

Het kopen van een (tweede) huis in Spanje

Als U in Nederland een huis koopt, weet U precies de weg die gevolgd moet worden. U stapt bij een makelaar naar binnen, zoekt in de kranten of zoekt op het internet. Als U Uw huis heeft gevonden, wordt al of niet met tussenkomst van een notaris een 'voorlopig koopcontract' getekend. In het koopcontract wordt vervolgens vaak een ontbindende voorwaarde opgenomen met betrekking tot de financiering. Indien de financiering rond is wordt er een afspraak gemaakt bij de notaris voor het opmaken van de 'transportakte'. De notariële akte waarin de koop / verkoop wordt vastgelegd, is tevens het instrument waarmee levering van het onroerendgoedbezit zaak wordt gerealiseerd.

De koper stort de koopsom onder de notaris. De notaris onderzoekt of alles wat er in zijn akte moet komen te staan ook klopt. Of de eigenaar ook eigenaar *is*, en verder alles wat er maar te onderzoeken valt. Er wordt een conceptakte opgemaakt die samen met de afrekeningen naar de koper en verkoper wordt gestuurd. De afspraak bij de notaris wordt gemaakt, de akte wordt voorgelezen en ondertekend door de partijen en de notaris. Een afschrift van de akte wordt vervolgens 'overgeschreven' (opgenomen) in het daarvoor bestemde register en op dat moment gaat de eigendom over van de verkoper op de koper.

Dat is in grote lijnen hoe het in Nederland gaat. Er kan nog een hypotheek bijkomen, maar dat is maar bijzaak.

Wij denken dat als het zo in Nederland gaat het in het buitenland ook wel zo zal gaan. En zeker binnen Europa. Want Europa is tenslotte één. En hier schuilt wat ik zou willen noemen, HET GROTE GEVAAR.

Er is in werkelijkheid bij de koop van een huis in het buitenland namelijk maar één gevaar. Dat zijn wij zelf. Wij denken dat, als het zus en zo gaat in Nederland, het in bijvoorbeeld Spanje ook wel zo zal gaan. Dat is dus niet zo, al lijkt het alsof het traject via dezelfde schakels loopt.

Maar als je die verschillende schakels, makelaar en notaris, nader bekijkt zie je de verschillen heel duidelijk. In Spanje hebben deze personen een andere rol en functie. Niet slechter of beter, wel anders.

De verkopende makelaar in Nederland treedt op voor de verkoper en stelt zich zo ook op. Hij behartigt de belangen van de verkoper. De makelaar in Spanje wil dat U hem ziet als degene die ook *Uw* belangen behartigt. Hij stelt zich op als intermediair. Hij heeft echter maar één overheersend belang, en dat is: U het huis te verkopen, voordat een andere makelaar dat doet. Want U zult zien, hetzelfde huis staat bij 10 verschillende makelaars voor 10 verschillende prijzen te koop.

Kan dat dan? Ja, dat kan. De verkopers in Spanje geven in het merendeel van de gevallen hun huis bij meerdere makelaars in de verkoop. Vervolgens zeggen ze tegen de makelaar: Ik wil € 250.000,= voor mijn huis. Wat jij er voor krijgt maakt me niet uit, maar zoveel wil ik in ieder geval. De ene makelaar schat in dat hij een bedrag van bijvoorbeeld € 280.000,= voor het huis kan realiseren, de andere makelaar verwacht € 300.000,= te kunnen maken.

Dit betekent dat U op *Uw* zoektocht niet bij één makelaar moet blijven steken. Kijk verder in de omgeving of misschien niet hetzelfde huis bij een andere makelaar te koop staat voor een andere (lees: lagere) prijs.

Het feit dat een huis bij meerdere makelaars te koop wordt aangeboden heeft ook andere gevolgen. Het is de makelaar die wil dat U een aanbetaling doet. Die aanbetaling bedraagt meestal 10 % van de koopsom. Met de

aanbetaling kan de makelaar / bemiddelaar aan zijn opdrachtgever (de verkoper) laten zien dat hij iemand heeft die het huis wil kopen. Vaak is het evenwel zo dat de makelaar de bevoegdheid mist om een 'voorlopig' koopcontract of een reserveringsovereenkomst te tekenen.

Ook is het zeker niet uitgesloten dat het huis dat U wilt kopen al verkocht is, maar dat 'Uw' makelaar dat nog niet weet. Of dat een andere makelaar net een aanbetaling heeft ontvangen en daarmee naar de verkoper is gegaan.

Ook gebeurt het niet zelden dat de verkopende 'makelaar' zelf eigenaar is van het huis hoewel het nog op naam staat van de 'vorige' eigenaar. Hij heeft het dan met een zogenaamd privé-contract gekocht, maar om o.a. overdrachtsbelasting te besparen heeft hij het nog niet op zijn naam gezet.

Kortom niet zelden heeft de, laat ik maar zeggen bemiddelaar, een 'eigenbelang' bij de koop-verkoop.

Wat is nu het verschil met Nederland zult U denken. Ook de Nederlandse makelaar verdient aan de transactie. Ja, dat is waar. Alleen, U weet wat hij of zij aan de transactie verdient, namelijk zijn commissie en hij of zij laat U niet geloven dat hij er voor U is. Die openheid wordt zeker niet door het merendeel van de 'bemiddelaars' in Spanje gegeven.

Hoe kunt U hiermee omgaan. Vraag het gewoon. Laat de bemiddelaar maar zien dat hij vertegenwoordigingsbevoegdheid heeft. Vraag naar de commissie die hij krijgt en laat het door hem op papier zetten. Laat hem sowieso alle toezeggingen op papier zetten. En schakel een terzake deskundige, onafhankelijke advocaat in. Een advocaat die voor U werkt. Niet de advocaat die voor de bemiddelaar werkt of met hem samenwerkt. Dat is voor U de beste garantie dat er geen beren op Uw pad komen. En als die er wel komen, is het zijn taak die beren van het pad te halen.

“Een advocaat?”, zult U denken. Ja, dat is nu weer zo ’n verschil met Nederland. Een Spanjaard zal zonder zijn ‘eigen’ advocaat niet snel een huis kopen. Dat is de man of vrouw die het privé-koopcontract maakt of nakijkt. De persoon die de noodzakelijke onderzoeken naar de eigendomsverhoudingen doet, naar eventuele lasten die er op het huis rusten en die contact heeft met de notaris over de inhoud van de akte die er moet gaan komen.

Het privé-contract is een uiterst belangrijk document. In dat document staat namelijk wanneer U eigenaar wordt. Eigendom gaat in Spanje namelijk over door bezitsverschaffing en niet door overschrijving c.q. inschrijving van de notariële akte. In dat contract wordt ook geregeld hoe aan U het bezit wordt verschaft. Het betreft dus echt een belangrijk document.

Er zijn overigens verschillende typen contracten. Er is het ‘echte’ koopcontract. Met dit contract wordt het onroerendgoed daadwerkelijk verkocht (*contrato de compraventa*). Dan is er een contract waarin *beloofd* wordt dat het onroerendgoed zal worden verkocht. (*promesa de compraventa*). Verder is er nog een reserveringscontract. (*contrato de reserva*) en het zogenaamd *contrato de arras*. Bij dit laatste contract beloven partijen over en weer om uiterlijk op een bepaalde datum over te gaan tot het sluiten van een overeenkomst van koop en verkoop.

In het kader van alle contracten wordt meestal een aanbetaling gedaan van, zoals al eerder aangegeven, 10% van de koopsom. Indien de *verkoper* zijn verplichting niet nakomt moet hij de aanbetaling teruggeven, alsmede een boete betalen van 10%.

Komt de *koper* zijn verplichting niet na, dan is hij de 10% aanbetaling kwijt. Afhankelijk van de tekst van de overeenkomst moet er nog wel in gebreke worden gesteld en eventueel nog een termijn worden gegeven om de verplichting alsnog na te komen.

Maar de notaris dan, zult U denken. De notaris heeft in Spanje een andere rol dan 'onze' notaris in Nederland. Eigenlijk is zijn enige taak het 'publiek' maken van het privé koopcontract dat al eerder werd gesloten. Dat doet hij door alles nog eens in een akte (*escritura publica*) op te nemen en daaraan het publieke vertrouwen te geven. Een akte eindigt dan ook met de woorden 'DOY FE' ('Ik geef vertrouwen'). Om dit vertrouwen te geven, moet hij vaststellen wie de personen zijn die voor hem zijn verschenen, en dat doet hij aan de hand van identiteitspapieren. Verder wil hij zien hoe de verkoper aan zijn eigendom is gekomen. Dat doet hij door in het register van eigendom te kijken. Hij moet een uittreksel opvragen. Dat uittreksel mag niet ouder zijn dan 10 dagen. En dat is het dan ook. De Spaanse notaris bemoeit zich niet met het geld. Ook bemoeit hij zich in principe niet met de inschrijving van de akte in het register. Ook niet met de te betalen belastingen. Wel uiteraard met de betaling van zijn nota. Die nota is overigens niet hoog en het verschuldigde bedrag is bij de wet geregeld.

Zoals al aangegeven: De eigendom gaat in principe niet over door de ondertekening van de notariële akte. Alleen als in het privé-contract niets is geregeld over de eigendomsovergang bepaalt het Spaanse Burgerlijk Wetboek dat de eigendom overgaat door ondertekening van de notariële akte, en dus *niet* door inschrijving of overschrijving in het register van eigendom.

Nu de eerste generatie buitenlandse huizenbezitters heeft in Spanje langzamerhand de leeftijd heeft gekregen dat zij overlijden, komen er ook steeds meer huizen uit nalatenschappen op de markt. In zo 'n situatie moet U zeker een terzake deskundige advocaat of fiscalist inschakelen. "Waarom?", zult U vragen. Ik zal een tipje van de sluier oplichten. Bij de aanvaarding van een erfenis in Spanje moet o.a. een waarde worden opgegeven waarop men het onroerendgoedbezit waardeert. Om belastingen te besparen (successierechten), waardeert men de woning meestal laag.

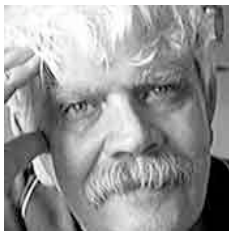
Op zich is dit meestal niet verstandig als men de woning op kortere termijn wil gaan verkopen. Vaak neemt men geen advocaat / fiscalist in de arm, er is altijd wel een 'bekende' die weet wat er moet gebeuren en die doet het voor 'niets'.

Goed, deze lagere waarde wordt opgenomen in de akte van aanvaarding van de nalatenschap, en de akte wordt ingeschreven in het register van eigendom. Bij die inschrijving, zoals eigenlijk bij elke inschrijving, wordt er een '*nota marginal*' gemaakt waarin de belastingdienst een claim legt voor het geval dat zij binnen een bepaalde tijd van mening zal blijken te zijn dat de waarde die beschreven werd te laag is.

Deze notitie werkt als een soort voorwaardelijk beslag. Indien nu na kortere tijd de belastingdienst van mening is dat er een naheffing moet worden opgelegd aan de erfgenamen, dient het huis als zekerheid voor de belastingdienst dat er betaald zal worden. Als de erfgenamen niet betalen, verhaalt de belastingdienst zich op het huis.

Zo zijn er meer 'fiscale' claims mogelijk en ingeschreven in het register van eigendom. Wat opvalt is dat de belastingdiensten steeds actiever worden, met name bij de niet-ingezetenen. Verder is het zo dat U voorheen in Spanje kon kopen zonder dat U een Spaans fiscaal nummer had (*N.I.E.*). Die tijd is voorbij. Bij aankoop van onroerendgoed moet altijd een *N.I.E.*- nummer worden gezien door de notaris, althans indien U de eigendom wilt laten registreren.

Hans (J.) van Loon
(februari 2006)



mr. drs. Hans J. van Loon (1953) is een zowel in Nederland (Arrondissement 's Hertogenbosch) als in Spanje (*Iluste Colegio Provincial de Abogados de Alicante*) ingeschreven advocaat respectievelijk *abogado*. Hij houdt zich sedert eind jaren tachtig bezig met het juridisch begeleiden van onroerendegoedtransacties in Spanje. Hij deed dit aanvankelijk vanuit het kantoor van van Loon Advocaten te Veldhoven (Nederland), en sedert midden jaren negentig is hij werkzaam vanuit de vestiging van van Loon Advocaten te *Alfaz del Pi, Alicante* (Spanje) Hij wordt daarbij ondersteund door een deskundig team van juristen, fiscalisten en economen. Het werkterrein van het kantoor strekt zich geografisch uit over het kustgebied van Spanje, van de Spaans-Franse grens tot aan de Spaans-Portugese grens. Regelmatig worden door zijn kantoor seminars en lezingen georganiseerd in Nederland over juridische en fiscaaljuridische aspecten van het kopen, bezitten en verkopen van een huis in Spanje.

van Loon Advocaten (Nederland)

Dorpstraat 16/E
5504 HH Veldhoven

tel. +31(0)40-2546775
fax. +31(0)40-2546390

van Loon Advocaten (Spanje)

C. / Tabarca 46/A
Centro Comercial (Arabi Plaza)
03580 Alfaz del Pi
Alicante España

tel. +34(0)965889891
fax. +34(0)965889907