



Zon, zee, zorgeloos?

EEN VAKANTIEHUIS, EEN INVESTERING OF EEN VLUCHT VOOR DE REGEN: NEDERLANDERS KOPEN MASSAAL SPAANS VASTGOED. ZE DROMEN VAN ZON EN STRAND, MAAR HOUDEN NIET ALTIJD REKENING MET DE VALKUILEN AAN DE COSTA. QUOTE SCHEIDT FEITEN EN FICTIE.

Tekst ZED FASEL Beeld DEBORAH VAN DER SCHAAF

Eigenlijk bent u gek als u het niét doet. Stel u eens voor: zittend op de veranda van uw eigen villa met zwembad geniet u van een glas verdejo. De rotsformaties van Murcia op de achtergrond, de zilte mediterrane lucht in uw neus. En u maakt er nog winst op ook, want de tijd dat u er zelf niet bent wordt uw villa vrolijk verhuurd. Zet uw geld dus voor uzelf aan het werk, want op de bank of beleg in aandelen staan die tonnen toch maar te verpieteren. In Nederland koopt u er nog geen druilerig hok voor, in Spanje een zonovergoten paleis. En niet lang daarna klotst het geld tegen de plinten, want terwijl u de verhuurinkomsten ziet binnenlopen, vermenigvuldigt uw huis ook nog eens in waarde. Loopt u er al warm voor? Dan bent u niet de enige, want Nederlanders storten zich massaal op Spaans vastgoed. Verdreven door strengere verhuurregels, op zoek naar een slimme belegging of simpelweg klaar met kou en regen. Zo'n 4500 landgenoten kochten vorig jaar een stukje onder de Spaanse zon, al dan niet

'VEEL MAKELAARS PROBEREN ZO SNEL MOGELIJK HUIZEN TE VERKOPEN, WAARBIJ KWALITEIT NIET OP DE EERSTE PLAATS KOMT'

beïnvloed door de vele mooie praatjes online. Gladde aanbieders van cursussen, diepgebruinde influencers en gesjeesde cowboy-makelaars schilderen Spanje af als een land waar de zon altijd schijnt. Maar ook de vele mislukkingen krijgen nu steeds meer aandacht. Verhalen van Nederlanders die een huis vol gebreken kochten, met de Spaanse bureaucratie botsten of hun nieuwe huis noodgedwongen met verlies moesten verkopen zijn er inmiddels volop. Dus wat moeten we denken van de Spaanse vastgoedroom? Quote raadpleegde cijfers, experts en ervaringsdeskundigen en ontleedt vier stellingen over een *casa* aan de costa.

Voor een paar ton koop je in Spanje een riant huis met zeezicht.

Dat hangt er maar net van af hoe u riant definieert. Of zeezicht. Volgens het jaarlijkse rapport van vastgoedreus Engel & Völkers lag de gemiddelde huizenprijs in het gebied rond Valladolid vorig jaar nog rond de 280.000 euro. We kunnen u verzekeren: u moet flink turen om vanaf daar de zee te zien. Aan de kust lopen de tarieven behoorlijk uiteen. Rond Valencia en het iets hoger gelegen Castellón ligt de gemiddelde woningprijs nog onder de vier ton, maar bij de gouden stranden van Alicante en het zuidelijke Cádiz is een gemiddelde van 600.000 euro al in zicht. Ook op de vierkante meter nauwkeurig zijn er grote verschillen zichtbaar. In het centrum van Madrid betaalt u gemiddeld 6185 euro, rond de Costa

Brava en Costa Blanca liggen de prijzen met respectievelijk 2889 en 3096 euro nog flink lager. Allemaal peanuts vergeleken met de 8500 euro die u in Amsterdam per vierkante meter aftikt, maar de Spaanse prijzen stijgen vrolijk door, aangezwengeld door een wooncrisis en de vele buitenlanders die een plekje aan de costa willen bemachtigen. Engel & Völkers constateerde vorig jaar een gemiddelde stijging van 7,9 procent in de huizenprijzen en 9,8 procent bij nieuwbouw. In de populaire regio's is een groei van tientallen procenten niet vreemd. Hierdoor lopen vraag en aanbod steeds verder uiteen, bevestigen Nederlanders die in de Spaanse stenen zitten. Zoals **Jesse Meester**, met zijn makelaarskantoor Meester Estate actief aan de Costa del Sol en met 1,3 miljoen volgers op Instagram een bekend gezicht op de Spaanse vastgoedmarkt. 'Het luxesegment duwt kopers met een kleinere portemonnee uit de markt. In gebieden als Estepona vind je voor minder dan 300.000 euro nauwelijks meer een redelijk appartement.' Wie met zijn neus in de boter denkt te vallen komt volgens Meester nogal eens bedrogen uit. 'De woningen worden niet altijd zo goed gebouwd als in Nederland. Makelaar is hier geen beschermde titel en de commissies zijn hoog. Daarom proberen veel makelaars zo snel mogelijk huizen te verkopen, waarbij kwaliteit niet op de eerste plaats komt.' Intussen blijven veel landgenoten de sprong naar Spanje wagen. Het aantal van 4500 woningaankopen door Nederlanders in 2024 lijkt dit jaar ruimschoots overschreden te wor-





den. Door de stijgende prijzen is hier en daar al een waterbedeffect naar andere gebieden zichtbaar, en dan uiteraard het liefst met de voeten in het zand. Goed nieuws voor de *up-and-coming* kustregio's waarnaar Nederlanders op zoek naar een vakantiewoning of investering nu uitwijken. Zoals de Costa Cálida, waar **Victor van der Veen** actief is met zijn makelaarskantoor Kuma Estates. Hij ziet een niet-aflatende stroom Nederlanders aankloppen. 'Bij ons kun je nog voor vier ton een vrijstaande villa kopen. Onze klanten zijn eigenlijk alleen investeerders die meerdere woningen kopen om hun beleggingsportefeuille uit te breiden.'

2 In Nederland regent het regels en toeslagen, in Spanje schijnt de zon.

In mooiweerverhalen staat Spanje te boek als fiscaal paradijs, niet in de laatste plaats vanwege een vrijstelling van de Nederlandse box-3-belasting over een tweede huis aldaar. Maar dat betekent niet dat er niks moet worden gelapt. Zo betaalt u belasting over de *valor de referencia*, de minimumwaarde van het huis, die in een akte moet worden aangegeven. En er komen nog wat andere, voor Nederlanders onbekende toeslagen bij kijken. Bij verkoop moet bijvoorbeeld de *plusvalía* worden betaald, de belasting over de toegenomen waarde van onroerend goed. Of neem de lokale ITP-overdrachtsbelasting die een koper binnen dertig dagen moet voldoen. Dat gaat nog weleens mis. En gebeurt dat niet op tijd, dan volgt een boete.

'SOMS ZIJN ER BETALINGEN GEDAAN TERWIJL HET HUIS NIET EENS OP DE NAAM VAN DE VERKOPER STAAT'

Nederlanders bekijken zich regelmatig op de Spaanse regelgeving rondom vastgoed. Die is niet altijd even duidelijk, maar wel uiterst streng. Ook bij het naleven van de bouwregels gaat het vaak mis. Voor een koper volgt dan een lange gang langs de Spaanse ambtenarij om de boel recht te breien. 'Veel van onze cliënten hebben het eerst zelf geprobeerd', zegt **Paula Verheul Campos**, specialist aankoopbegeleiding en erfrecht bij het Nederlands-Spaanse advocatenkantoor Otis Legal Group. 'Ze tekenen een contract en pas als ze merken dat er iets niet klopt, komen ze naar ons. Dat is niet ideaal.' Zij en haar collega's komen van alles tegen. 'Soms zijn er betalingen gedaan terwijl het huis niet eens op de naam van de verkoper staat. Of is een woning geregistreerd op de naam van iemand die overleden is en worden de erfgenamen het niet eens over de verkoop. Ook de taalbarrière speelt mee en daarnaast heeft elke regio andere regels.' Ook vóór de aankoop moet er veel gebeuren, vertelt Verheul Campos. 'De herkomst van het geld waarmee het huis wordt gekocht moet duidelijk zijn. Dat moet je zelf controleren, want de bank en de notaris doen dat ook. En je moet weten of de woning de juiste vergunningen heeft en of er illegale bouwwerkzaamheden zijn verricht. Anders kan het zijn dat de gemeente sloop eist.'

3 Je zet er toch gewoon zelf wat neer?

Een lap grond is goedkoper zonder huis erop, in Spanje zijn arbeidskrachten goedkoper en

met een rotsachtige ondergrond heb je geen gedoe met heien. Appeltje-eitje, of misschien toch niet? In onze Ibiza-reportage (zie p.52) is meer te lezen over de Spaanse bureaucratie. Kort door de bocht: een eindeloze loket-naar-loketgang is ambitieuze nieuwe ontwikkelaars niet vreemd. Voor zowat elke baksteen is een vergunning nodig en wie een centimeter te hoog bouwt, kan weer onder aan de ladder beginnen. Bovendien is in Spanje, waar ook de eigen inwoners steeds moeilijker aan een woning komen, de politieke wind de afgelopen jaren flink gedraaid. Een groot deel van de Spanjaarden is klaar met alle buitenlandse pandjesmelkers. Zo werd dit jaar het zogenaamde gouden visum teruggedraaid, dat een verblijfsvergunning toekende bij vastgoed-investeringen boven de vijf ton.

'Wie iets wil bouwen, kan daar maar beter zelf toezicht op houden', zegt **Jasper van Grootel**, eigenaar van lampendesigner JSPR. Samen met een club investeerders heeft hij meerdere kavels gekocht rond Moraira. Maar een huis neerzetten kost meer tijd dan hij van tevoren had ingeschat. 'Ze zijn hier een stuk strenger dan in Nederland; alles wordt drie keer gecontroleerd. Dat komt ook door alle cowboys die hier huizen van papier-maché bouwen om snel door te verkopen. Ons eerste huis is bijna af, maar voor de andere kavels kijken we naar prefabbouw om tijd te besparen.' Je moet je huiswerk doen, beaamt **Rogier van den Brand**, ontwikkelaar op Ibiza. 'Wat veel Nederlanders bijvoorbeeld niet weten is dat je als ontwikkelaar verplicht een *aparejador*



DOE MEE EN LEER VAN DE BESTE REISJOURNALISTEN EN FOTOGRAFEN



NATIONAL GEOGRAPHIC MASTERCLASSES

Wil je leren hoe je je belevenissen op reis vertaalt in korte, pakkende teksten voor je blog of Instagram? Of fotografeer je graag en leer je liever hoe je een verhaal kunt vertellen in een pakkende fotoserie? Dan heeft National Geographic twee geweldige masterclasses om te volgen!

LEER VAN ONZE FOTOGRAFEN:

- Hoe je met fotografie een verhaal vertelt;
- Uit welke elementen een beeldverhaal bestaat;
- Hoe je richting geeft aan je fotografie.

START 8 SEPTEMBER 2025



LEER VAN ONZE REISJOURNALISTEN:

- Waar een goede online-reisreportage aan moet voldoen;
- Hoe fotografie en tekst elkaar ondersteunen;
- De basisbeginselen van creatief schrijven.

START 9 SEPTEMBER 2025



EN LEER AL HUN TIPS EN TRICKS

MELD JE NU SNEL AAN:

NATGEOSHOP.NL/MASTERCLASS-FOTOGRAFIE
NATGEOSHOP.NL/MASTERCLASS-REISJOURNALISTIEK

'ZE ZIJN HIER EEN STUK STRENGER DAN IN NEDERLAND. ALLES WORDT DRIE KEER GECONTROLEERD'

moet inhuren. Dat is een technisch architect die meekijkt en controleert tijdens de bouw. Het is belangrijk om goed contact te hebben met hem of haar.' En zo is er nog een rits zaken om in het achterhoofd te houden. Zoals topografisch en geotechnisch onderzoek en niet te vergeten de *licencia de obras*. Dat is een gemeentelijke vergunning voor zo ongeveer elke bouwkundige ingreep waar u al snel meerdere maanden op zit te wachten. Wacht u niet of mist u een stap? U raadt het al.

4 Je loopt binnen met vakantieverhuur.

Slapend rijk worden: heerlijk. Koop voor drie ton een stulpje aan de Spaanse kust, verhuur dat driekwart jaar voor 1500 euro per week en u speelt binnen vijf jaar quitte. Een leuke rekensom, die helaas weinig hout snijdt. En niet alleen vanwege zaken als vaste lasten, belastingen en een toeristisch laagseizoen. Steeds meer Spaanse gemeenten vinden het namelijk wel mooi geweest met het toerisme en laten inwoners het heft in eigen hand nemen. Sinds april dit jaar is er toestemming van de vereniging van eigenaren (vve) nodig om een appartement te mogen verhuren. Buitenlanders die een huis kopen stuiten hierdoor nogal eens op verzet van vooral Spaanse burens, zodat vakantieverhuur er niet meer in zit. Verschillende regio's hebben de regels voor *short stay* al aangepast. Niet alleen is er toestemming nodig van de – niet altijd even gewillige – vve, verhuurders moeten ook voldoen aan een stevig eisenpakket. Denk aan een verplicht registratienummer, een verhuur-

vergunning van maximaal vijf jaar en kwaliteitseisen als airconditioning. De boetes voor overtreding van de regels zijn ook niet mals en kunnen oplopen tot 600.000 euro. Voor dat bedrag kunt u een villa kopen.

Er is dus nogal wat huiswerk voor wie in de vakantieverhuur wil stappen, maar er valt ook genoeg te verdienen. Potentiële gasten blijven in groten getale aanwaaien. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek gingen vorig jaar meer dan 2 miljoen Nederlanders op vakantie naar Spanje, zo'n 300.000 meer dan in 2023. Ook het gemiddeld aantal overnachtingen nam toe van 24,5 naar 27. Voorlopig is er dus voldoende aanvoer uit eigen land. Als die tenminste niet allemaal al een eigen villa hebben gekocht.

Conclusie

Genoeg om in het achterhoofd te houden voor koopgrage Nederlanders, waarvan er ook mét al deze informatie nog genoeg zullen staan te trappelen om een villa aan de costa aan te schaffen. En geef ze eens ongelijk, want uiteindelijk gaat er toch weinig boven verse *pintxos* aan de bar in San Sebastián of een glas rioja op een afgekoeld Valenciaans strand. Zoiets smaakt vast een stuk beter als u heelheids over de valkuilen van het Spaanse systeem bent gesprongen. En wie weet verdient u nog een leuke duit met parttimeverhuur. Mocht u daarbij iets gehad hebben aan dit artikel, dan staat het u vrij Quote een vrolijke ansichtkaart te sturen. Of een uitnodiging voor een weekje in uw vakantiehuis.