

De vijf meest gemaakte aankoopfouten in Spanje

E-boek



Wonen in Spanje is een droom die uitkomt

Veel Nederlanders dromen van een tweede woning in Spanje. Het leven is kort, we werken hard, dus wat is nu mooier om van uw droom werkelijkheid te maken. Een tweede woning in Spanje is een prachtig bezit waar u naartoe kunt om samen met uw partner of gezin fijne momenten te hebben en daar mooie herinneringen aan over te houden. Het is een mooie investering die u kunt nalaten of schenken aan uw kinderen of het resulteert in een mooi rendement bij het verhuren of een waardevermeerdering bij een eventuele verkoop.

Waarschijnlijk wilt ook u uw droom werkelijkheid laten worden en heeft u dit e-book gedownload om te voorkomen dat u net als vele andere Nederlanders en Belgen dure aankoopfouten maakt. Het aankopen van een woning in Spanje moet immers een droom zijn die uitkomt. Daarom bieden wij u dit gratis e-book aan waarin wij vijf tips delen zodat u de vijf meest gemaakte aankoopfouten kunt voorkomen.

Wij hopen dat ook uw droom werkelijkheid wordt. Veel leerzaam leesplezier!

Michelle, Gert-Jan en Jan Bloem

Vijf meest gemaakte aankoopfouten

1. Verliefd worden op uw droomwoning.
2. Onbekend met Spaanse wet- en regelgeving.
3. Onvolledige informatie in het reserveringscontract.
4. Geen (of geen goede) advocaat.
5. Zelfstandig kopen om goedkoper uit te zijn.

Lees snel verder, op de volgende pagina's lees je dit kunt voorkomen.

1. Verliefd worden op uw droomwoning.

"Verliefd worden op een woning zonder de omgeving te kennen". Het is de meest voorkomende valkuil als het gaat om het aankopen van een woning in Spanje. De kunst is om eerst verliefd te worden op de omgeving. Het vinden van een droomwoning komt dan vanzelf.

Niet bekend met de omgeving

Bij ruim 80% van de mensen die aan het oriënteren zijn voor het kopen van een woning in Spanje, ligt de focus te veel op het vinden van een mooie woning. Een van de meest gezochte zoektermen is nog steeds "woning kopen in Spanje". Deze mensen landen vervolgens op één of meerdere websites van verschillende makelaarskantoren in Spanje. Ze struinen de website af, bekijken meerdere plaatjes van mooie woningen om maar die ene perfecte woning te vinden. Eenmaal gevonden willen ze de woning(en) het liefst zo snel mogelijk bezichtigen. Eenmaal aangekomen komen ze erachter dat de geselecteerde woningen in wel 5 verschillende plaatsen liggen, aan een drukke weg, ver van de lokale voorzieningen of het strand. Of gelegen op een stijle berg waar ze hun kinderen niet durven te laten buiten spelen.

Start met het leren kennen van de omgeving

De omgeving is iets permanents waar je zelf niets aan kan veranderen. Als je daar geen klik mee hebt, dan kan de woning nog zo mooi zijn, maar daar ga je niet gelukkig worden.

Start dus altijd met het leren kennen van de omgeving, zorg dat je een goed gevoel krijgt en belangrijke voorzieningen in de buurt zijn die er voor jou toe doen. Stel je bent van plan om er op jouw oude dag te gaan wonen, zorg dan dat belangrijke medische voorzieningen in de buurt zijn en je geen stijle berg of trappen op moet om jouw woning te betreden.

Indien de omgeving helemaal klopt, voelt het iedere keer weer als thuiskomen.



2. Onbekend met Spaanse wet- en regelgeving.

Door de snel veranderende wet- en regelgeving in Spanje en het feit dat deze behoorlijk verschilt met Nederland, is het niet eenvoudig om uzelf voor te bereiden en te weten waar u op moet letten indien u op het punt staat om een woning aan te kopen in Spanje.

Een aantal belangrijke aandachtspunten zijn:

- Het is in Spanje verplicht om een NIE nummer te hebben voor grote aankopen en aansluiting elektra, water en gas. Dit is vergelijkbaar met een belastingnummer in Nederland. U kunt hiervoor een afspraak maken bij de vreemdelingenpolitie in Spanje of bij het Spaanse consulaat in Amsterdam.
- In elke gemeenten gelden weer andere (jaarlijks veranderende) regels voor nieuwbouw projecten waarmee rekening moet worden gehouden. Denk bijvoorbeeld aan verplichte bouwconstructies wat effect kan hebben op het ontwerp. Ook het aantal meter dat uw woning maximaal tegen de erfgrens mag staan of de maximale bebouwde oppervlakte t.o.v. het perceel zijn gemeenten-afhankelijke regels waar u rekening mee dient te houden.

- In tegenstelling tot in Nederland financieren de banken in Spanje voor niet residenten maximaal 70% van de koopsom, alleen op annuïteitenbasis en tot een maximale leeftijd van 75 jaar. Dit is altijd exclusief de bijkomende kosten van zo'n 12,5%. Deze 12,5% bestaat uit 10% de overdrachtsbelasting en 2,5% kosten voor notaris, griffie, kadaster, advocaat, etcetera.

Laat u tevens informeren over de nieuwe Spaanse hypotheekwet die op 14 juni 2019 van kracht is geworden.

- In Spanje is het verplicht om zelf aangifte voor IBI (Impuesto sobre Bienes Inmuebles) te doen indien u Spaans onroerend goed bezit. Niet residenten moeten ieder jaar uiterlijk in december hun aangifte indienen. Indien dit niet (op tijd) gebeurt, dan bestaat er een kans dat u naast een belastingaanslag nog een boete van soms wel 150% ontvangt.

Ook gestors (accountants / administratiekantoren) hebben niet altijd de specifieke kennis in huis. Neem daarom een betrouwbare advocaat in de hand die gespecialiseerd is in onroerend goed transacties in Spanje.



PRIMA VILLAS
COSTA BLANCA



3. Onvolledige informatie in het reserveringscontract.

In het proces van het aankopen van een woning in Spanje dienen er door de koper en verkoper diverse contracten ondertekend te worden. Een belangrijk onderdeel bij de aankoop van een woning in Spanje is de aanbetaling ervan, ofwel de reservering van de woning. De hoogte van dit bedrag bedraagt doorgaans een percentage van de verkoopprijs en wordt vastgelegd in een reserveringscontract welke wordt opgesteld door de verkoopmakelaar.

Het reserveringscontract voor een woning is het contract dat gesloten wordt tussen het makelaarskantoor, de verkoper van de woning aan de ene kant en de partij die geïnteresseerd is in het kopen van de woning (de koper) aan de andere kant.

Middels dit contract wordt de woning gereserveerd, ofwel tijdelijk uit de markt gehaald om te voorkomen dat een andere koper ermee vandoor gaat en wordt er uiterlijk 14 dagen na reservering een koopovereenkomst opgesteld.

Het blijkt dat veel juridische problemen die ontstaan in het aankoopproces voortvloeien uit onvolledige reserveringscontracten. Dit komt doordat kopers direct een aanbetaling doen en het reserveringscontract ondertekenen zonder hierbij een advocaat te raadplegen omdat ze bang zijn om de woning van hun dromen te verliezen. Dit terwijl het reserveringscontract vaak niet eens aan de minimale Spaanse wettelijke vereisten voldoet.

Informeer je daarom goed alvorens je tot de aankoop van een woning in Spanje overgaat en neem een advocaat in de hand die de aankoop deskundig kan begeleiden. Zorg er tevens voor dat onderstaande 11 zaken minimaal in dit contract worden opgenomen:

- De volledige gegevens van de verkoper(s): voor en achternaam, adres, identiteitsnummer, NIE nummer.
- Het reserveringsbedrag wordt betaald aan de verkoopmakelaar.
- Indien de woning gemeubileerd wordt verkocht, moet er een inventarislijst aan het contract worden toegevoegd als bijlage.

- Verkoper moet het aantal m2 van het grondstuk en woningregister gelijk trekken met het kadaster. Dit werkt anders dan in Nederland.
- Het object van aankoop moet duidelijk en in detail worden beschreven: huis, villa, finca, appartement, etc. Indien er bijvoorbeeld een garage bij zit, dient ook dat erbij te worden vermeld.
- De totale verkoopprijs moet worden vermeld.
- Het bedrag van de aanbetaling moet worden vermeld, welke in mindering wordt gebracht op de totale verkoopprijs.
- Het bedrag dient als aanbetaling met strafclausule zoals geregeld in artikel 1454 van het Spaans Burgelijk Wetboek.
- Er moet duidelijk worden omschreven wie de kosten betaalt die uit de overdracht voortvloeien. Standaard zijn alle kosten en belastingen voor rekening van de koper, met uitzondering van de plus-valía (gemeentebelasting op de meerwaarde van de grond). Deze komen altijd voor rekening van de verkoper.
- Er moet worden vermeld dat de advocaat met naam X gaat verifiëren of de woning voldoet aan de stedenbouwkundige normen van de zone waarin de woning zich bevindt. Zo niet, dan dient de aanbetaling te worden terugbetaald aan de kopers.
- Vrij van overtredingen, plichten, lasten en schulden, zonder openstaande belastingen, verdere kosten of betalingen, vrij van huurders en bewoners.





4. Géén of geen goede advocaat.

Er zijn makelaars die aanbieden om het juridisch onderzoek gratis voor u te doen. De makelaar heeft echter belang bij de koop en kan zijn commissie kwijtraken bij een negatief koopadvies. Een makelaar is dus niet onpartijdig. Het is echter een vereiste om een goede advocaat in te schakelen tijdens de aankoop of bouw van een woning die gespecialiseerd is in onroerend goed transacties in Spanje. Zo zal een advocaat o.a. onderstaande zaken controleren:

- Of er geen schulden op de woningen zitten. Denk hierbij ook aan achterstallige betalingen t.b.v. gas/water/licht.
- Of de vergunningen en inschrijving woonregister in orde zijn. Er zijn namelijk vele woningen op de Spaanse markt die niet beschikken over een zogenoemde 'cédula de habitabilidad'. Dit houdt in dat de woning niet is ingeschreven in het woonregister wat de eventuele latere verkoop bemoeilijkt. Deze cedula wordt gegeven wanneer de woning aan een aantal minimumeisen voldoet en als bewoonbaar kan worden verklaard.

Een advocaat controleert niet of er verborgen gebreken zijn zoals een slechte fundering, etcetera. Laat bij twijfel een bouwkundig onderzoek doen.



5. Zelfstandig kopen om goedkoper uit te zijn.

Steeds meer Nederlanders kopen een woning in het zonnige Spanje en in de praktijk blijkt dat ze deze aankoop het liefst zonder de hulp van aan aankoopmakelaar doen. De voornaamste reden is ‘kostenbesparing’ en het geloof dat er voldoende kennis aanwezig is om het zelf te doen.

Echter is de aankoop van een woning een grote stap en is de Spaanse cultuur en wet- en regelgeving compleet anders dan de Nederlandse. Zo is het in Spanje gebruikelijk om de woning bij meerdere makelaarskantoren in de verkoop te zetten waarbij elke makelaar weer andere provisies hanteert. En worden provisies onderling gedeeld tussen makelaars indien ze een potentiële koper doorverwijzen. Daar komt bij kijken dat het via het internet lastig te bepalen is of iemand een goede makelaar is waar u uw droomwoning heeft zien staan en of zij de betreffende woning direct van de eigenaar in de verkoop hebben.

Dit resulteert in de praktijk in vreemde en nadelige situaties voor u als kopende partij, bijvoorbeeld:

- U heeft bij makelaar A een woning gezien die uw interesse heeft gewekt. U plant een bezichtiging in, maar zonder dat u het weet heeft de betreffende makelaar deze woning niet direct. Dit houdt in dat makelaar A de provisie dient te delen met makelaar B. Hierdoor is er minder onderhandelingsruimte voor u als kopende partij, wat in de meeste situaties resulteert in een hoger aankoopbedrag.
- Een verkoopmakelaar behartigt de belangen van de verkoper en heeft te allen tijde het belang om de woning voor een zo’n hoog mogelijk bedrag te verkopen. Stel uw oog is gevallen op een woning met een vraagprijs van € 350.000,- waarbij de makelaar een provisie ontvangt van 2%. Dan levert dat:
 - bij een verkoopprijs van € 350.000,- een provisie op van € 7.000,-
 - bij een verkoopprijs van € 300.000,- een provisie op van € 6.000,-

Om de aankoop van een woning te vergemakkelijken en te ontzorgen, is het aan te raden om een aankoopmakelaar in te schakelen die op de hoogte is van lopende projecten, de spelletjes kent van verkoopmakelaren en kan achterhalen of een verkoopmakelaar de betreffende woning direct of indirect in de verkoop heeft.

Dit levert een aankoopmakelaar u op.

Onafhankelijk advies

Een verkoopmakelaar krijgt een percentage van de verkoop en is daarmee gebaat bij een zo'n hoog mogelijk verkoopbedrag en hierdoor niet onpartijdig.

Een aankoopmakelaar heeft geen eigen woningen en behartigt de belangen van u als woningkoper.

Begeleiding van A-Z

Een aankoopmakelaar helpt huizenkopers bij het zoeken, bezichtigen en onderhandelen.

Wanneer een overeenkomst is gesloten met de verkoper, helpt de aankoopmakelaar ook bij de afhandeling van de aankoop, zoals het doornemen van de koopakte, afhandeling bij de notaris en sleuteloverdracht.

Advies openingsbod en onderhandelingen

Uw aankoopmakelaar weet wat u moet bieden en onderhandelt namens u met de verkopend makelaar. Uw aankoopmakelaar gaat tot het uiterste om de woning tegen de meest gunstige voorwaarden en scherpste prijs aan te kopen.

U bent goedkoper uit

Als er onderhandelingsruimte is, gaan we voor u onderhandelen tot de bodemprijs. Dit zal u duizenden euro's besparen, want een aankoopmakelaar van PrimaVillas koopt uw droomwoning voor gemiddeld 6,1% onder de vraagprijs aan (in 2018).

Wij zijn PrimaVillas.

Een nuchter, eerlijk en vriendelijk familiebedrijf. Sinds 2010 hebben wij als Nederlandse aankoopmakelaar tientallen Nederlanders en Belgen geholpen bij het veilig aankopen of bouwen van hun droomvilla of appartement in Spanje. Door onze kennis, ervaring en een sterk netwerk van specialisten kunnen wij u van A tot Z begeleiden.

Heeft u een huis op het oog of wilt u graag een woning laten bouwen in Spanje? Dan is het verstandig om PrimaVillas in te schakelen. Als aankoopmakelaar hebben wij namelijk geen eigen woningen in de verkoop waardoor wij de belangen van u als koper behartigen en u begeleiden tijdens het gehele aankoopproces. Ook de onderhandelingen hoeft u niet zelf te doen, dat doen wij. Dit stelt u in staat om zorgeloos uw droomwoning aan te kopen of bouwen in Spanje.

Contact

Heeft u vragen over dit e-boek of wilt u eens vrijblijvend sparren over de mogelijkheden voor het aankopen of bouwen van een woning in Spanje? Neem dan contact op met Gert-Jan Bloem via gertjan@primavillas.nl of 072-511 6051. Of kijk op www.primavillas.nl voor meer informatie.





**There is a way
to do it better.
FIND IT.**