



ALVEO · DORADZTWO NIERUCHOMOŚCIOWE W HISZPANII

Przewodnik zakupu nieruchomości w Hiszpanii

Nowe inwestycje deweloperskie i rynek wtórny — cały proces zakupu z perspektywy kupującego z Polski.

2026

Wydanie dla kupujących z Polski





Spis treści

- 01 Administracja** — numer NIE · konto bankowe · finansowanie · zameldowanie
 - 02 Nieruchomość** — poszukiwanie · rezerwacja · umowa przedwstępna (arras)
 - 03 Prawo** — rola prawnika · rola notariusza · pełnomocnictwo
 - 04 Finanse** — koszty zakupu · podatki transakcyjne · przykład budżetu
 - 05 Podatki po zakupie** — IBI · podatek nierezydentów · podatek majątkowy
 - 06 Dla kupujących z Polski** — różnice względem polskiej praktyki
 - 07 Rola łowcy nieruchomości** — wyszukiwanie · informowanie · zabezpieczenie
-

„W otoczeniu prawnym i ekonomicznym tak zmiennym jak rynek nieruchomości znalezienie wiarygodnych punktów odniesienia nie jest proste. Dlatego Alveo konsekwentnie stawia na pełną przejrzystość, budując relację zaufania z klientami. Zakup nieruchomości za granicą zawsze powinien opierać się na pogłębionej ekspertyzie i stałym wsparciu na każdym etapie. Zadanie tego przewodnika jest więc proste: odpowiedzieć na najważniejsze pytania kupujących i całościowo przedstawić proces zakupu w Hiszpanii — z perspektywy polskiego nabywcy.”

Zespół Alveo

01 Administracja



1. Uzyskanie numeru NIE

Każdy cudzoziemiec planujący transakcję nieruchomościową w Hiszpanii musi posiadać NIE (Número de Identidad de Extranjero) — numer identyfikacyjny cudzoziemca. Służy on do identyfikacji wobec hiszpańskiej administracji i jest niezbędny również przy zakupie samochodu, otwarciu konta bankowego czy zawieraniu umów na prąd, wodę, gaz lub internet.

WSKAZÓWKA DLA KUPUJĄCYCH Z POLSKI

O NIE można wystąpić bez wyjazdu — w Konsulacie Hiszpanii w Warszawie — albo przez pełnomocnika na miejscu w Hiszpanii. Alveo załatwia tę formalność w ramach obsługi.

2. Otwarcie konta bankowego w Hiszpanii

Konto w hiszpańskim banku nie jest formalnie obowiązkowe, ale znacząco ułatwia transakcję i późniejsze życie właściciela: płatność podatków, opłat wspólnoty i mediów. Osoba przebywająca w Hiszpanii krócej niż 183 dni w roku i niepodlegająca hiszpańskim podatkom ma status nierezydenta — do otwarcia konta wystarczy wtedy:

- ważny paszport lub dowód osobisty,
- numer NIE.

Numer rachunku otrzymasz od razu na spotkaniu; na karty i kody poczekasz 5–7 dni.

Wybierając bank, porównaj: opłaty za prowadzenie konta (zwykle ok. 5 €/mies.), koszt karty, opłaty za wypłaty z bankomatów, prowizje od przelewów międzynarodowych oraz język bankowości internetowej. Do wyboru jest ponad 150 marek: sieci ogólnokrajowe (Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Ibercaja...), banki regionalne i banki internetowe (N26, ING, Revolut...). Jeśli planujesz podróżować po kraju — wybierz sieć ogólnokrajową. Czeki w Hiszpanii praktycznie wyszły z użycia.

3. Finansowanie zakupu

Dwóch na trzech kupujących, których obsługują nasze biura, korzysta z kredytu. Możliwe są dwie drogi:

Finansowanie w Polsce

- + Znany bank, procedury i umowa w języku polskim.
- Polskie banki co do zasady nie kredytują zakupu nieruchomości położonej za granicą. W praktyce pozostaje kredyt lub pożyczka zabezpieczona na nieruchomości posiadanej w Polsce — bank zażąda ustanowienia hipoteki na majątku krajowym.

Finansowanie w Hiszpanii

- + Szybka decyzja: wstępna zgoda średnio w 7 dni roboczych. Kredyt zabezpieczony na kupowanej nieruchomości.
- Nierezydent otrzyma finansowanie tylko 60–70% wartości (rezydent: 80–90% przy pierwszym mieszkaniu). Dochodzi koszt wyceny — tasación, 300–700 € zależnie od wielkości nieruchomości.

WAŻNE

W Hiszpanii nie istnieje znany z polskiej praktyki warunek zawieszający na wypadek nieotrzymania kredytu. Finansowanie musi być ustalone **zanim** podpiszesz umowę zadatkową — inaczej ryzykujesz utratę zadatku.

4. Po zakupie: zameldowanie (empadronamiento)

Jeśli zamierzasz mieszkać w Hiszpanii, zarejestruj się w urzędzie gminy miejsca zamieszkania — to tzw. empadronamiento (padrón). Zaświadczenie jest w Hiszpanii jedynym honorowanym potwierdzeniem adresu; otwiera dostęp do opieki zdrowotnej i praw lokalnych, a jego ważność wynosi 3 miesiące (można je odnawiać). Wymagane dokumenty: dowód tożsamości z kopią, NIE z kopią oraz akt własności (escritura) lub umowa najmu. Umów wizytę z wyprzedzeniem — w niektórych gminach terminy sięgają półtora miesiąca. Doradcy Alveo zajmują się też formalnościami po zakupie: przy nowych inwestycjach nadzorują pierwsze podłączenie mediów przez dewelopera, a przy rynku wtórnym — przepisanie istniejących umów; pomagają też z certyfikatem zamieszkania i ofertami ubezpieczenia nieruchomości.

02 Nieruchomość



1. Poszukiwanie i selekcja

Poszukiwania zaczynają się zwykle na portalach takich jak Idealista, Habitacalia, Pisos.com, Kyero czy Green-acres. Szybko pojawiają się jednak przeszkody: zdjęcia wątpliwej jakości, bariera językowa, niepewność co do stanu prawnego, myląca lokalizacja. Loty do Hiszpanii „w ciemno” kończą się często straconymi dniami na oglądaniu nieruchomości, które odpadają w pierwszej minucie.

Dlatego warto skorzystać z łowcy nieruchomości pracującego dla kupującego. Doradca Alveo prowadzi Cię od A do Z: selekcjonuje oferty, jeździ na wizyty i ogląda nieruchomości z Tobą w formie wideokonferencji, sprawdza stan budynku (ogrzewanie, izolacja, potrzebne remonty), ustala wysokość opłat wspólnoty i podatku od nieruchomości oraz — znając lokalny rynek — realnie ocenia cenę, studząc wygórowane oczekiwania niektórych sprzedających.

2. Rezerwacja nieruchomości

Nowe inwestycje deweloperskie: wybraną jednostkę (mieszkanie, dom w budowie lub „na planie”) rezerwuje się bezpośrednio u dewelopera, podpisując dokument rezerwacyjny (documento de reserva). Wpłata jest wyższa niż na rynku wtórnym — zwykle od 5 000 do 20 000 €, zależnie od inwestycji — i zdejmuje jednostkę ze sprzedaży do czasu podpisania umowy kupna. W tym okresie prawnik weryfikuje dewelopera i dokumentację inwestycji.

Rynek wtórny: wpłacasz agencji lub właścicielowi kwotę rezerwacyjną — reserva lub señał — zwykle od 1 000 do 3 000 €. Właściciel ma 2–5 dni na przyjęcie lub odrzucenie oferty. Jeśli oferta zostanie odrzucona, kwota podlega zwrotowi w całości; jeśli przyjęta — zalicza się na poczet ceny.

3. Umowa kupna — nowe inwestycje i rynek wtórny

Nowe inwestycje: po rezerwacji podpisuje się z deweloperem prywatną umowę kupna (contrato de compraventa). Łącznie do momentu odbioru wpłaca się zwykle **ok. 30% ceny** — w transzach rozłożonych na czas budowy — a pozostałe 70% przy akcie notarialnym i

odbiorze kluczy. Każda zaliczka na budowę musi być objęta gwarancją bankową lub ubezpieczeniową (aval bancario / seguro de caución) — to ustawowy obowiązek dewelopera i pierwsza rzecz, którą sprawdza prawnik.

Rynek wtórny: podpisuje się umowę przedwstępną — contrato de arras — prywatnie, **bez notariusza**; wpłata zostaje uzupełniona do ok. 10% ceny. Najczęściej stosuje się arras penitenciales (art. 1454 kodeksu cywilnego), działające jak polski zadek: kupujący, który się wycofa, traci wpłaconą kwotę; sprzedający zwraca ją w podwójnej wysokości. Od arras do aktu mija zwykle od tygodnia do trzech miesięcy.

CO MUSI ZAWIERAĆ UMOWA ARRAS

- tożsamość sprzedającego i kupujących
- termin i miejsce podpisania aktu u notariusza
- sposób płatności
- kary za wycofanie się każdej ze stron
- adres i cena nieruchomości
- istniejące zadłużenie nieruchomości
- podział kosztów notarialnych

03 Prawo



1. Rola prawnika

Weryfikacja prawna to najważniejszy etap zakupu w Hiszpanii — przepisy różnią się między regionami, a wiele kontroli nie należy do notariusza. Przy **nowej inwestycji deweloperskiej** prawnik:

- weryfikuje dewelopera: tytuł prawny do gruntu, sytuację finansową, historię zrealizowanych inwestycji,
- sprawdza pozwolenie na budowę i zgodność projektu z planem urbanistycznym,
- kontroluje gwarancje bankowe / ubezpieczeniowe dla wpłacanych zaliczek oraz obowiązkowe ubezpieczenie dziesięcioletnie budynku (seguro decenal),
- opiniuje umowę z deweloperem: harmonogram płatności, kary za opóźnienie budowy, specyfikację wykończenia,
- przy odbiorze pilnuje licencji pierwszego zasiedlenia (licencia de primera ocupación).

Przy **rynku wtórnym** prawnik potwierdza brak długów (zaległe opłaty wspólnoty, hipoteki, zajęcia komornicze), zgodność z ewidencją katastralną, legalność rozbudów i plany urbanistyczne, a następnie opiniuje projekt aktu notarialnego, wydając pisemną opinię: pozytywną lub negatywną.

Honoraria prawników wynoszą zwykle 1–3% wartości nieruchomości, zależnie od renomy kancelarii i złożoności sprawy. Aby uniknąć niespodzianek, **Alveo wlicza honorarium polskojęzycznego prawnika nieruchomościowego w cenę swojej obsługi** — prawnik towarzyszy Ci również w dniu podpisania aktu.

2. Rola notariusza

Inaczej niż w Polsce, hiszpański notariusz jest w transakcji stroną bezstronną i o ograniczonej roli: poświadcza tożsamość stron i świadków, czuwa nad zgodnością aktu z lokalnym prawem, zgłasza nowego właściciela do księgi wieczystej (Registro de la Propiedad) i pobiera podatki

oraz opłaty związane ze sprzedażą. **Nie buda** natomiast stanu prawnego nieruchomości tak, jak zrobiłby to polski notariusz — dlatego udział niezależnego prawnika jest w Hiszpanii niezbędny.

3. Pełnomocnictwo — poder notarial

Pełnomocnictwo notarialne to najlepszy sposób, by oszczędzić czas (i pieniądze) — pozwala uniknąć wielokrotnych podróży do Hiszpanii. Mocodawca upoważnia pełnomocnika (zwykle prawnika lub doradcę) do działania w swoim imieniu: złożenia wniosku o NIE, otwarcia konta bankowego, podpisania umowy arras, a nawet aktu sprzedaży.

Pełnomocnictwo można podpisać u hiszpańskiego notariusza (40–100 €), w konsulacie Hiszpanii, a także **u notariusza w Polsce** — dokument wymaga wtedy apostille i tłumaczenia przysięgłego na hiszpański. Przy transakcjach finansowych wszystkie strony muszą posiadać NIE. Pełnomocnictwo można w każdej chwili odwołać przed dowolnym notariuszem, powiadamiając pełnomocnika.

04 Finanse — koszty zakupu



W Polsce mówiąc o kosztach transakcyjnych, myślimy głównie o taksie notarialnej i podatku PCC. W Hiszpanii koszty nabycia obejmują więcej pozycji, bo w transakcji uczestniczy więcej podmiotów. Łącznie szacuje się je na **około 11% wartości nieruchomości** (bez kosztów doradztwa), z różnicami między regionami. Składają się na nie trzy kategorie:

Kategoria	Wysokość
Notariusz, wycena i wpis do rejestru własności	ok. 1% ceny (min. 1 500 €)
Podatek — rynek wtórny (ITP, płatny do 30 dni od zakupu)	3–11% zależnie od regionu, np. 10% we Wspólnocie Walenckiej, 8% w Andaluzji
Podatek — rynek pierwotny (IVA, odpowiednik VAT)	10% ceny (+ opłata AJD)
Prawnik, doradca, ew. prowizja agencji	wg umowy — u Alveo prawnik w cenie obsługi
Przy kredycie: wycena (tasación) + prowizja banku	ok. 500 € + ok. 0,5% kwoty kredytu

PRZYKŁAD — MIESZKANIE Z RYNKU WTÓRNEGO, WSPÓLNOTA WALENCKA

Cena zakupu	200 000 €
Notariusz i rejestr	2 500 €
ITP 10%	20 000 €
Obsługa doradcy (5% netto)	12 100 €
Budżet całkowity	234 600 €

05 Podatki po zakupie



Miejsce rozliczania podatków zależy od rezydencji podatkowej: jeśli przebywasz w Hiszpanii ponad 183 dni w roku kalendarzowym albo znajduje się tam centrum Twoich interesów gospodarczych, rozliczasz się w Hiszpanii. Każdy właściciel nieruchomości w Hiszpanii spotka się z trzema podatkami:

I. Podatek od nieruchomości — IBI

IBI (Impuesto sobre Bienes Inmuebles) to lokalny podatek płacony co roku gminie przez każdego właściciela mieszkania, domu, garażu czy lokalu. Podstawą jest wartość katastralna nieruchomości, a stawka wynosi 0,4–1,3% tej wartości. Przykładowo dla mieszkania za 150 000 € w Walencji IBI wynosi zwykle 300–500 € rocznie.

II. Podatek dochodowy nierezydentów — IRNR

Niezależnie od tego, czy wynajmujesz nieruchomość, jako nierezydent składasz co roku deklarację IRNR (Impuesto sobre la Renta de No Residentes) na formularzu modelo 210. Przy braku najmu podatek nalicza się od przypisanego dochodu — 19% z 1,1% wartości katastralnej — co w praktyce daje kwotę zbliżoną do rocznego IBI. Rezydenci hiszpańscy rozliczają dochody według skali 19–45%.

III. Podatek majątkowy

Impuesto sobre el Patrimonio dotyczy wyłącznie osób, których majątek w Hiszpanii przekracza 700 000 €.

DOBRA WIADOMOŚĆ

Bieżące utrzymanie nieruchomości w Hiszpanii jest umiarkowane: nie ma odpowiednika podatku od posiadania „drugiego domu”, a opłaty wspólnot mieszkaniowych są zwykle niższe niż w porównywalnych inwestycjach nad Bałtykiem czy w dużych polskich miastach.

06 Dla kupujących z Polski

Notariusz ≠ notariusz

Polski notariusz bada stan prawny i odpowiada za bezpieczeństwo aktu. Hiszpański — jedynie poświadcza tożsamość i formę czynności. Niezależny prawnik to w Hiszpanii nie luksus, lecz konieczność (u Alveo — w cenie obsługi).

Zadatek działa ostrzej

Arras penitenciales przypominają polski zadatek, ale brak jest warunku kredytowego: wycofanie się z powodu odmowy banku oznacza utratę ok. 10% ceny. Najpierw finansowanie i weryfikacja prawna, potem podpis.

Przelewy i pochodzenie środków

Płatności realizuje się w euro — przelewem SEPA z konta walutowego lub po przewalutowaniu PLN → EUR (porównaj kurs banku z platformami wymiany walut; przy kwotach rzędu setek tysięcy złotych różnice są istotne). Bank i notariusz wymagają udokumentowania źródła środków — przygotuj zaświadczenia i historię rachunku wcześniej.

Formalności bez wyjazdu

NIE — przez Konsulat Hiszpanii w Warszawie lub pełnomocnika. Pełnomocnictwo — także u polskiego notariusza (apostille + tłumaczenie przysięgłe). Cały zakup można sfinalizować bez ani jednej podróży.

Rozliczenie w Polsce

Polsko-hiszpańska umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania przesądza, że dochody z nieruchomości położonej w Hiszpanii opodatkowane są w Hiszpanii. Sposób ich wykazania w polskim zeznaniu (oraz wpływ na stawkę podatku od pozostałych dochodów) warto potwierdzić z doradcą podatkowym.

07 Rola łowcy nieruchomości



„Skorzystanie z usług łowcy nieruchomości jest jak podróż zorganizowana — tyle że przy zakupie nieruchomości.”

WYSZUKUJE

- Poznaje Twoje kryteria i prowadzi poszukiwania szyte na miarę
- Preselekcja w terenie: hałaśliwe sąsiedztwo, plany urbanistyczne, charakter dzielnicy
- Reaguje natychmiast po publikacji oferty
- Profesjonalne zdjęcia i wideo nieruchomości oraz okolicy

INFORMUJE

- Szczegółowy raport z każdej inwestycji i wizyty: zalety i wady
- Analiza jakości: standard wykończenia, energia, części wspólne, otoczenie
- Weryfikuje wiarygodność i historię dewelopera
- Negocjuje warunki w interesie kupującego — na rynku wtórnym cenę, u dewelopera harmonogram płatności i wyposażenie

ZABEZPIECZA

- Weryfikacje prawne wliczone w honorarium
- Przejmuje całą „papierologię”
- Może podpisać akt w Twoim imieniu (pełnomocnictwo)
- Towarzyszy u notariusza z tłumaczeniem
- Przy odbiorze od dewelopera: towarzyszy przy inspekcji i liście usterek (acta de entrega); przy rynku wtórnym przepisuje umowy na media

WARTO WIEDZIEĆ

Łowca nieruchomości nie ma interesu w promowaniu jednej oferty kosztem innej — jest w 100% niezależny od agencji, z którymi współpracuje. Niezależnie od tego, czy nieruchomość sprzedaje agencja A, agencja B czy osoba prywatna, doradca zachowuje neutralność i przedstawia Ci zarówno mocne, jak i słabe strony każdej nieruchomości. To zasadnicza różnica względem agencji, która reprezentuje interes sprzedającego.



Oceńmy razem wykonalność Twojego projektu

Alveo prowadzi kupujących od pierwszej rozmowy po odbiór kluczy — selekcja ofert, wizyty wideo, negocjacje, obsługa prawna i formalności. Po polsku.

Katalin Puskadi — katalin.puskadi@alveo.co
+48 22 104 26 30 · alveo.co

