

Prijsontwikkeling van de woning in Spanje

Steeds meer landgenoten kiezen er voor om een huis te bezitten in Spanje. Als ze al niet wat extra geld hebben verdiend, en apart gezet (!), in de tijd dat een ieder beursgoeroe was, ziet men nu dat het geld dat men (nog) 'over' heeft wellicht het best zou kunnen worden gestopt (belegd) in een vakantiewoning in Spanje.

Zeker geen slechte keuze. Spanje is het enige land in de EU dat over de afgelopen 10 jaar, gecorrigeerd voor inflatie, een waarde vermeerdering heeft gerealiseerd op het onroerend goed. De verwachting die door alle deskundigen wordt uitgesproken is dat dit de komende 5 tot 10 jaar nog wel zal doorzetten.

De prijs is en blijft altijd de resultante van vraag en aanbod.. Kijken we naar de vraagkant dan zien we dat de komende 5 tot 10 jaar de *Baby Boomers*, de eerste generatie na de oorlog, op de markt gaan komen en voor een verhoogde vraag zullen zorgen. Aan de aanbodkant zien we dat nu al alle woningbouwproductie tot en met 2005 verkocht is.

Weliswaar is van deze productie 40% speculatief gekocht — en komt dus weer op de markt, maar toch. Het volume per jaar kan niet veel stijgen.

Daarbij komt dat hoewel Spanje voor Nederlandse begrippen een groot land is, de zones voor 'buitenlanders' al redelijk vol zitten. Je ziet nu dan ook al nieuwe urbane zones ontstaan in de provincies *Murcia* en *Almeria*. Daar is nog wel ruimte, maar de infrastructuur is zeker nog niet klaar. Verder zie je een inlandse beweging. De bemiddelaars prijzen de stranden af en vertellen U hoe veel beter het binnenland is. Maar ook de strook achter de stranden van Spanje heeft werkelijk veel te bieden.

Dus die prijzen zullen nog wel in de lift blijven. Prijsstijgingen van 10% per jaar zijn zeker niet overtrokken hoewel er uiteraard geen garanties bestaan. In bepaalde zones verwachten de deskundigen wel stijgingen van 20%. Maar dat zijn wel de zones waar 'men' wil zijn en waar 'men' dus voor wil betalen. Dit zijn delen van de *Costa Blanca* en de *Costa del Sol*.

Hoewel het goed gaat met Spanje – om te spreken met de woorden van de oud-ministerpresident: "*ESPAÑA VA BIEN*"- zijn er toch een aantal negatieve effecten van het stijgen van de woningprijzen en dan met name voor de Spanjaarden zelf. De woningen worden te duur voor hen.

Uit publicaties blijkt dat de Spanjaarden, in het eerste jaar dat zij een woning op de vrije sector hebben gekocht, bijna de helft van hun inkomen, om precies te zijn 48,51%, uitgeven aan de hypotheek. Bij woningen in de beschermde sector ligt dit percentage lager en op 18,62%. Bij deze laatste woningen gaat het dan om een huis met een nuttig oppervlak van zo'n 75m².

De regering springt hierop in en probeert met wettelijke maatregelen de prijsstijging en de verschuldiging middels hypotheek te beperken. Als instrument is gekozen voor het aanpassen van de wijze van taxeren van het onroerend goed. De taxateurs bepalen niet meer wat de marktwaarde is, zoals tot voor kort, maar wat de hypotheekwaarde is. Verder wil men de BTW op de huizen in de sociale sector verlagen van 7% naar 4%. Of het allemaal iets zal veranderen voor de sector waarin de niet-Spanjaarden kopen zal nog moeten blijken. Op dit punt zijn de deskundigen het nog niet eens geworden.

Mijn verwachting is dat gezien het feit dat betalingsmoraliteit en de financiële positie van de 'Noord-Europeaan' toch echt anders is dan die van de Spanjaarden, de Spaanse banken en langzaam maar zeker ook bijvoorbeeld de Nederlandse banken, zullen blijven doorgaan met het verstrekken van hypotheek aan Nederlanders, die in Spanje een huis willen kopen. U moet zich wel bedenken dat eigenlijk alleen de annuïteiten- hypotheek

wordt toegepast en dat de meeste banken werken met een jaarlijkse aanpassing van de rente. Verder is het zo dat U een hypotheek kunt krijgen tot een maximale leeftijd van 70 jaar.

Er zijn twee hoofdgroepen bankinstellingen: de Spaarbanken en de Handelsbanken. Zij koppelen hun rentes ook verschillend. De Handelsbanken koppelen aan de *Euribor* (Mibor), de rente over 1 jaar die de banken onderling aan elkaar berekenen. De Spaarbanken koppelen aan een referentierente van Spaarbanken. Deze laatste ligt in het algemeen hoger dan de referentierente van de Handels Banken.

Op dit moment worden hypotheek afgesloten met een rente van iets boven de 3%.- 3,5%.

Het advies luidt dan ook: laat U goed voorlichten. Dat kan U veel besparen.

Hans (J.) van Loon
(voorjaar 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 onroerendgoedtransacties 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