

SPANJE IS VOORAL IN TREK VOOR DE HOGERE LEVENSKWALITEIT

De Spaanse droom blijft leven

Dat Spanje tijdens de pandemie een van de zwaarst getroffen landen was, heeft de interesse van heel wat Vlamingen om er een tweede verblijf te kopen, niet getemperd. Maar het blijft zaak vooraf uw huiswerk te maken, want na die ellendige coronacrisis dreigen we nog makkelijker in een emotionele opwelling te kopen. **DANNY REWEGHS**

Uit een enquête die Azull, een specialist in tweede verblijven in Spanje, hield bij eigenaars, kandidaat-kopers, geïnteresseerden en ontwikkelaars, blijkt dat niet langer zon, zee en strand de belangrijkste redenen zijn om vastgoed te kopen in het mediterrane land. Met stip op één staat nu een hogere levenskwaliteit: rust, een trager ritme, cultuur, gastvrijheid, gastronomie. De zon staat een trapje lager op twee, en lagere prijzen blijven op drie staan. Het leven is in Spanje 30 procent goedkoper dan bij ons, en ook de vastgoedprijzen zijn er een stuk lager. En in Spanje is er ook nog geen gebrek aan panden. “In een aantal Spaanse regio’s, zoals de Costa Blanca, kun je op wandelafstand van de zee nog voor 250.000 euro een kleine villa kopen”, zegt Marleen De Vijt, de CEO van Azull.

We hunkeren dus nog meer dan voorheen naar een optrekje in Spanje. “Nu gaan we ervoor”, heb ik een aantal kandidaat-kopers de voorbij weken en maanden horen zeggen”, vertrouwt Raf Jacobs van Inspire Property Experts ons toe. Hij woont al twintig jaar in Barcelona en begeleidt Belgen bij hun aankoop in Spanje. Leen Vermeulen, de CEO van HIP Estates, een andere grote speler op de Spaanse markt, kan dat alleen maar beamen: “Meer mensen draaien de ➔

“**‘In een aantal Spaanse regio’s, zoals de Costa Blanca, kun je op wandelafstand van de zee nog voor 250.000 euro een kleine villa kopen’**

MARLEEN DE VIJT, AZULL





📍 **COSTA BLANCA**
In die regio krijgen kopers nog het meeste waar voor hun geld.

9 TIPS VOOR WIE IN SPANJE WIL KOPEN

- 1 **Koop nooit in een opwelling.** Bereidt u goed voor. Vraag u eerst af waarom en waar u wilt kopen. Er is niet één unieke kans. Er is keuze genoeg.
- 2 **Denk niet dat vastgoed kopen in Spanje op dezelfde manier in zijn werk gaat als bij ons.** De Spaanse wetgeving inzake vastgoed en de fiscale behandeling ervan zien er hetzelfde uit, maar ze zijn helemaal anders.
- 3 **Laat u bijstaan door een of meer vertrouwenspersonen, zoals een makelaar en/of een advocaat.** Probeer vooral niet alleen te handelen, want daar komen bijna gegarandeerd problemen van. De begeleiding door iemand die uw taal spreekt en uw belangen behartigt, is bijna een must.
- 4 **Besef dat het agentschap door de eigenaar wordt betaald.** Zie het belangenconflict daarvan in. Verifieer dus alle beloften en uitspraken. Ga niet in op de door het agentschap voorgestelde advocaat.
- 5 **Laat het pand altijd technisch checken.** Teken nooit vooraleer een door u gekozen architect het pand technisch volledig heeft gekeurd en er een controle is geweest van de bouwvergunning, de plannen van ruimtelijke ordening, mankementen enzovoort.
- 6 **Beperk betalingen tot een minimum bij het nemen van een optie.** Betaal maximaal 1 procent van de aankoopssom. Zorg dat u nog uit het contract kunt stappen als iets nadien niet in orde blijkt te zijn.
- 7 **Maak meteen een reservatieovereenkomst op.** Zo haalt u een pand van de markt. Agentschappen hebben geen exclusiviteit op de verkoop van een pand.
- 8 **Vraag tijdig een NIE-nummer aan.** Zonder dat fiscale nummer kunt u als buitenlander niets ondernemen in Spanje, zelfs geen bankrekening openen, laat staan vastgoed kopen.
- 9 **Let op met de timing van de verkoop bij uw verhuizing naar Spanje.** Verkoop uw Belgische woning voordat u Spaans resident wordt, want anders betaalt u in Spanje 19 procent belasting op uw Belgische verkoop.

knop om. Ze dachten er al enkele jaren over na om iets te kopen, maar nu willen ze het ook echt doen.”

De Belgen staan vijfde in de lijst van buitenlandse kopers in Spanje, onder meer na de Britten en de Fransen. Maar in aantal transacties per hoofd van de bevolking staan we op nummer één.

Geen prijserval

Wie denkt door de pandemie een koopje te kunnen doen, zal van een kale reis thuiskomen. De voorstellingen van vorig jaar zijn niet echt bewaarheid. Het aantal vastgoedtransacties nam wel een duik van 20 à 25 procent, maar tegen de verwachtingen in zijn de prijzen aan de kust amper gedaald. In de grote steden zijn ze gelijk gebleven. De Belgen kochten vorig jaar nog 2958 panden, nog altijd elf per werkdag, maar flink onder de piek van 4093 in 2018.

Een belangrijke verklaring voor de standvastige prijzen is dat de rente ook in Spanje ultralaag is. Een andere oorzaak is de demografische evolutie. De babyboomgeneratie heeft voldoende kapitaal vergaard om in het zuiden van de zon te gaan genieten. Bovendien waren de Spaanse vastgoedprijzen tijdens de coronacrisis nog altijd laag: ze lagen nog 25 à 30 procent onder die van 2008.

Buitenlanders, en zeker de Belgen, hebben een voorliefde voor grote, nieuwe panden (gemiddeld 82 vierkante meter). “Bovendien letten de Belgen op de kwaliteit, de afwerking en de ligging. Zij spenderen dan ook 1,6 keer de prijs die andere buitenlanders betalen voor een woning”, weet Raf Jacobs. “Desondanks betalen onze klanten gemiddeld 280.000 euro voor hun Spaanse pand. Daarmee zitten we zeker niet onder het gemiddelde dat Belgen betalen”, zegt De Vijt.



HIP Estates focust op nieuwbouw in de regio's Costa Blanca (Alicante) en Costa Calida (Murcia). Leen Vermeulen ziet de prijzen daar toch aantrekken. Er is meer concurrentie en minder aanbod in het segment waar veel Belgen in zoeken. “Voor nieuwbouw zijn 5 procent hogere prijzen heel normaal”, vindt De Vijt. “Ook in Spanje worden de duurzaamheidsverplichtingen strenger en wereldwijd worden bouwmaterialen duurder.”

Moderne nomaden

De pandemie heeft het belang van buitenruimte – terras, balkon, tuin en zwembad – doen toenemen, ook bij Spanjaarden. Daar is het aanbod toch wat kleiner. Bovendien heeft telewerken vanuit Spanje een boost gekregen door de coronacrisis. “Dat betekent dat mensen een ruimere woonst met een extra kamer voor een bureau zoeken”, zegt Vermeulen.

280.000
EURO

is de gemiddelde aankoop prijs die Belgen bij Azull betalen voor hun Spaanse woning.

BARCELONA
Voor beleggers zijn de steden interessanter, omdat de bezettingsgraad er hoger is.

“Het is toch vooral een fenomeen bij zelfstandigen”, merkt De Vijt op. “Zij hebben gemerkt dat ze evengoed zaken kunnen doen op afstand. Ze vertrekken op donderdagavond en keren op maandag ➔

NIEUW

OOSTEROEVER
OOSTENDE

T R I N I T Y

COMBINE A FIVE-STAR LIFESTYLE WITH BREATHTAKING SEA VIEWS

De prestigieuze residentie TRINITY gelegen in de nieuwe trendy stadswijk Oosteroever in Oostende omvat 59 exclusieve appartementen met adembenemende panoramische uitzichten op de zee, duinen, Fort Napoleon en de nieuwe jachthaven in het Vuurtorendok. Alle appartementen hebben een hoogstaande afwerkingsgraad en beschikken over een riant living-outdoor terras. Grote raampartijen garanderen een maximale lichtinval en een superieur wooncomfort. Ondergrondse garages zijn beschikbaar.

Verkoop & ontwikkeling | Versluys Groep
T 059 51 11 15 | www.residentietrinity.be



iconic development by
Versluys | Groep

VIER GETUIGENISSEN

JOHAN: 'Zonder begeleiding bijna zeker een miskoop gedaan'

Voor de garantie op beter weer, voor het rustigere leven, een andere mentaliteit en voor de redelijke prijs verhuisde Johan onlangs naar een gerestaureerde boerderij in een dorpje op de grens van Murcia en Andalusië. "In Spanje vastgoed kopen is toch anders dan bij ons. We hebben een tiental huizen bezocht en bijna altijd problemen ontdekt: geen vergunning, te duur, niet-vermelde gebreken, een openstaande hypotheek. Zonder begeleiding hadden we bijna zeker een miskoop gedaan."

BART: 'Gekocht, verbouwd en ingericht zonder het fysiek te zien'

Bart, een West-Vlaamse ondernemer met een honderdtal persoonsleden,

zag in de pandemie een kans om als belegging een appartement in Barcelona te kopen, maar geraakte niet ter plaatse. "Ik heb noodgedwongen de aankoop, de notariële akte, de verbouwing en de inrichting van het appartement op afstand moeten regelen. Gelukkig kon ik rekenen op mijn makeelaar, die ik als een partner beschouw. Pas een jaar na de aankoop heb ik het appartement in het echt kunnen zien."

GENEVIÈVE: 'Een hogere opbrengst dan een spaarboekje'

We belden Geneviève op net toen ze op een terras een sangria zat te drinken na de ondertekening van de akte bij de notaris. "We hebben veeleer gekocht als investering, gericht op een meerwaarde op lange termijn. Almaar meer van

onze kennissen gingen in het buitenland golfen. We kochten daarom een appartement op een golfresort en hopen het regelmatig aan golfers te kunnen verhuren. We mikken op een rendement van 3,5 procent, in elk geval meer dan een spaarboekje."

MARC: 'Over vijf, zes jaar kom ik hier wellicht wonen'

"Ik heb op een niet-toeristische plek aan de Costa Calida gekocht. De mensen zijn hier zoals ik: rustig. Daar houd ik van." De coronacrisis heeft er weinig mee te maken, de plek voldeed gewoon aan zijn verwachtingen. "Ik hoop hier regelmatig naartoe te kunnen komen, want van telewerken is bij ons geen sprake. Maar over vijf, zes jaar kom ik hier wellicht wonen."

terug." Het is de CEO van Azull ook opgevallen dat dubbel zoveel mensen vragen stellen over definitief naar Spanje verhuizen. "Voor corona ging één op de tien vragen over verhuizen, nu is dat al twee op de tien. Al wil dat nog niet zeg-

gen dat het aantal verhuizers ook echt zal verdubbelen."

Kust versus de steden

De Belgen kopen vooral aan de kust, in de eerste plaats aan de Costa Blanca. "Daar krijg je nog

altijd het meest waar voor je geld, vooral dan in Costa Blanca-Zuid, tussen Alicante en Cartagena", is het oordeel van De Vijt. Vermeulen wijst op een aantal andere troeven: "Die regio is heel gunstig gelegen en gemakkelijk bereikbaar met zijn twee luchthavens (Alicante en Murcia, *nvdr*) op amper tweeënhalf uur vliegen van bij ons."

Wie wil kopen als belegging, raadt Jacobs aan vooral in de steden te zoeken. "In de steden is de bezettingsgraad hoger dan aan de seizoensgebonden kust. Kies voor een centrale ligging. Daar zijn tijdelijk kansen door een gebrek aan internationale huurders tijdens de pandemie."

Wees voorbereid

De prijzen zullen veeleer stijgen dan dalen de komende tijd. Maar excessen hoeven we niet te verwachten. "Er is de uitgestelde vraag doordat we een tijd niet meer naar Spanje hebben kunnen reizen. Bovendien hebben de Belgen extra bespaard het afgelopen jaar", stelt Raf Jacobs.

Maar laat de post-corona-emoities het toch vooral niet overnemen. Een goede voorbereiding is al het halve werk. "Er moet nu niks", klinkt het heel formeel bij Marleen De Vijt. "Beslis eerst wat je leuk vindt, welk pand je blij zou maken." De andere helft van het werk is dat u zich ter plaatse goed moet laten begeleiden, want anders kan uw droom uitdraaien op een nachtmerrie.

De grootste valkuil is dat Spanje zo vertrouwd lijkt. Maar uit een enquête van Inspire Property Experts blijkt dat 72 procent van de buitenlandse kopers zo'n aankoop toch complexer vindt dan een transactie in het thuisland. In Spanje vastgoed kopen is helemaal niet hetzelfde als in België (zie kader 9 tips voor wie in Spanje wil kopen). **i**



'In Spanje vastgoed kopen is toch anders dan bij ons. We hebben een tiental huizen bezocht en bijna altijd problemen ontdekt'

JOHAN, EEN KOPER

20
PROCENT

minder vastgoedtransacties waren er vorig jaar in Spanje. Maar de prijzen zijn niet echt gedaald.

MEER ZICHT

KNOKKE



De afbeelding is een illustratie en niet bindend. TRIPLE LIVING kan in geen geval aansprakelijk gesteld worden voor de inhoud van deze advertentie.

Het zicht waar iedereen van droomt

- ☑ Unieke ligging aan Duinenwatermeer, Knokke
- ☑ Luxueuze appartementen met ruime leefterrassen
- ☑ Elegante kustarchitectuur
- ☑ Prachtige centrale binnentuin

WONEN IN DISCRETE LUXE

DUINENWATER
TRIPLE LIVING



WELKOM IN ONZE COVID-19 PROOF KANTOREN!

Ontdek het aanbod op www.duinenwater-knokke.be of bel **050/20.00.30**

  [DUINENWATERKNOKKE](#)