

**Nederlanders blijven wel massaal huizen kopen**

## Strengere regels tweede huis in Spanje: ‘Het loopt de spuigaten uit’



**PIETER VAN ERVEN DORENS**  
29 sep. 2024 in GELD

AMSTERDAM - Een huis in Spanje is helemaal *hot*. Nederlanders kopen er jaarlijks ruim 4000 woningen en de trend is stijgende. Maar verwacht niet te veel van eventuele verhuuropbrengsten, waarschuwen kenners. Bovendien zijn in populaire regio's vanaf dit jaar strengere regels voor toeristische verhuur van kracht.



© GETTY IMAGES

Een tweede huis in Spanje kopen? Vanaf dit jaar zijn strengere regels voor toeristische verhuur van kracht. Dat kan veel uitmaken voor hoeveel rendement je haalt

Net als in Nederland stijgen in Spanje de huizenprijzen en huren tegen de klippen op. Dat komt mede doordat buitenlandse kopers met dikke beurzen de Costa's afstropen. Een op de zeven huizen gaat naar buitenlanders. Nederlanders staan in de top met vorig jaar 4151 aankopen volgens het Spaanse Kadaster, ruim tweemaal meer dan voor de coronacrisis. In de eerste helft van dit jaar waren het er alweer 2235.

„Veel kopers zijn Nederland zat”, zegt Patrick Kruger, die met zijn bedrijf Spaanse Hypotheek al tien jaar actief is op deze markt. „Maar je ziet ook jongeren die hier online komen werken. Of mensen die hun oude dag naar voren schuiven.”

## **Tweede huis in Spanje minder aantrekkelijk: dit zijn de nieuwe regels**

Veel kopers proberen iets terug te verdienen door hun huis regelmatig te verhuren. In de regio's Andalusië (Costa del Sol) en Comunidad Valenciana (Costa Blanca) zijn dit jaar echter de regels voor toeristische verhuur flink aangescherpt. Zo moet de woning voldoen aan een reeks kwaliteitseisen, bijvoorbeeld zowel airco als verwarming bieden. De verhuurder moet 24 uur per dag bereikbaar zijn en sleutelkluisjes zijn niet meer toegestaan in de openbare ruimte.

## **Hotelloobby**

„Je hebt ook in Spanje een tekort aan betaalbare huurwoningen. De politiek wijst naar de buitenlanders”, verklaart Marleen de Vijt van Spanje-makelaar Azull de regeldrift. Maar dat is niet de enige reden, meent ze. „De Spaanse hotelloobby is machtig en de nieuwe regels maken het eigenaren van vakantiewoningen moeilijker om met ze te concurreren.”

Ook de Spaanse fiscus is blij met het nieuwe vergunningsstelsel, denkt Kruger. „Het is waarschijnlijk ook om zwart geld te bestrijden en illegale vakantieverhuur aan te pakken. Er wordt veel verdiend waar de belastingdienst niets van krijgt. Handje-contantje wordt lastiger.”

Aan de Costa Blanca gelden sinds augustus de strengere regels, nadat de Costa del Sol al eerder aan de beurt was. Een licentie voor de toeristische verhuur is tegenwoordig persoonsgebonden – vroeger hoorde deze bij de woning – en maar vijf jaar geldig. „En wat gebeurt er na die vijf jaar? Men kan besluiten hem niet meer af te geven”, zegt Kruger.



© FOTO AZULL

„Een huisje in Spanje koop je voor de mensen, de sfeer, het weer, het eten.”

In een appartementencomplex is voortaan toestemming nodig van een meerderheid van de vereniging van eigenaren. Kruger heeft er wel begrip voor: „Spanje leeft op toerisme, maar het loopt wel de spuigaten uit in

met name appartementencomplexen. Daar heeft men vaak overlast van toeristen en nachtelijke herrie. We kunnen ons soms niet helemaal gedragen.”

Voor de bereikbaarheidseis en het sleutelkluisjesverbod zijn onhandig, zegt De Vijt. „Ze doen alles om je in handen van een huurmanagementbedrijf te duwen. Dat kost ongeveer 10% van de huuropbrengst. En daar komen dan nog afdrachten aan hotelsites of AirBnb bij.”

## Duimschroeven

Niet in alle kustgebieden worden verhuurders de duimschroeven aangetrokken. Kruger: „Dus je hebt makelaars die zeggen: 'Kom hier, investeer hier, dan heb je niks te maken met de nieuwe regels.' Maar ik denk dat het ook daar gaat veranderen.”

De nieuwe huurregels verschillen per stad, wijk en zelfs straat, zegt Kruger. Hij adviseert kopers om zich heel goed te laten voorlichten. „Je ziet veel influencers die in de hype zijn gesprongen en het alleen voor de commissie doen. Het is echt verschrikkelijk. Je moet altijd werken met een makelaar die er al jaren zit en een advocaat in de arm nemen die alles weet.”

Kopers moeten zich sowieso niet blindstaren op de opbrengst van hun vakantiehuis, waarschuwt De Vijt. „Op social media vertellen influencers hoe je zo slapend rijk kan worden. Je koopt een huisje, je verhuurt het, dan koop je nog een pandje, enzovoorts. Mensen worden op het verkeerde been gezet, er worden onrealistische verwachtingen gewekt.”



© GETTY IMAGES

Vakantiewoningen aan de Costa Blanca

Volgens De Vijt kan je een Spaans vakantiehuis maar gemiddeld twaalf weken per jaar verhuren. „Als je er nou elke dag mee bezig bent, lukt je misschien meer weken. Maar als je het in handen van een verhuurkantoor legt, dan is twaalf weken wel het maximum. Het is niet zo dat mensen het hele jaar door naar Spanje willen. Op dit ogenblik zie je al de ene na de andere beachclub sluiten.”

## TikTok

Voor jongere kopers hebben volgens De Vijt te hoge verwachtingen. „Die halen hun informatie op TikTok en denken dat je veel meer huur kunt ophalen. Je hebt ook mensen die daardoor in financiële problemen komen.” Ze geeft een voorbeeld van een woning die inclusief aankoopkosten €350.000 kost. „Stel, je verhuurt het twaalf weken tegen €1000 netto opbrengst per week. Dat is €12.000 voor een investering van €350.000. Daar word je niet rijk van. Je moet het doen om wat vaste lasten te dekken. Puur om het rendement doe je het niet. Dat is gewoon lariekoek en apekool.”



© GETTY IMAGES

Complexen met toeristenwoningen in Malaga.

Volgens De Vijt zijn er wel opties om een beter rendement te maken. „Koop dan bijvoorbeeld tegen lanceringsprijzen als een project start. Maar het is sowieso nog altijd een goed idee om een huis in Spanje te kopen. Je gaat er niet rijk van worden maar wel veel plezier van hebben. Je moet het kopen voor de mensen, de sfeer, het weer, het eten.”