 600 km zurückgefahren und kurz vor Toresschluss am Baugrundstück angekommen. Benedikt war auch extra gekommen und dann fiel mir die Entscheidung leicht. Das Vertrauen, das während unserer gemeinsamen persönlichen Erkundungstour entstanden war, gab mir die Sicherheit, dass alles seriös ist und ich hier und jetzt die richtige Entscheidung treffe. Er hat meinen Kopf mit meinem Herz in Einklang gebracht. Und das ist bis heute so geblieben.

Ich war vor kurzem noch vor Ort, um mir den Baufortschritt anzusehen und habe mich sehr gefreut, dass Benedikt sich auch hier wieder Zeit genommen hat, um mich dort zu treffen. Auch bei Fragen, die zu Hause zwischendurch immer mal wieder aufkommen, hat er jederzeit ein offenes Ohr und antwortet umgehend. Unglaublich toll! Und so freue ich mich jeden Tag auf den Spätsommer, denn dann soll mein Traumhaus fertig sein!

Danke Benedikt, dass du uns noch Polop Hills vorgeschlagen, uns aber nicht reingequatscht hast! Ich bin mir sicher, dass du mit deiner respektvollen, persönlichen und kompetenten Beratung

weiterhin viele Kunden unterstützen wirst, ihren Traum an der Costa Blanca zu erfüllen.

Jörg und Melanie Bauschen

Ein Mann ein Wort ... Perfektion hat einen Namen: Benedikt Kampik.

Wir haben gesucht und wir haben gefunden.

Dank Benedikt sind wir heute stolze Besitzer einer Immobilie im sonnigen Spanien. Benedikt hat sich bestens auf uns vorbereitet, er hat uns sehr gut zugehört und unsere Wünsche und Vorstellungen in eine wirklich gute, aber auch anstrengende Besichtigungstour gepackt.

Was soll ich sagen, es hat sich gelohnt. Dass wir so schnell unsere Traumimmobilie finden konnten, ist einfach perfekt. Benedikt ist perfekt!

Danke für deine wirklich professionelle Unterstützung in der Umsetzung zum Finden unserer Traumimmobilie. Es geht nicht besser.

IHRE NÄCHSTEN SCHRITTE: DAS RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Sie haben in diesem Buch sehr viel über den Immobilienkauf an der Costa Blanca gelernt und stehen jetzt vor der Entscheidung, ob Sie sich Ihren Traum erfüllen oder nicht. Auch wenn ich Ihnen die üblichen Fehler meiner Kunden genannt und erklärt habe, wie Sie diese vermeiden, gibt es doch sehr viel zu beachten. Ein Immobilienkauf ist eine große Sache und es gehören viele Schritte dazu, bis der gesamte Prozess erfolgreich abgeschlossen werden kann. Vergessen Sie auch nur einen wichtigen Schritt, kann Ihr gesamter Kauf ins Wanken geraten.

Umso wichtiger ist es, mit einem Experten wie mir zusammenzuarbeiten. Sie wissen bereits, dass ich über jahrzehntelange Erfahrung verfüge und vor Ort an der Costa Blanca zudem ein großes Netzwerk aufgebaut habe. Damit aber nicht genug. Ich biete Ihnen zudem mein **Rundum-Sorglos-Paket** an, welches ich Ihnen nun im Detail vorstellen möchte.

Vorab sei gesagt, dass meine Arbeit tatsächlich bereits zu einer Zeit beginnt, in der Sie noch nicht einmal an einen Immobilienkauf in Spanien denken – lange, bevor Sie dieses Buch gelesen haben. Ich wähle die Immobilien, die Interessenten wie Sie später kaufen, mit Sorgfalt und Bedacht aus und lege dabei Wert darauf, dass es sich um die schönsten der schönsten Objekte handelt. Dabei ist mir vor allem wichtig, dass Sie mit Ihrer Immobilie später Ihre Träume erfüllen können und sich rundum wohlfühlen. Sie sollen heute und auch langfristig mit dieser Immobilie keinerlei Sorgen haben müssen. Daher auch der Name meines Angebots an Sie.

Meine Arbeitsweise ist zudem sehr persönlich und individuell, sodass ich mich auf Sie einlasse und Ihren Wünschen (wenn möglich) stets entgegenkomme. Ich bin außerdem äußerst organisiert, habe für jede Angelegenheit Lösungsvorschläge und, wie erwähnt, viele wichtige Kontakte, die ich Ihnen nur zu gerne auf dem Silbertablett präsentiere. Ihnen soll es an nichts fehlen – ich unterstütze Sie bei allem.

Und genau das verstehe ich auch unter meinem Rundum-Sorglos-Paket. Sie sollen sich zurücklehnen können und müssen sich nicht sorgen, dass etwas schief gehen könnte. Denn um Probleme zu vermeiden, bin ich da. Alles beginnt mit einer **exakten Analyse**, was Sie eigentlich möchten – diskret, sicher und komfortabel. Wir widmen uns dann gemeinsam sämtlichen Schritten, die bis zum Abschluss des Kaufes anfallen: **der Auswahl der Immobilien, den Besichtigungen, der Finanzierung, der Reservierung bis hin zum**

Notartermin und der Schlüsselübergabe. Sie müssen keinen einzigen Schritt alleine gehen.

Um Ihnen alle Abläufe zu verdeutlichen, möchte ich gerne ein alltägliches Beispiel unserer Arbeit nennen.

In der Regel werde ich von meinen Kunden über meine Webseite gefunden und kontaktiert. Selbstverständlich ist dies der erste, aber auch wichtigste Schritt, denn ohne eine Kontaktaufnahme geht es nicht weiter. Ich biete jedem Interessenten dann ein unverbindliches **erstes Analyse- und Strategiegelgespräch** zu dessen persönlicher Situation an, indem wir gemeinsam einen sinnvollen und zielführenden Fahrplan ausarbeiten. In diesem Termin sprechen wir unter anderem über das vorhandene Budget.

Der zweite Schritt ist die meist **zweitägige Besichtigungsreise**, für die meine Kunden an die Costa Blanca reisen. Diese ist natürlich unverbindlich. Ich hole meine Kunden selbstverständlich vom Flughafen ab und kann ihnen für die Übernachtungen jederzeit Hotelempfehlungen aussprechen.

In diesen zwei Tagen werden Sie mehr Immobilien besichtigen, als Sie selbst in mehreren Wochen Fleißarbeit aufspüren könnten. Jeder einzelne Termin wird durch mein Team und mich sorgfältig vorbereitet. Sie sind während dieser Besichtigungsreise unser VIP und werden auch von meinen Partnern so behandelt.

Wir werden die ausgewählten Immobilien gemeinsam mit Ihnen eventuell mehrfach besuchen, damit Sie den bestmöglichen Eindruck erhalten und so die richtige Entscheidung treffen können. Sobald Sie Ihre Traumimmobilie gewählt haben, reservieren wir diese für Sie gegen eine Gebühr, die anschließend mit dem Kaufpreis verrechnet wird und gehen alle weiteren Schritte mit Ihnen: Wir organisieren Ihnen Ihre Steuernummer, wir eröffnen mit Ihnen Ihr Bankkonto und vieles mehr.

Zudem sorgen wir auch dafür, dass Ihre Wohnung oder Ihr Haus für Sie einzugsbereit ist und richten es, wenn Sie das möchten, auch gerne für Sie ein. In diesem Fall müssen Sie nach Ihrer Ankunft letztlich nur noch Ihren Koffer auspacken und sich um nichts weiter kümmern. Sobald die Immobilie durch Sie vollständig bezahlt wurde, erstellen wir gemeinsam ein Übergabeprotokoll und nehmen den Notartermin zur Eigentumsübertragung wahr. Zu diesem Zeitpunkt sind alle Unterlagen bereits vorbereitet und für Sie ins Deutsche übersetzt.

Sie erhalten dann auch Ihren Schlüssel, werden sofort ins Grundbuch eingetragen und wir unterstützen Sie bei den Vertragsabschlüssen für Strom, Wasser, Internet und allem, was dazu gehört. Das war es dann jedoch noch lange nicht: **Wir begleiten Sie auch die darauffolgenden Jahre weiter bei etwaigen Problemen und sind jederzeit für Sie da, wenn Sie weitere Unterstützung benötigen.**

Mit diesem Rundum-Sorglos-Paket garantiere ich Ihnen, dass Sie sehr viel Geld, Zeit und Nerven sparen werden, da Sie auf **meine langjährige Expertise** vertrauen können und **zu jeder Zeit einen Ansprechpartner haben** werden. Ich möchte Sie in jedem Fall vor möglichen Fehlentscheidungen, Fehleinschätzungen und Verlusten jeder Art schützen. Zu diesem Zweck gibt es mein Angebot für Sie. Mir geht es bei all dem darum, dass Sie sich zurücklehnen können und wissen, ich erledige alles für Sie. In diesem Zusammenhang bezeichne ich mich persönlich als ehrbaren Kaufmann und behandle Sie als meinen Kunden entsprechend so, wie ich selbst auch behandelt werden möchte.

Demnach haben Sie immer, ohne Ausnahme, einen persönlichen Ansprechpartner, was meine Arbeit auch von vielen anderen unterscheidet. Sie können sich darauf verlassen, bei Problemen immer sofort Hilfe von uns zu erhalten, wir lassen Sie nicht im Stich. Für uns sind Sie keine Nummer und kein Mittel zum Zweck. Benötigen Sie Unterstützung, können Sie mich jederzeit auch nachts um 2 Uhr anrufen und ich werde da sein.

Ein Kunde rief mich beispielsweise am Abend des Ostersonntags an und hatte sich ausgesperrt. Da seine Kinder am darauffolgenden Tag in die Schweiz fliegen mussten, war die Panik groß. Fünf Minuten nach dem Anruf hatte ich einen Schlüsseldienst beauftragt, der die Tür öffnete und ein faires Angebot erstellte. Solche Leistungen sind für mich selbstverständlich.

Zusammengefasst beinhaltet das Rundum-Sorglos-Paket für Sie folgende Vorteile:

1. Transfer vom Flughafen zu Ihrem Hotel hin und anschließend zurück
2. Kostenlose Sightseeing-Tour, um die Costa Blanca kennenzulernen
3. VIP-Status mit Vorzugsbehandlung
4. Besichtigung der ausgewählten Immobilien
5. Reservierung Ihrer Traumimmobilie
6. Bank- und Notartermin, Anmeldungen von Strom, Wasser etc.
7. Vorbereitung und auf Nachfrage Einrichtung Ihrer Immobilie
8. 24/7 erreichbarer, persönlicher Ansprechpartner
9. Betreuung auch nach dem abgeschlossenen Immobilienkauf
10. Massive Kosten- und Zeitersparnis

Möchten Sie diese Vorteile nun für sich nutzen, buchen Sie unter folgendem QR-Code sogleich Ihr **unverbindliches Strategiegespräch** mit mir. Wir werden uns kennenlernen und alle Voraussetzungen für Ihren Immobilienkauf gemeinsam ausloten. Wie der Pacemaker beim Marathon werde ich Sie begleiten und Ihnen bis zum Erreichen Ihres Ziels und darüber hinaus Ihren Weg zeigen. Ich freue mich bereits auf unser Kennenlernen!



BONUS: IMMOBILIENBESTEUERUNG IN SPANIEN

In Gesprächen mit Kunden bekomme ich immer die gleiche Frage gestellt: Wie sieht die Immobilienbesteuerung in Spanien aus? In diesem Bonus Kapitel möchte ich Ihnen daher abschließend zu diesem Buch die wichtigsten Informationen, die Sie für Ihren Immobilienerwerb wissen müssen, mitgeben.

Lozano Schindhelm SLP, die renommierte Kanzlei von deutschsprachigen Anwälten und Steuerberatern, mit der ich bereits seit vielen Jahren zusammenarbeite und die einen Großteil meiner Kunden in steuerlichen Belangen vertritt, hat auf den folgenden Seiten alle steuerrechtlichen Regeln, die für Sie relevant sein können, zusammengefasst.

1. Besteuerung zum Zeitpunkt des Erwerbs der Immobilie

Beim Kauf einer *gebrauchten Immobilie* wird die **Grunderwerbsteuer** (ITP) in Höhe von 10% des Kaufpreises (oder der Katasterreferenzwert, wenn höher) erhoben.

Der Katasterreferenzwert ist ein für jede Immobilie amtlich festgelegter Wert, der auf dem Katasterwert basiert. Wird beim Kauf einer Immobilie ein Kaufpreis angegeben, der niedriger als der Katasterreferenzwert ist, so verlangt das Finanzamt in aller Regel die Zahlung der Grunderwerbsteuer auf Basis des Katasterreferenzwertes. In diesen Fällen empfiehlt es sich, ein Wertgutachten einzuholen, um den angegebenen Kaufpreis rechtfertigen zu können. Bei unentgeltlichen Übertragungen (Schenkung, Erbschaft) sollte ebenfalls ein Gutachten eingeholt werden, sofern der angegebene Wert niedriger oder höher als der Katasterreferenzwert ist.

Beim Kauf einer *neu errichteten Immobilie* vom Bauträger wird die **Mehrwertsteuer** (IVA) mit 10% des Kaufpreises berechnet. Außerdem ist die **Stempelsteuer** (AJD) in Höhe von 1,5% zu entrichten.

2. Grundsteuer und andere laufende Gemeindesteuern

Eigentümer einer spanischen Immobilie müssen jährlich an die Gemeinde, in der sich die Immobilie befindet, die **Grundsteuer** (IBI) zahlen. Je nach Gemeinde fallen zusätzlich **Müllentsorgungsgebühren und/oder Gebühren für Abwasser**.

In den meisten Fällen können Lastschriften auf ausländische Konten vorgenommen werden. Dies sollte bei dem zuständigen Rathaus erfragt werden.

3. Besteuerung der Mieteinnahmen

Nicht in Spanien ansässige Eigentümer einer spanischen Ferienimmobilie, welche diese ganzjährig oder zeitweise vermieten, müssen ihre Mieteinnahmen in Spanien versteuern.

Die Einkommensteuer Nichtresidenten (IRNR) auf Mieteinkünfte wird **vierteljährlich** ermittelt. Gegebenenfalls muss eine Steuererklärung abgegeben und die resultierende Steuerquote gezahlt werden:

- Ist die *Bemessungsgrundlage (Nettogewinn aus der Vermietung) im Quartal positiv*, muss eine vierteljährliche Steuererklärung abgegeben werden. Die Frist für deren Abgabe endet am 15. April (1. Quartal), 15. Juli (2. Quartal), 15. Oktober (3. Quartal) und am 15. Januar (4. Quartal).
- Ist der *Nettogewinn des Quartals dagegen negativ*, muss keine vierteljährliche Erklärung abgegeben werden (da keine Steuerquote zu zahlen ist). In einem solchen Fall ist nur eine Erklärung (mit Steuerquote gleich Null) bis zum 20. Januar des darauffolgenden Jahres abzugeben. Verluste, die in einem Quartal entstanden sind, dürfen mit Gewinnen aus den nächsten Quartalen nicht ausgeglichen werden (anders als bei Residenten).

Bei der Vermietung von Immobilien in Spanien sind die **Nettoerträge** zu versteuern. Die Bemessungsgrundlage der Steuer stellt daher die Differenz zwischen den Vermietungseinnahmen und den abzugsfähigen Ausgaben dar.

Abzugsfähige Ausgaben sind nur folgende, wobei manche Ausgaben nur anteilig von der Steuer abgesetzt werden können:

- Zinsen für Bankkredite, die mit dem Kauf der jeweiligen Immobilie oder einer Renovierung in unmittelbarem Zusammenhang stehen
- Grundsteuer und andere gemeindliche Gebühren (z.B. Müllgebühr)
- Kosten der Hausverwaltung bzw. der Eigentümergemeinschaft (Wasser, Strom, Telefon, wenn sie von den Eigentümern bezahlt werden)
- Versicherung des Objektes
- Makler-, Steuerberater- und Rechtsanwaltsgebühren (in Zusammenhang mit dem Vermietungsobjekt)
- Solche, die für den Ersatz von vorherigen Gebäudeteilen entstehen (Reparaturen)
- Abschreibung der Bauten

Alle Ausgaben müssen mit ordentlichen Rechnungen belegt werden.

Seit 2016 gilt ein **Steuersatz von 19% für Einwohner der Europäischen Union, Islands und Norwegens**. Für alle anderen Steuerzahler, die außerhalb der Europäischen Union (einschließlich der Schweiz) ansässig sind, beträgt der Steuersatz **24%**. Diese können auch keine Mietkosten absetzen und werden daher mit dem Bruttoeinkommen besteuert.

Ferienvermietungen sind von der **Mehrwertsteuer befreit**, solange keine typischen Dienstleistungen des Hotelgewerbes erbracht werden, wie z.B. das Wechseln von Handtüchern und Bettwäsche, Reinigung oder Pressezustellung während der Mietdauer. Die Befreiung gilt, wenn solche Dienstleistungen zwischen der Abreise und der Einreise des nächsten Mieters erbracht werden.

4. Besteuerung der Selbstnutzung

Zusätzlich muss eine jährliche Steuererklärung für die sogenannten „Leerzeiten“ und die „Selbstnutzung“ des Objektes abgegeben werden. Besteuert wird eine Art **fiktive Eigenmiete**. Gewerbliche Immobilien, unbebaute Grundstücke und andere nicht bewohnbare Objekte unterliegen dieser Besteuerung nicht. Eine Immobilie gilt nur dann als nicht von ihrem Eigentümer selbstgenutzt, wenn sie an Fremde vermietet worden ist und nur für die Zeit, die sie tatsächlich vermietet war: Der (teilweise) Leerstand muss genauso wie die tatsächliche Eigennutzung versteuert werden.

Die zu zahlende **Steuerquote hängt vom Katasterwert** der Immobilie ab. Der Katasterwert erscheint u.a. auf der Grundsteuer-Quittung.

Um die Bemessungsgrundlage zu ermitteln, wird ein **Prozentsatz von 1,1%** auf den Katasterwert der Immobilie angewandt, wenn der Katasterwert der Immobilie im Steuerzeitraum oder innerhalb der zehn vorangegangenen Steuerzeiträume festgestellt wurde. Bei älteren Katasterwerten beträgt der Satz 2%.

5. Besteuerung zum Zeitpunkt der Übertragung der Immobilie

Bei jeder Übertragung unter Lebenden einer spanischen Immobilie, sei es entgeltlich (Verkauf) oder unentgeltlich (Schenkung), sind folgende Steuern zu zahlen:

Einkommensteuer für Nichtansässige

Beim Verkauf, Schenkung oder sonstiger Übertragung zu Lebzeiten einer spanischen Immobilie tritt eine Veränderung in der Zusammensetzung des Vermögens des Steuerzahlers ein, die grundsätzlich einen in Spanien zu versteuerndem Vermögenszuwachs bedeutet. Dies trifft selbst dann zu, wenn es sich um keine entgeltliche Übertragung handelt und tatsächlich vom Übertragenden keinerlei Vorteile erlangt werden. Der gegebenenfalls entstandene Vermögenszugewinn unterliegt der Einkommenssteuer für Nichtansässige (Impuesto sobre la Renta de No Residentes-IRNR). Übertragungen von Todes wegen sind allerdings von dieser Steuer befreit.

Der Steuersatz beträgt **19%** und ist **auf den Vermögenszuwachs** zu entrichten. Dieser ergibt sich aus der **Differenz zwischen dem Anschaffungswert und dem Veräußerungswert der Immobilie**. Um eine genaue Berechnung vornehmen zu können, ist es notwendig, sämtliche **Kosten im Zusammenhang mit Erwerb und der Übertragung der Immobilie** im Detail zu kennen, wie zum Beispiel die gezahlten Grunderwerbsteuern, Notar- und Registergebühren, Anwalts- und Steuerberaterhonorare, Maklerprovisionen, etc. Diese Kosten mindern den Vermögenszuwachs.

Rechnungen über Investitionen in die Immobilie, bzw. alle baulichen Maßnahmen, die zu einer Wertsteigerung geführt haben (im Gegensatz zu reinen Reparaturen oder Ersatzbeschaffungen), sind mit besonderer Aufmerksamkeit zu prüfen. Die reine Wertangabe in der Urkunde zur Neubauerklärung genügt nicht, um die Investition steuermindernd geltend zu machen: Es sind stets entsprechende Rechnungen mit Mehrwertsteuer (keine Kostenvoranschläge) vorzulegen.

Wenn ein Nichtansässiger seine in Spanien gelegene Immobilie verkauft, ist der Käufer verpflichtet, **3% des Kaufpreises einzubehalten** und **innerhalb eines Monats** an den spanischen Fiskus zu zahlen, indem er das Formular 211 abgibt. Im Falle einer Schenkung besteht diese Pflicht zum Einbehalt nicht.

Der Verkäufer oder der Schenker muss seinerseits **innerhalb von vier Monaten nach der Übertragung eine IRNR-Erklärung** mittels des Formulars 210 einreichen, in dem entweder der einbehaltene

Betrag von der zu zahlenden Steuer abgezogen wird oder eine Erstattung beantragt wird, wenn die zu zahlende Steuer niedriger als der Einbehalt oder gleich Null ist.

Bodenwertzuwachssteuer

Zusätzlich fällt -sowohl im Falle eines Verkaufs als auch einer Schenkung oder einer Erbschaft- die Wertzuwachssteuer („Plusvalía“) an. Diese wird von der Gemeinde erhoben. Sie entsteht aufgrund der tatsächlichen oder fiktiven **Wertsteigerung des Bodens über einen Zeitraum von maximal 20 Jahren**. Es ist nicht möglich, diese Steuer durch Wertangaben zu beeinflussen, da für die Steuerberechnung ausschließlich der Katasterwert maßgebend ist.

Lozano Schindhelm SLP

Marqués de Campo 27

E-03700 Denia (Alicante) Spanien

Telefon +34 965 78 27 54

Mail: denia@schindhelm.com

Web: www.schindhelm.com



ZUSAMMENFASSUNG

In diesem Buch erhalten Sie eine Vielzahl relevanter Informationen für Ihren Immobilienkauf in Spanien an der Costa Blanca. Ich möchte Ihnen diese nun noch einmal kompakt zusammenfassen.

Für einen simplen Urlaub im Ausland müssen Sie Monate im Voraus bereits mit der Planung beginnen, sich im Internet zahlreiche Hotels an verschiedenen Orten ansehen und letztlich für viel Geld ein Zimmer, Flug und Transfer buchen. Zudem müssen Sie sich vor Ort oft mit vielen anstrengenden Widrigkeiten arrangieren. Möchten Sie dies zukünftig hinter sich lassen, ist eine eigene Immobilie an einem Ort Ihrer Wahl die Lösung.

Zu diesem Zweck müssen Sie zunächst einen geeigneten Standort festlegen. Sie haben in diesem Buch gelernt, dass die Costa Blanca sich im Vergleich zu Mallorca oder anderen Urlaubsorten ganz besonders hierfür anbietet: Das mediterrane Klima, die relativ geringen Lebenshaltungskosten, die Lebensqualität, die stabile Wirtschaft in Spanien und das geringe Preisniveau sind nur einige der dafür sprechenden Gründe.

Entscheiden Sie sich also für den Immobilienkauf an der Sonnenküste Spaniens, sollten Sie unbedingt die Fehler vermeiden, die ich in der Vergangenheit leider mit ansehen musste. Klären Sie frühzeitig Ihr Budget, halten Sie Rücksprache mit allen Beteiligten, verwechseln Sie nicht den Bieter mit einem Bittsteller und lassen Sie sich von einem erfahrenen Makler unterstützen.

Dadurch können Sie einzigartige Immobilien besichtigen, erfolgreich die gewünschte Immobilie reservieren und nach der notariellen Eigentumsübertragung schließlich Ihr Eigen nennen. Bei all diesen Schritten erhalten Sie kompetente Unterstützung durch mein Team und mich, das bereits seit über 35 Jahren vor Ort tätig ist und fast jeden Stein kennt. Wir haben die nötigen Kontakte, um Sie auch noch nach dem Kauf Ihres Traumhauses zu unterstützen. All das, damit Sie endlich die Früchte Ihrer Arbeit genießen können.

NACHWORT: KENNEN SIE GLEIS 9 $\frac{3}{4}$?

Haben Sie jemals von Gleis 9 $\frac{3}{4}$ gehört?

Dieser geheimnisvolle Ort aus "Harry Potter und der Gefangene von Askaban" hat einen festen Platz im Herzen aller Zaubererwelt-Fans.

Vielleicht haben auch Sie das Buch gelesen oder den Film gesehen?

Am 1. September um 11 Uhr soll der Zug am Londoner Bahnhof King's Cross abfahren: **Gleis 9 $\frac{3}{4}$!**

Onkel Vernon bringt Harry zum Bahnhof, weist hämisch darauf hin, dass dieses Gleis wohl nicht existiere und er wünscht Harry ein schönes Schuljahr in Hogwarts.

Harry steht mit seinem Koffer und seiner Schnee-Eule Hedwig ratlos zwischen den Gleisen 9 und 10. Er fragt einen Wachmann und bekommt keine freundliche Antwort. Er fragt eine rothaarige Frau mit einer rothaarigen Tochter und vier rothaarigen Söhnen. Ihr Name ist Molly Weasley. Sie sagt: **Ganz einfach durch die Wand laufen, die Gleis 9 und 10 trennt.** Dahinter

findest du den Hogwarts Express, den Zug, der dich zur Hogwarts-Schule für Hexerei und Zauberei bringt.

Viele spannende Geschichten hätten wir nicht lesen können, wäre Harry Potter nicht durch die Wand, die Gleis 9 und 10 trennt, gelaufen

Wie oft fühlen wir uns im Leben genauso? Vor einer unsichtbaren Wand, einer Entscheidung, die uns Angst macht oder uns unsicher erscheinen lässt. Doch was, wenn wir nur den Mut aufbringen müssten, einfach „durch die Wand zu laufen“, um auf der anderen Seite ein ganz neues Abenteuer zu entdecken?

Gehen auch Sie – wie viele andere vor Ihnen – durch die “unsichtbare Wand” und genießen dann Ihren persönlichen Costa Blanca Lifestyle.

Wenn Sie die Frühmaschine nehmen, sitzen Sie schon zum zweiten Frühstück auf Ihrer eigenen, sonnigen Terrasse. Ihre Freunde und Bekannten werden es sofort bemerken: Allein schon die Möglichkeit, jederzeit in den Süden, in Ihr eigenes Haus oder in die eigene Wohnung zu reisen, schenkt Ihnen ein völlig neues Lebensgefühl.

Wenn andere Ihre Ferien, Ihren Urlaub zunächst planen müssen oder von einem neuen Leben träumen (das sie dann doch nicht verwirklichen werden!) haben Sie Ihr Glück bereits am Schopf gepackt.

Ergreifen Sie Ihre Chance, so wie Harry Potter es tat. Schlagen Sie ein neues Kapitel auf und entdecken Sie, was es heißt, Ihren persönlichen Costa Blanca Lifestyle zu leben. Das Meer, der Duft, die Sonne – all das können Sie schon bald genießen. Und das Beste daran? Sie müssen nur den ersten Schritt machen.

Lassen Sie andere von Ihrem Traumurlaub träumen. Sie? Sie leben ihn.

Machen Sie jetzt den ersten Schritt und vereinbaren Sie ein persönliches Gespräch mit mir. Gemeinsam entwickeln wir die perfekte Strategie für Ihren Immobilienerwerb an der Costa Blanca.

Einfach den **QR-Code** scannen:



ÜBER DEN AUTOR

Mein Name ist Benedikt Kampik und bereits seit über 35 Jahren bin ich in der Immobilienbranche an der Costa Blanca tätig.

In dieser Zeit konnte ich eine umfassende Kenntnis der Region aufbauen, die es mir ermöglicht, über fundierte Insider-Informationen zu verfügen, die Sie vor teuren Fehlentscheidungen schützen.

Meine Stärke liegt in der sorgfältigen Auswahl exzellenter Immobilien. Von Ferienapartments mit mediterranem Flair bis hin zu Villen-Residenzen mit großem Pool und weitläufigem Garten – Sie können sicher sein, dass ich die perfekte Immobilie für Sie finde.

Eine individuelle Betreuung meiner Kunden ist mir besonders wichtig. Ich nehme mir ausgiebig Zeit, um Sie umfassend zu beraten, Ihnen die Höhepunkte dieser wunderbaren Region persönlich vorzustellen und alle Ihre Fragen zu beantworten. Selbst nach dem Kauf Ihrer Immobilie stehe ich Ihnen weiterhin zur Seite. Mein Team und ich sorgen vor Ort dafür, dass alle Ihre Wünsche präzise umgesetzt werden, sei es in Bezug auf die Gartengestaltung, den Hausmeisterservice oder die Einrichtung von Internet- und

Telefonanschlüssen. Sie erhalten bei allem verlässliche Unterstützung, es soll Ihnen an nichts fehlen.

Erstklassige Referenzen belegen meine Professionalität und Seriosität. Meine Kunden bestätigen immer wieder, dass sie mit mir die richtige Wahl getroffen haben, was sich in wiederholten Immobilienkäufen und Weiterempfehlungen widerspiegelt.

Sie können sich hundertprozentig auf meine Zuverlässigkeit verlassen. Termine werden von mir stets nach deutscher Pünktlichkeit eingehalten, und dank meiner permanenten Präsenz vor Ort kann ich für Sie mehr erreichen, als wenn Sie alles von zu Hause aus organisieren müssten.

***Träume sind dazu da, um sie zu leben.
Nicht später, sondern jetzt.***