



Editie 2025

Investeerders handboek

Kopen aan de Costa

Alles wat u moet weten als particuliere
Nederlandse vastgoed investeerder

Voorwoord

Investeren in Spanje

Beste lezer,

Bedankt voor uw interesse in investeren in Spaans vastgoed. U bent niet alleen, steeds meer Nederlanders overwegen deze stap vanwege het aantrekkelijke klimaat, de ontspannen levensstijl én de investeringskansen die Spanje momenteel biedt.

In dit handboek vindt u alles wat u moet weten: van regiovergelijkingen tot risico's, van rendementsscenario's tot praktijkvoorbeelden. We proberen antwoord te geven op uw vragen, en u realistische handvatten voor een succesvolle aankoop te geven.

Wist u bijvoorbeeld dat het mogelijk is om (gedeeltelijk) met Spaanse en Nederlandse financiering te kopen in Spanje? Dankzij ons netwerk van hypotheekadviseurs kunnen wij u begeleiden bij het verkrijgen van passende financiering, afgestemd op uw situatie.

Daarnaast zijn wij actief in alle belangrijke Spaanse regio's, waaronder de Costa del Sol, Costa Blanca en Costa Cálida. Hierdoor zijn we onafhankelijk en kunnen wij u objectief adviseren over de regio die het beste past bij uw investeringsdoel, budget en wensen. Veel leesplezier!

Met warme groet,

Team Kopen aan de Costa



Inhoudsopgave

Wat u van dit handboek kunt verwachten

- 1 Waaron investeren in Spaans vastgoed?
- 2 Regio's met hoog investeringspotentieel
- 3 Belasting in Nederland en Spanje
- 4 Nieuwbouw vs. Bestaande bouw
- 5 Financieren van uw vastgoedinvestering
- 6 Verhuren en beheren van uw woning
- 7 Het aankoopproces in 5 stappen
- 8 Risico's & hoe u die voorkomt
- 9 Klantverhalen
- 10 Uw volgende stap

A stylized map showing the coastlines of Spain and the Netherlands. The landmasses are in a light tan color, and the surrounding water is white. The map is positioned at the top of the page, with the title text overlaid on it.

Waarom investeren in Spaans vastgoed?

Spanje vs. Nederland

De situatie in Nederland

Investeren in Nederlands vastgoed wordt steeds minder aantrekkelijk:

- De Box 3-heffing drukt het netto rendement aanzienlijk, vooral bij vermogens boven de vrijstellingsgrens.
- De huurregulering beperkt de vrijheid in huurprijsbepaling, met mogelijk nog verdere verkrapping op komst.
- De markt is oververhit: weinig aanbod betekend hoge aankooprijzen en zware concurrentie.
- Verduurzamingseisen maken vastgoedbezit duurder, met verplichte investeringen in isolatie, energieprestaties en labels.

Waarom Spanje een aantrekkelijk alternatief is

Spaans vastgoed biedt daarentegen juist kansen

- Betaalbare instapprijzen, vooral buiten de grote steden en in opkomende regio's.
- Hoog en stabiel verhuurrendement: aan de kust zijn netto rendementen van 5–8% realistisch bij short-term verhuur.
- Sterke huurvraag, zowel toeristisch als residentieel, ondersteund door migratie, digital nomads en overwinteraars.
- Fiscale voordelen voor niet-ingezetenen, waaronder 19% belasting op netto huurinkomsten (EU-ingezetenen) en aftrekbare kosten.
- Toekomstbestendige markten: veel toeristische regio's laten stabiele groei zien in zowel waarde als bezettingsgraad.

Kortom: waar Nederland steeds minder ruimte biedt aan particuliere vastgoedbeleggers, blijft Spanje een solide en kansrijke markt voor wie rendement én spreiding zoekt.

Regio's met hoog investeringspotentieel

Investeringshotspots in Spanje

Costa del Sol en investeringshotspot Estepona

De Costa del Sol is een luxe regio aan de Zuid-Spaanse kust, met bewezen vraag vanuit internationale kopers en huurders.

- Populair bij investeerders die mikken op luxe, stabiliteit en waardevastheid.
- Sterkste waardestijging in alle toeristische gebieden van Spanje: +16,87% tussen nov. 2023 en okt. 2024.
- Hoogwaardige short-term verhuurmarkt: bezettingsgraad 65–90%, met pieken in zomermaanden.
- Grote vraag van kopers uit Nederland, Scandinavië, Duitsland en de VS.

Investeringshotspot Estepona

- Tussen Marbella en Sotogrande, met een sterke stedelijke visie en groene investeringen.
- De huidige burgemeester investeert veel in stadsvernieuwing en lokale voorzieningen om er de volgende hotspot aan de Costa del Sol van te maken. Hierdoor stijgen de prijzen aanzienlijk.
- Gericht op de luxemarkt met stabiele verhuuropbrengsten het hele jaar door. In het laagseizoen woont er een internationale community die alsnog veel geld neerlegt voor maandelijks huren van woningen.



Regio's met hoog investeringspotentieel

Investeringshotspots in Spanje

Rendement berekening Estepona

<u>Kostenpost</u>	<u>Bedrag (€)</u>
Aankoopprijs	440.000
Kosten koper (10% belasting + bijkomend)	57.200
<u>Totale investering</u>	<u>497.200</u>
<u>Jaarlijkse huuropbrengst (short-term)</u>	<u>53.320</u>
Jaarlijkse kosten (beheer, belastingen, nuts, VVE)	16.843
Netto opbrengst vóór belasting	36.477
Belasting (19% minus aftrekposten)	6.931
Netto opbrengst per jaar	29.546
Netto rendement (ROI)	5,94%

Klik hier voor de uitgebreide berekening



Regio's met hoog investeringspotentieel

Investeringshotspots in Spanje

Costa Cálida, inclusief investeringshotspot Los Alcázares

Opkomende regio aan de Mar Menor, met ruimte voor groei en lagere aankooprijzen.

- Prijsontwikkeling: +11,2% tussen okt. 2023 en sept. 2024.
- Rustige, veilige leefomgeving, geliefd bij gezinnen en overwinteraars.
- Verhuurseizoen loopt van mei t/m oktober, met piekbezetting tot 85%.
- Costa Calida is een van de weinige regio's in Spanje waar je nog gegarandeerd een korte termijn verhuurvergunning krijgt.

Los Alcázares

- Goed bereikbaar via luchthavens Murcia & Alicante.
- Stadsvernieuwing, fietsinfrastructuur en ecotoerisme versterken de aantrekkingskracht en waardegroei.
- Nabij het exclusieve Santa Rosalía Lake & Life Resort, met hoog verhuurpotentieel en gebiedsontwikkeling.



Voorbeeldinvestering Los Alcázares

Investeringshotspots in Spanje

Rendement berekening Los Alcázares

<u>Kostenpost</u>	<u>Bedrag (€)</u>
Aankoopprijs	254.100
Kosten koper (10% + bijkomend)	22.863
<u>Totale investering</u>	<u>276.963</u>
<u>Jaarlijkse huuropbrengst (short-term)</u>	<u>30.060</u>
Jaarlijkse kosten (beheer, belastingen, nuts, VVE)	11.162
Netto opbrengst vóór belasting	18.898
Belasting (19% minus aftrekposten)	3.591
Netto opbrengst per jaar	15.307
Netto rendement (ROI)	5,53%

Klik hier voor de uitgebreide berekening





Belastingen in Spanje en Nederland

Hoeveel en waar te betalen

Wie vastgoed bezit in Spanje, krijgt te maken met zowel Spaanse als Nederlandse belastingregels. Gelukkig zijn er duidelijke afspraken tussen beide landen en kun je in veel gevallen rekenen op belastingvermindering of aftrekposten.

Box 3 in Nederland

Ja, uw tweede woning in Spanje valt in principe in box 3 van de Nederlandse belastingaangifte. Maar Nederland past doorgaans de zogeheten vrijstellingsmethode toe om dubbele belasting te voorkomen. Betaalt u in Spanje belasting over de woning (bijv. onroerendgoedbelasting of inkomstenbelasting uit verhuur), dan wordt die belasting in Nederland in mindering gebracht. In de praktijk betekent dit dat u in Nederland vaak weinig tot geen belasting betaalt over uw Spaanse woning.

Let op: U betaalt dus meestal niet de volle 2,2% box 3-heffing over de WOZ-waarde van je Spaanse woning, zoals veel mensen denken.

Belastingen in Spanje

Als eigenaar van Spaans vastgoed betaalt u jaarlijks de volgende belastingen:

- IBI (onroerendgoedbelasting): gemiddeld tussen de 0,3% en 0,7% van de kadastrale waarde, die vaak flink lager ligt dan de marktwaarde
- Inkomstenbelasting op verhuur: standaard 19% op netto verhuurinkomsten (voor EU-ingezetenen). Kosten zoals onderhoud, nutsvoorzieningen en beheer zijn aftrekbaar, waardoor je in de praktijk vaak slechts $\pm 5\%$ betaalt.
- Vermogensbelasting: geldt alleen bij een vastgoedwaarde boven de €700.000 per persoon, en alleen in bepaalde regio's.

Transparantie is key

Het totale belastingplaatje valt voor veel beleggers gunstiger uit dan verwacht. Wilt u precies weten wat uw netto rendement is? Vraag dan een persoonlijke berekening aan en we laten exact zien wat u overhoudt!

Nieuwbouw vs. Bestaande bouw

De voor- en nadelen

Als vastgoedinvesteerder in Spanje staat u vroeg of laat voor de vraag: kies ik voor nieuwbouw of bestaande bouw? Beide opties hebben hun voor- en nadelen, maar voor investeerders draait het vooral om rendement, juridische zekerheid, verhuurmogelijkheden en toekomstbestendigheid.

In dit hoofdstuk vergelijken we de twee opties aan de hand van de belangrijkste investeringscriteria.

1. Rendement en waardegroei

Nieuwbouw

- Bij een off-plan aankoop, oftewel vanaf tekening, betaalt u meestal in termijnen (30–40% tijdens de bouw, de rest bij oplevering).
- In gewilde regio's stijgt de marktwaarde tijdens de bouw met gemiddeld 20–30%.
- Bij oplevering is het object vaak al winstgevend, zonder dat er verhuur heeft plaatsgevonden.

Bestaande bouw

- De waarde is vaak marktconform op het moment van aankoop.
- Opknappwerkzaamheden kunnen waardevermeerdering opleveren, maar brengen ook risico's en extra kosten met zich mee.
- Rendement is afhankelijk van actuele marktomstandigheden en locatie. Het appartement kan wel direct verhuurd worden indien de juiste vergunningen aanwezig zijn.



Nieuwbouw vs. Bestaande bouw

De voor- en nadelen

2. Verhuurmogelijkheden en regelgeving

Bij het investeren in Spaans vastgoed is het belangrijk om de verhuurmogelijkheden en regelgeving goed te begrijpen. Dit onderdeel licht kort toe hoe nieuwbouw en bestaande bouw verschillen in verhuurvriendelijkheid, VvE-beleid en vergunningstrajecten.

Nieuwbouw

- Ontwikkelaars houden bij het ontwerp al rekening met toeristische verhuur.
- De VvE bestaat vaak grotendeels uit mede-investeerders, wat een positieve houding t.o.v. short-term verhuur bevordert.
- Verhuurvergunningen zijn doorgaans vooraf geregeld of eenvoudig te verkrijgen omdat nieuwbouw vrijwel altijd direct aan alle voorwaarden voldoet.

Bestaande bouw

- Door de wetswijziging van 3 april 2025 is er nu expliciete toestemming nodig van de VvE (60% meerderheid) om toeristische verhuur toe te staan.
- Veel bestaande complexen zijn terughoudend of weigeren verhuur volledig vanwege een groot deel aan vaste bewoners.
- Vergunningstrajecten zijn tijdrovend en onzeker, met name in populaire steden en kustplaatsen.



Nieuwbouw vs. Bestaande bouw

De voor- en nadelen

3. Technische staat en onderhoud

Bij de aankoop van een investeringsobject zijn ook de technische staat en juridische zekerheid van groot belang.

Nieuwbouw

- Energiezuinig (label A of hoger), moderne installaties en minder onderhoudskosten in de eerste jaren.
- Vaak garantie op bouwkwaliteit via de ontwikkelaar.
- Geschikt voor directe verhuur zonder aanvullende investeringen.

Bestaande bouw

- Risico op verborgen gebreken.
- Altijd een technische keuring laten uitvoeren.
- Potentiële renovatiekosten beïnvloeden het rendement.

4. Juridische en administratieve zekerheid

Nieuwbouw

- Transparant proces met vaste contracten, duidelijke bouwtermijnen en bankgaranties.
- Juridische controle is eenvoudiger, zeker wanneer u werkt met lokale specialisten.
- Geen kans op erfbelastingkwesaties of openstaande schulden op de woning.

Bestaande bouw

- Meer kans op juridische complexiteit (erfdienstbaarheden, oude hypotheeken, onduidelijk eigenaarschap).
- Volledige juridische due diligence is noodzakelijk om risico's uit te sluiten.



Nieuwbouw vs. Bestaande bouw

De voor- en nadelen

Conclusie: wat is de slimste keuze voor u?

Voor investeerders die op zoek zijn naar:

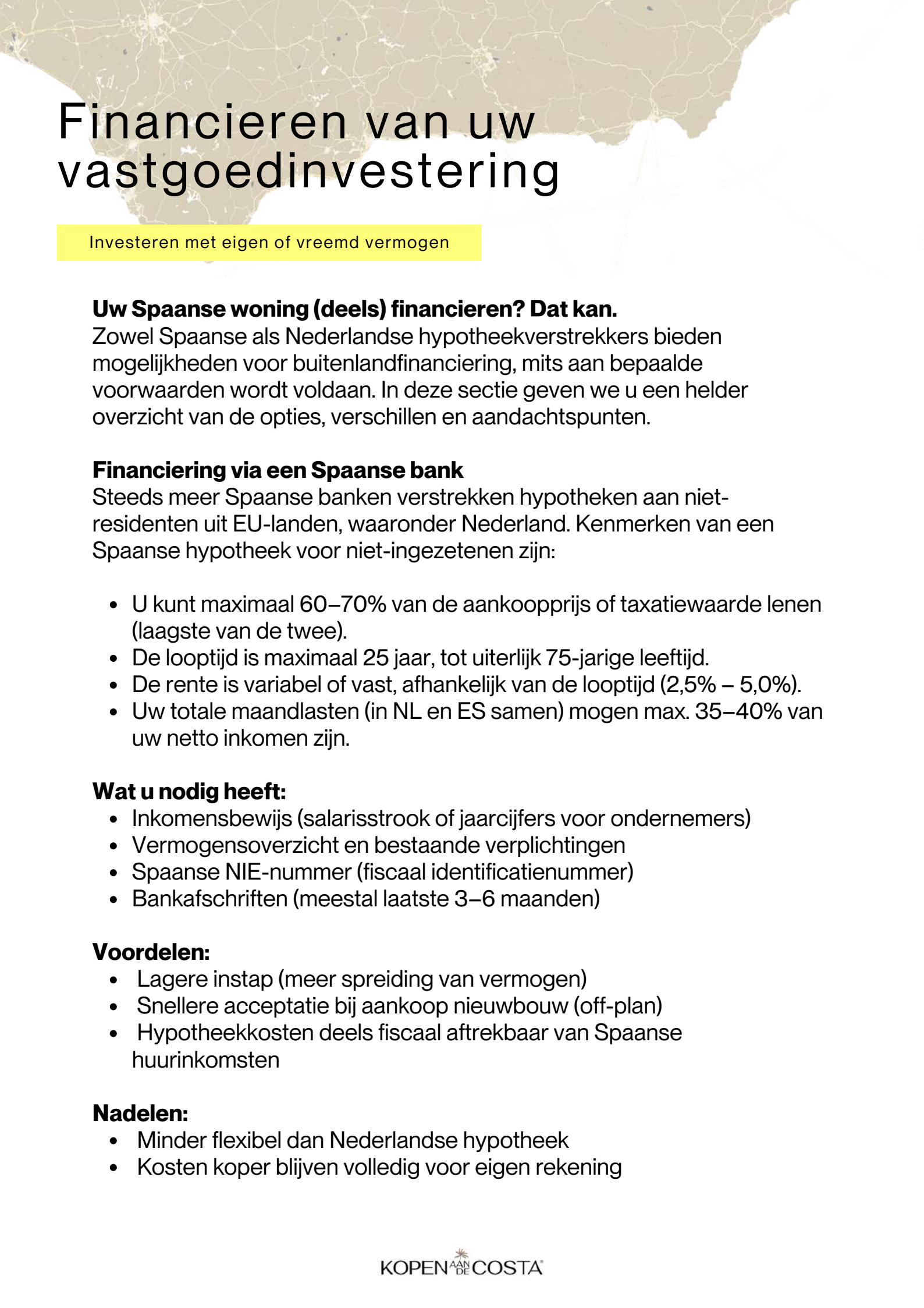
- Zekerheid over verhuur
- Voorspelbare waardegroei
- Lage onderhoudslast
- Moderne en aantrekkelijke verhuur woningen

Is nieuwbouw in Spanje vrijwel altijd de veiligste en meest strategische keuze.

Toch zijn er situaties waarin bestaande bouw interessant kan zijn, bijvoorbeeld bij unieke liggingen of karakteristieke panden met potentieel voor waardevermeerdering door renovatie.

Onze aanbeveling: Bepaal eerst uw investeringsdoel (rendement, eigen gebruik, waardegroei, verhuur) en laat u vervolgens adviseren door een specialist die zowel de markt als de lokale regelgeving kent.



A faint, stylized map of the Iberian Peninsula (Spain and Portugal) serves as a background for the top half of the page. The map is light beige with thin lines indicating borders and major cities.

Financieren van uw vastgoedinvestering

Investeren met eigen of vreemd vermogen

Uw Spaanse woning (deels) financieren? Dat kan.

Zowel Spaanse als Nederlandse hypotheekverstrekkers bieden mogelijkheden voor buitenlandfinanciering, mits aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan. In deze sectie geven we u een helder overzicht van de opties, verschillen en aandachtspunten.

Financiering via een Spaanse bank

Steeds meer Spaanse banken verstrekken hypotheekleningen aan niet-residenten uit EU-landen, waaronder Nederland. Kenmerken van een Spaanse hypotheek voor niet-ingezetenen zijn:

- U kunt maximaal 60–70% van de aankoopprijs of taxatiewaarde lenen (laagste van de twee).
- De looptijd is maximaal 25 jaar, tot uiterlijk 75-jarige leeftijd.
- De rente is variabel of vast, afhankelijk van de looptijd (2,5% – 5,0%).
- Uw totale maandlasten (in NL en ES samen) mogen max. 35–40% van uw netto inkomen zijn.

Wat u nodig heeft:

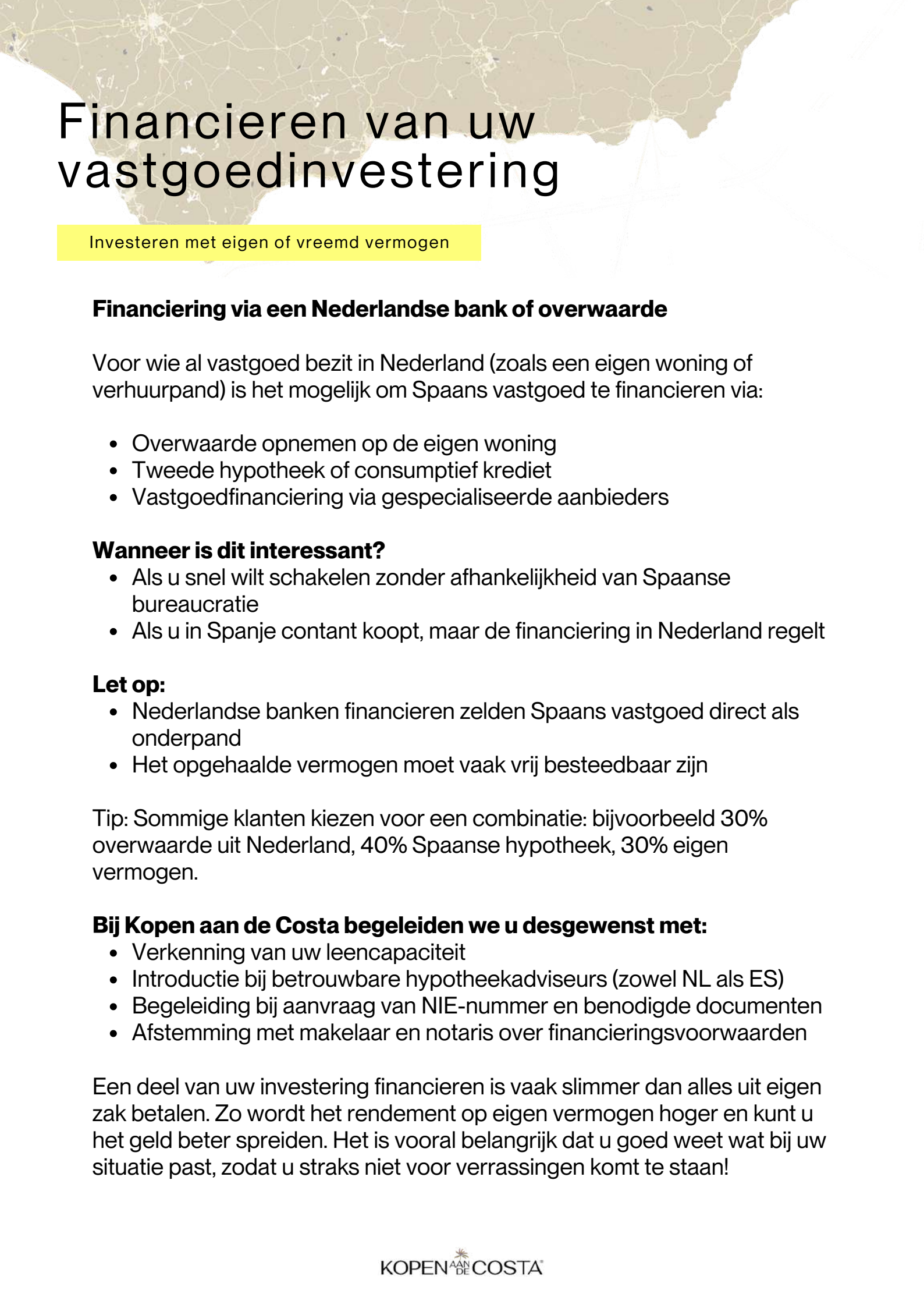
- Inkomensbewijs (salarisstroom of jaarcijfers voor ondernemers)
- Vermogensoverzicht en bestaande verplichtingen
- Spaanse NIE-nummer (fiscaal identificatienummer)
- Bankafschriften (meestal laatste 3–6 maanden)

Voordelen:

- Lagere instap (meer spreiding van vermogen)
- Snellere acceptatie bij aankoop nieuwbouw (off-plan)
- Hypotheekkosten deels fiscaal aftrekbaar van Spaanse huurinkomsten

Nadelen:

- Minder flexibel dan Nederlandse hypotheek
- Kosten koper blijven volledig voor eigen rekening



Financieren van uw vastgoedinvestering

Investeren met eigen of vreemd vermogen

Financiering via een Nederlandse bank of overwaarde

Voor wie al vastgoed bezit in Nederland (zoals een eigen woning of verhuurpand) is het mogelijk om Spaans vastgoed te financieren via:

- Overwaarde opnemen op de eigen woning
- Tweede hypotheek of consumptief krediet
- Vastgoedfinanciering via gespecialiseerde aanbieders

Wanneer is dit interessant?

- Als u snel wilt schakelen zonder afhankelijkheid van Spaanse bureaucratie
- Als u in Spanje contant koopt, maar de financiering in Nederland regelt

Let op:

- Nederlandse banken financieren zelden Spaans vastgoed direct als onderpand
- Het opgehaalde vermogen moet vaak vrij besteedbaar zijn

Tip: Sommige klanten kiezen voor een combinatie: bijvoorbeeld 30% overwaarde uit Nederland, 40% Spaanse hypotheek, 30% eigen vermogen.

Bij Kopen aan de Costa begeleiden we u desgewenst met:

- Verkenning van uw leencapaciteit
- Introductie bij betrouwbare hypotheekadviseurs (zowel NL als ES)
- Begeleiding bij aanvraag van NIE-nummer en benodigde documenten
- Afstemming met makelaar en notaris over financieringsvoorwaarden

Een deel van uw investering financieren is vaak slimmer dan alles uit eigen zak betalen. Zo wordt het rendement op eigen vermogen hoger en kunt u het geld beter spreiden. Het is vooral belangrijk dat u goed weet wat bij uw situatie past, zodat u straks niet voor verrassingen komt te staan!

Verhuren en beheren van uw woning

De verschillende mogelijkheden

Wanneer u investeert in Spaans vastgoed, is de manier waarop u de woning verhuurt en beheert een belangrijk onderdeel van uw rendement. Een goede verhuurstrategie, afgestemd op uw doelen, maakt het verschil tussen een woning die vooral kosten met zich meebrengt, en een woning die maandelijks inkomen genereert. In dit hoofdstuk leggen we de mogelijkheden uit en laten we zien hoe professioneel beheer u veel zorgen kan besparen.

Short-term of long-term verhuur?

De meeste investeerders kiezen voor één van deze twee vormen van verhuur:

- Short-term verhuur

U verhuurt de woning per nacht of week, vaak via platforms zoals Airbnb of Booking.com. Dit levert het hoogste bruto rendement op, vooral in toeristische regio's met een lange zomerperiode. Tegelijkertijd vraagt het om actief beheer: schoonmaak, sleuteloverdracht, communicatie met gasten en snelle opvolging bij problemen. In sommige regio's is een toeristenvergunning verplicht.

- Long-term verhuur

U verhuurt de woning voor langere periodes (meestal 6–12 maanden). De maandhuur ligt iets lager, maar u heeft meer stabiliteit en minder operationele kosten. Deze vorm van verhuur is interessant voor wie op zoek is naar rust, vaste inkomsten en minimale betrokkenheid. In de meeste gevallen is er géén aparte vergunning nodig.

Een slimme combinatie van beide is ook mogelijk. Zo kiezen sommige investeerders ervoor om de woning in het zomerseizoen short-term te verhuren, en in de wintermaanden aan overwinteraars of expats op long-term basis.

Verhuren en beheren van uw woning

De verschillende mogelijkheden

Uitbesteden van beheer

De meeste van onze klanten kiezen ervoor om het verhuurbeheer uit te besteden aan een lokale partner. En dat is logisch: het beheren van een woning op afstand vraagt om goede organisatie en betrouwbaarheid ter plaatse.

Wat doet een beheerpartij voor u?

- Sleutelbeheer en ontvangst van gasten
- Schoonmaak en linnenservice
- Aanspreekpunt bij storingen of vragen
- Coördinatie van onderhoud en reparaties
- Maandelijkse rapportages en afrekeningen
- Advertentiebeheer op verhuurplatformen

Een betrouwbare beheerpartner zorgt ervoor dat uw woning professioneel wordt aangeboden en dat gasten of huurders goed worden begeleid. Zo voorkomt u negatieve reviews en blijft de bezettingsgraad hoog.



Verhuren en beheren van uw woning

De verschillende mogelijkheden

Wat kost uitbesteden?

Gemiddeld liggen de kosten voor professioneel beheer tussen de 15% en 20% van de huuropbrengst. Dit percentage is inclusief servicekosten, communicatie en platformbeheer. Bij Kopen aan de Costa werken we samen met lokale, vaak Nederlandstalige partners die bekend zijn met de regels en verwachtingen van Nederlandse investeerders. Uw woning wordt bovendien op meerdere platforms tegelijk aangeboden, zodat de zichtbaarheid en verhuurkansen optimaal zijn.

Let op de regels per regio

Verhuur is in Spanje aan regels gebonden, en die verschillen per regio en zelfs per gemeente. In sommige gebieden, zoals delen van de Costa Blanca of grote steden als Barcelona, gelden strikte vergunningsplichten of tijdelijke stopzettingen van nieuwe verhuurvergunningen.

Wij adviseren u altijd vooraf te controleren wat er mogelijk is op de locatie waar u investeert. Wij kunnen dit voor u uitzoeken en u begeleiden bij het vergunningstraject, indien nodig.



Het aankoopproces in 5 stappen

Van oriëntatie tot overdracht

Een woning kopen in Spanje is overzichtelijk wanneer u weet wat u kunt verwachten. Met de juiste begeleiding doorloopt u het volledige traject, van oriëntatie tot eigendomsoverdracht, in gemiddeld 6 tot 10 weken. Hieronder lichten we de vijf belangrijkste fasen toe.

1. Oriëntatie & budgetbepaling

In deze eerste fase draait alles om inzicht: Wat zijn uw wensen, doelen en mogelijkheden? Bent u op zoek naar een investeringsobject, tweede verblijf of een combinatie? En welk budget past daarbij?

Wij helpen u met:

- Het scherpstellen van uw zoekprofiel
- Inzicht in totale kosten (inclusief belastingen en bijkomende kosten van 10–13%)
- Eerste verkenning van geschikte projecten of woningen

2. Regiokeuze & woningselectie

De locatie is cruciaal voor zowel verhuurpotentieel als waardegroei. We bekijken samen welke regio aansluit bij uw doelen: kust of binnenland, toeristisch of residentieel, nieuwbouw of bestaande bouw.

U ontvangt een gepersonaliseerde selectie van woningen, inclusief:

- Marktinformatie per regio
- Verhuurverwachtingen en waardeontwikkeling
- Beschikbare woningen die passen bij uw profiel



Het aankoopproces in 5 stappen

Van oriëntatie tot overdracht

3. Onderhandeling & reservering

Heeft u een woning gevonden die aan uw wensen voldoet? Dan starten we met de onderhandeling over de prijs en voorwaarden. Zodra er overeenstemming is, wordt de woning gereserveerd.

Wat u kunt verwachten:

- Onderhandeling op basis van marktwaarde
- Begeleiding bij de reserveringsovereenkomst
- Betaling van een reserveringsbedrag (€3.000–€10.000)

4. Juridische controle & contract

Voorafgaand aan de koopovereenkomst (Contrato de Arras) wordt het dossier juridisch gecontroleerd. Denk aan eigendomstitel, vergunningen, schulden en VvE-regels. Dit gebeurt altijd door een onafhankelijke advocaat.

Onze juridische begeleiding omvat:

- Volledige due diligence
- Opstellen of beoordelen van het koopcontract
- Vertegenwoordiging via volmacht indien gewenst

5. Overdracht & nazorg

Bij de notaris vindt de officiële eigendomsoverdracht plaats. Hier betaalt u het resterende bedrag en ontvangt u de sleutels van de woning. Wij zorgen ook voor de praktische afhandeling na de koop.

Wij regelen:

- Notarisafspraak en inschrijving bij het kadaster
- Openen van nutsvoorzieningen en bankrekening
- (Optioneel) verhuurbeheer, inrichting en opleverservice

De exacte doorlooptijd hangt af van de situatie, zoals het type woning, financiering en beschikbaarheid van documenten. Dankzij onze lokale specialisten verloopt het proces efficiënt en zonder verrassingen!

De risico's en hoe u deze kunt voorkomen

Goed om op te letten!

Bij het kopen van een investeringswoning in Spanje komt meer kijken dan alleen het vinden van het juiste pand. Het Spaanse systeem wijkt op belangrijke punten af van wat u gewend bent. Hier zijn vijf belangrijke aandachtspunten én hoe wij u hierbij kunnen ontzorgen:

Juridische verschillen

De Spaanse wetgeving werkt anders dan in Nederland of België. Eigendomstitels, erfdienstbaarheden of schulden op het pand zijn vaak onduidelijk zonder juridische controle.

Onze aanpak: Wij schakelen altijd een onafhankelijke advocaat in die alles juridisch controleert en u door het gehele aankoopproces begeleidt.

Bijkomende kosten

Naast de koopsom moet u rekening houden met 10–13% aan bijkomende kosten. Denk aan overdrachtsbelasting, notaris, advocaat en registratie.

Onze aanpak: U krijgt van ons vooraf een volledige kosteninschatting, zodat u precies weet waar u aan toe bent, zonder verrassingen achteraf.

Verhuurregels

Niet overal in Spanje mag u zomaar verhuren. In populaire regio's geldt vaak een vergunningplicht, en in sommige gemeenten zijn nieuwe vergunningen (tijdelijk) stopgezet.

Onze aanpak: Wij controleren voor u of verhuur is toegestaan en welke regels gelden, en begeleiden desgewenst het vergunningstraject.



De risico's en hoe u deze kunt voorkomen

Goed om op te letten!

Bouwkwaliteit en technische staat

Zeker bij oudere woningen is de bouwkwaliteit wisselend. Verborgene gebreken of achterstallig onderhoud komen vaak pas na de koop aan het licht.

Onze aanpak: Wij adviseren en regelen een onafhankelijke technische keuring, zodat u precies weet wat u koopt.

Marktdynamiek

De bezettingsgraad en huurprijzen kunnen per seizoen en locatie sterk variëren. Zonder lokaal inzicht is het lastig om een realistisch rendement te berekenen.

Onze aanpak: Onze lokale specialisten geven u eerlijk advies over de verhuurpotentie en marktontwikkelingen, gebaseerd op actuele data.

Zorgeloos kopen in Spanje

Met onze begeleiding staat u er niet alleen voor. Wij werken uitsluitend met betrouwbare, lokale specialisten zoals advocaten, bouwkundigen en verhuurexperts.

Zo bent u van A tot Z verzekerd van deskundige hulp, transparantie en rust gedurende het hele aankoopproces.



Klantervaringen

[Bekijk hier alle klantreviews](#)



Trustpilot

*“Wij hebben tot nu toe een fantastische ervaring gehad met dit makelaarskantoor. Vanaf het eerste contact zijn wij uitstekend geholpen. Onze makelaar Wessel weet precies wat hij doet en begeleidt ons op een professionele en persoonlijke manier door het hele proces. Hij luistert goed naar onze wensen en geeft uitstekend advies, vooral met betrekking tot interessante off-plan projecten en investeringsmogelijkheden. Hierdoor kunnen wij met vertrouwen verder zoeken naar het ideale investeringsobject. Echt een aanrader voor iedereen die op zoek is naar een betrouwbare makelaar die alles van A tot Z regelt!” - **Weert***

*“Kopen aan de Costa heeft onze zoon op een fantastische manier begeleid bij de aankoop van zijn appartement in Spanje. Het team is uitermate deskundig en ontzorgt je volledig gedurende het hele proces. Als je op zoek bent naar betrouwbare en professionele hulp bij de aankoop van een woning in Spanje, dan is Kopen aan de Costa absoluut de beste keuze! Dank aan Niels en het hele team!” - **Tijm***

*Wat een fijn contact met Lemke. Het eerste gesprek was gelijk vertrouwd en verliep daardoor positief. Ik kon mijn wensen kenbaar maken waarna ze opzoek is gegaan. Ze heeft ons met meerdere makelaars in contact gebracht en uiteindelijk zijn wij bij een erg fijne Nederlandse makelaar in Spanje terecht gekomen waar we wederom goed geholpen zijn en ons appartement aangekocht hebben. - **Mark Groot***



Hoe nu verder?

Bent u klaar om de volgende stap te zetten?



Investeren in Spaans vastgoed begint met een goed plan en betrouwbare begeleiding. Misschien bent u na het lezen van deze gids enthousiast geraakt, maar weet u nog niet precies waar u moet beginnen. Of u staat juist al in de startblokken om actief op zoek te gaan. In beide gevallen is het belangrijk om te weten: u hoeft het niet alleen te doen.

Met een persoonlijk gesprek helpen we u richting en helderheid te krijgen!

Plan direct uw persoonlijke adviesgesprek in 

We nodigen u van harte uit voor een vrijblijvend online adviesgesprek van 30-45 minuten. Hierin bespreken we uw situatie, investeringswensen en kansen, en krijgt u concrete vervolgstappen op maat.



Editie 2025

Investeerders handboek

Direct contact:

030 227 21 07

info@kopenaandecosta.nl

www.kopenaandecosta.nl