

# SPAANSE DROOM

VASTGOED AAN COSTA DEL SOL ZIT IN DE LIFT

*Voor een budget van 250 à 300.000 euro heb je al iets heel moois.*

*Kristof Vanhamel, SemperSol*

Een eigen stekje in het zuiden van Spanje. Het is voor veel mensen een droom die de laatste jaren steeds vaker werkelijkheid wordt. Maar hoe geniet u maximaal van uw investering en vermijdt u de traditionele addertjes onder het gras? Ferm stak het licht op bij Kristof Vanhamel van SemperSol, gespecialiseerd vastgoedmakelaar in Marbella en de Costa Del Sol.

“De cijfers spreken boekdelen. In 2018 werden in Spanje 604.000 woningen verkocht waarvan meer dan 17% aan buitenlanders. Van al die verkopen vinden er 34,5 procent plaats in Andalusië. Met een toename van 21% op een jaar tijd, is de stijging daar het grootste van heel Spanje. In 2018 werden er meer dan 6.000 woningen aan Belgen verkocht.

“De vernieuwde interesse in Spanje heeft veel te maken met de geopolitieke situatie en het veiligheidsgevoel”, stelt Kristof Vanhamel van SemperSol. “Spanje blijft een stukje van het gekende West-Europa, maar dan met een hemels klimaat. Het heeft ook tal van andere troeven. Je kan dagelijks

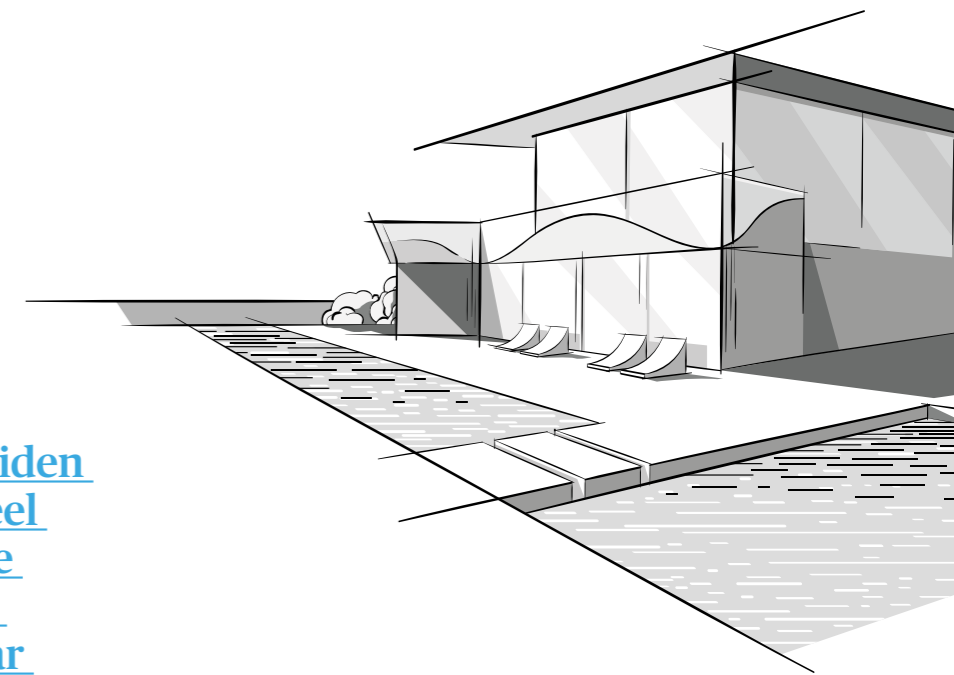
in maximum 2,5 uur vliegen vanuit verschillende Belgische, Nederlandse en Duitse luchthavens die in de onmiddellijke omgeving liggen. Spanje is betaalbaar en combineert zowat al het denkbare: natuur, prachtige stranden, bergen, ... Er is voldoende cultuur voor wie wil en een groot aanbod aan horeca en restaurants. Voor de mensen die graag golfen zijn er vijftig golfterreinen in de regio. Nueva Andalucia wordt ook wel eens de Golfvalley genoemd.

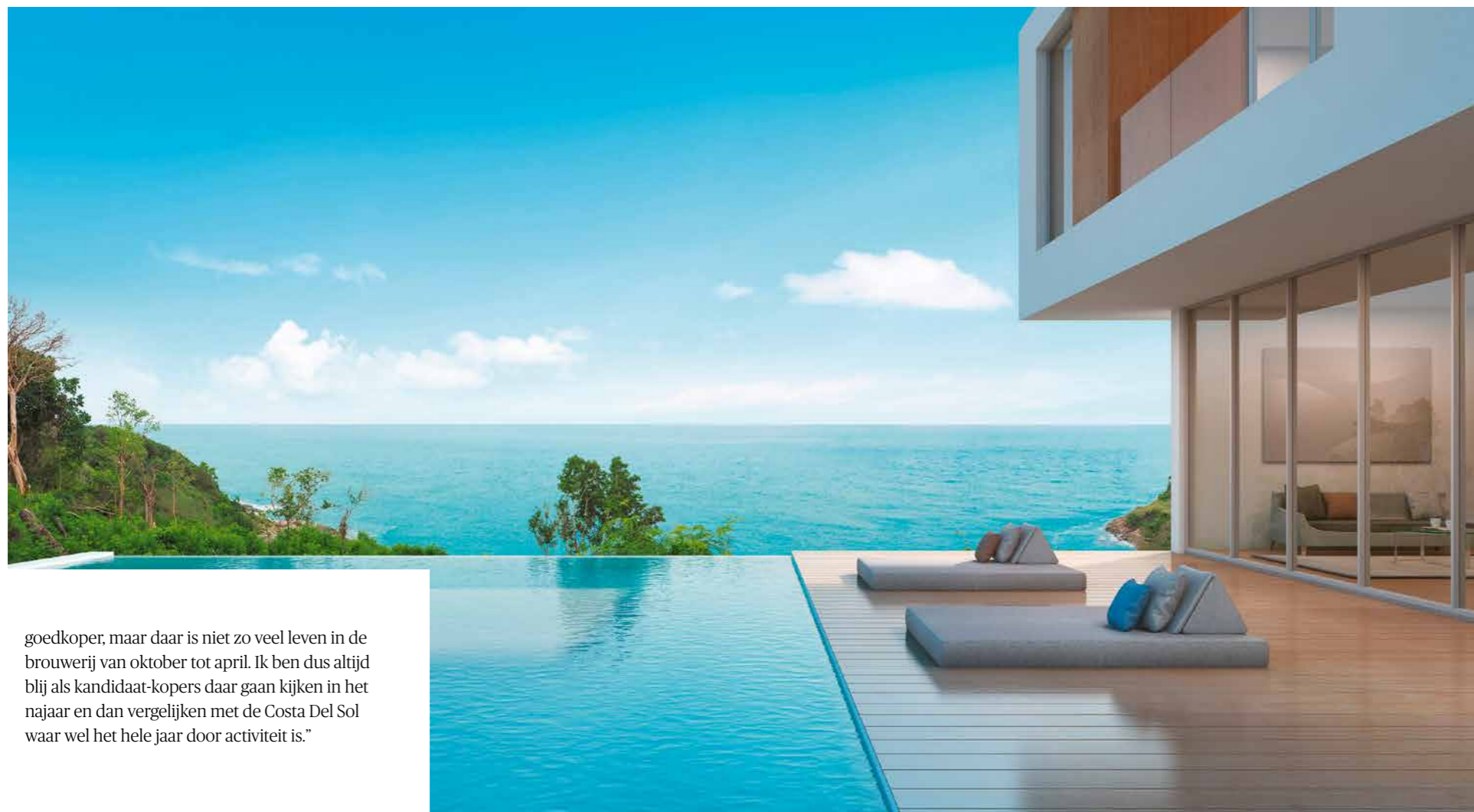
Aangezien het toerisme opnieuw zo sterk toeneemt, is het ook een goede belegging. Er landen jaarlijks 19 miljoen passagiers in Malaga. In 2004 waren dat er nog maar 12 miljoen. Bovendien

komen die bezoekers verspreid over het hele jaar. In topmaanden landen 2 miljoen toeristen, maar zelfs in de wintermaanden zijn er dat nog altijd 1 tot 1,5 miljoen. Dankzij onder meer het golf- en fietstoerisme is het tussen-seizoen ook erg populair.”

**Ferm.** *Voor de Costa Del Sol in het zuiden van Spanje blijft bij Belgen razend populair?*

**Kristof Vanhamel:** “Bij Belgen zijn twee streken erg in trek: enerzijds de regio van Andalusië en de Costa Del Sol, en anderzijds meer naar het noorden de streek van Alicante en Murcia. In die laatste regio is het





goedkoper, maar daar is niet zo veel leven in de brouwerij van oktober tot april. Ik ben dus altijd blij als kandidaat-kopers daar gaan kijken in het najaar en dan vergelijken met de Costa Del Sol waar wel het hele jaar door activiteit is.”

## Microklimaat

**Ferm.** Wat maakt die streek dan zo speciaal?

**Kristof Vanhamel:** “Met de Sierra Nevada ligt er een grote bergketen achter Marbella. Die zorgt er in de winter voor dat het slechte weer achter de bergen blijft en dat in de zomer de zee 's nachts afkoelt zodat het overdag niet te hard opwarmt. Dat resulteert in een warm, maar gematigd klimaat. De gemiddelde temperatuur in de zomer bedraagt 24 graden met maxima tot 29 graden. En dat is beter verdraagbaar dan bij ons dankzij de zeebries. Ook in het najaar heb je nog heel mooi weer. De maxima in de winter bedragen 16 tot 18 graden. We vieren bijna elk jaar nieuwjaar op het strand. In Marbella heb je 320 dagen zon per jaar. Dan spreken we over 6 tot 11 uren zon per dag. Daarvoor doen we het toch hé!”



## Om zeezicht te hebben moet je pal aan het strand zijn of iets hogerop gaan.

### Puerto Banus

**Ferm.** Welke deel van de Costa Del Sol zou u aanraden?

**Kristof Vanhamel:** “Dat is moeilijk te zeggen, want er is voor ieder wat wils. Ik ben actief in een strook van 120 kilometer, tot een uur vanaf de luchthaven van Malaga. Van Benalmadena tot ongeveer Manilva. Nog meer naar het noorden of het zuiden heb je dat microklimaat niet meer. De vuistregel is dat hoe dichterbij de zee, hoe duurder en hoe chiquer de woning wordt. De cruciale vraag is hoeveel je wil uitgeven. Je hebt mensen die echt in Puerto Banus willen zitten, maar dat is zeer duur. Daar kom je met een miljoen euro nergens. Je hebt bijvoorbeeld het oude Marbella voor mensen die van de stijl van Nieuwpoort of Oostende houden. Met één stap ben je op de dijk, maar de appartementen zijn iets ouder.”

**Ferm.** Ook Estepona is een topper bij de Belgen?

**Kristof Vanhamel:** “Daar vraagt iedereen naar. Als je dicht bij de zee wil zitten en het toch betaalbaar wil houden, moet je gaan waar er nog plaats is. Op de meeste plaatsen kan je niets meer bouwen aan de zee, maar in Estepona is dat wel nog

enigszins het geval. Na de crisis wordt daar dan ook terug volop gebouwd. Het is een mooie streek met een jachthaven, dicht bij de golfterreinen en niet zo ver van Puerto Banus. Al beginnen de prijzen er ook te stijgen. Mensen gaan nu soms nog iets verder richting Puerto de la Duquesa, het volgende jachthaventje. Ook heel mooi, een beetje vergelijkbaar met Oostduinkerke.”

### Appartementen

**Ferm.** Zijn er bepaalde tendensen vast te stellen?

**Kristof Vanhamel:** “Alles hangt af van jouw criteria en budget. Sowieso worden er meer appartementen dan woningen of villa's verkocht. Een woning met een goede ligging begint bij een half miljoen euro, een villa vaak vanaf een miljoen euro. Het cliënteel dat dit budget wil uitgeven, is beperkt. Voor een budget van 250 à 300.000 euro heb je al iets heel moois met twee slaapkamers, een ruim terras met zeezicht, een standplaats en op een tiental minuten wandelen van het strand. Om zeezicht te hebben is het heel duidelijk: ofwel zit je pal aan het strand, maar dat is zeer duur, ofwel moet je iets hogerop gaan, op 5 à 10 minuten van de zee. Alles daartussen heeft geen zeezicht.”

Er is ook veel vraag naar nieuwbouw. De vraag overtreft het aanbod, waardoor je voor nieuwbouw tegenwoordig soms teveel betaalt. Vooral de heel grote promotoren hebben de crisis overleefd en die zijn heel kapitaal-krachtig. Nieuwbouw betaal je, maar die moderne strakke stijl slaat aan. Toch raad ik klanten dikwijls aan om een degelijk bestaand appartement te kiezen. Qua kwaliteit en bouwtechniek is er in Spanje niet zo'n grote evolutie als in België. Het verschil is vaak puur de esthetiek. Maar je kan een typisch Andaloësch appartement ook heel modern inrichten met een prachtig strak kookeiland, een mooie badkamer, ... We verkopen ook wel nieuwbouw, maar enkel van projecten die we kennen en die al bijna klaar zijn. Nooit puur vanaf een render of tekening."

## Centraal netwerk

**Ferm.** *Waarop moet een koper letten?*

**Kristof Vanhamel:** "Je moet realistische criteria vooropstellen. Je kan niet verwachten dat je voor 250.000 euro frontline beach gaat hebben met zeezicht en alles erop en eraan. Je moet keuzes maken. Ofwel is je budget gemiddeld en zoek je op 5 à 10 minuten van de zee of verder weg van Puerto Banus. Ofwel is je budget hoog en kan je meer eisen stellen."

Ook een betrouwbare makelaar is cruciaal. Mensen kunnen op mijn website zelf 40.000 panden bekijken. Dat is in Spanje trouwens anders georganiseerd dan in België. In Spanje word je als makelaar lid van het netwerk en heb je zo toegang tot

alle 40.000 panden die beschikbaar zijn. Elke verkoopmakelaar zet alle panden in het systeem."

**Ferm.** *Van waar komt dat systeem?*

**Kristof Vanhamel:** "Quasi alle kopers en verkopers zijn buitenlanders en die vertrouwen alleen mensen van hun eigen land die hun taal spreken. Het systeem is de match tussen de makelaars van de twee kanten en de klant kan alles zien en uit alles kiezen. Als aankoopmakelaar zoek ik een pand dat voor de klant geschikt is en ga ik op voorhand zelf kijken om een juiste inschatting te maken. Veel zaken worden online mooier voorgesteld dan ze zijn. We kennen de prijzen heel goed en zijn goed geplaatst om te onderhandelen en in te schatten of iemand bijvoorbeeld dringend wil verkopen. Soms kan je met een heel stout bod heel ver komen. Eens je de knoop doorhakt, gaat het in Spanje heel snel: de dag na de beslissing kan je bij de notaris al een volmacht geven aan jouw advocatenkantoor en hoef je niet meer terug te komen tot je het appartement gaat betrekken. Zo bespaar je veel tijd."

## PRIJZEN IN DE LIFT

Vastgoed in Spanje kende het afgelopen jaar een prijsstijging 5,8%. "In Andalusië was dat 4,9% omdat de prijzen hier de afgelopen jaren al sterk gestegen waren. Het prijsniveau ligt nog altijd 19,3% onder de topprijzen van 2006", zegt Kristof Vanhamel. "Het is nu dus wel het moment om te kopen. Ook opvallend: minder dan 50% van de woningen worden gekocht met een hypothecaire lening. Veel kopers hebben dus geld aan de kant staan waarmee ze hun investering financieren."

Kristof Vanhamel



## Advocaat nodig

**Ferm.** *Je hebt steeds een advocaat nodig?*

**Kristof Vanhamel:** "In Spanje kan je niet zonder eigen advocaat, want de notaris doet quasi niets en zet alleen zijn handtekening onder de akte. Alle voorbereidingen gebeuren door je eigen advocaat. We werken samen met een Nederlandstalig advocatenkantoor dat hier gevestigd is. Het gaat na of het pand vergund is, of de verkoper de echte eigenaar is en of er geen schulden op het pand rusten. Verder stelt het de onderhandse verkoopovereenkomst op, maakt of leest het ontwerp van akte en tekent het eventueel namens de klant. Het advocatenkantoor zorgt ook voor heel wat administratieve zaken, zoals het overdragen van nutsvoorzieningen, domiciliëring, ... Op die manier heeft de klant geen kopzorgen."

We helpen zelfs meubels kiezen als dat gewenst is. Op basis van ervaring hebben we een standaardofferte voor alle huisraad samengesteld: van stofzuiger tot strijkplank, borden, en bestek. Het kan in één pakket in huis afgeleverd worden. Onze klanten hebben vaak maar een beperkt aantal dagen vrij. Ze willen in Spanje niet van de ene winkel naar de andere rijden, maar willen genieten met hun gezin."

## Verhuurservice

**Ferm.** *Dan rest nog de afweging: verhuren of niet?*

**Kristof Vanhamel:** "We zien de laatste jaren meer en meer investeerders. Ik ben altijd heel blij als de private bankers hun jaarcijfers bekend maken aan hun klanten. Dan zien ze soms een negatief rendement en 1% beheerskosten. Een investering in vastgoed aan de Costa Del Sol kan tot 4% nettorendement bieden met een meerwaarde van 7% per jaar. Verhuren kan tegenwoordig ook zorgeloos gebeuren. We werken samen met een Nederlandstalig verhuurkantoor met 15 jaar ervaring. Het neemt alle zorgen uit handen: van huurders zoeken tot alle financiën regelen, de administratie, ... In Andalusië is er een strenge huurwetgeving waarbij je steeds zaken zoals handdoeken, lakens en dergelijke moet voorzien. Ook dat wordt allemaal geregeld. Het is de perfecte investering zonder zorgen."



CREDITS

**SemperSol777 SL**  
 Av. Ricardo Soriano 72  
 Edificio Golden Planta 1b  
 29601 Marbella - Espana  
 info@sempersol777.com  
 www.sempersol-777.com