

Aankoopkompas Spanje

2026-2029

Overzicht voor Nederlandse kopers die zich goed op hun aankoop in Spanje willen voorbereiden.

Woningadviseurs Spanje
Selectief & Persoonlijk

www.woningadviseurs.es



René Hoksbergen

+316 506 41 697
+34 604 406 541
rene@woningadviseurs.es



Jannetta Dorsman

+316 50 20 36 53
+34 711 003 123
jd@woningadviseurs.es

René Hoksbergen heeft meer dan 35 jaar ervaring in de vastgoedwereld. Als NVM-makelaar in Nederland heeft hij duizenden mensen geholpen bij de aankoop van hun droomhuis. In 2020 besloot René samen met zijn vrouw Jannetta Dorsman de stap naar Spanje te maken. Nadat zij zelf een woning in Spanje kochten en de valkuilen van het proces van dichtbij meemaakten, realiseerde René zich dat er veel meer te doen was dan alleen het vinden van een woning. Het proces is namelijk heel anders dan in Nederland, met juridische en administratieve stappen die vaak verwarrend kunnen zijn voor buitenlandse kopers.

Door zijn ervaring en grondige kennis van het vastgoedproces besloot René om zijn expertise te gebruiken om andere mensen te helpen. Woningadviseurs Spanje werd geboren: een platform waar René en Jannetta, samen met hun betrouwbare netwerk van lokale experts, huizenkopers stap voor stap begeleiden. René is niet zomaar een makelaar, hij is een betrouwbare partner die altijd het belang van de koper vooropstelt. Zijn transparantie, kennis en persoonlijke benadering zorgen ervoor dat iedere koper zich begrepen voelt, van de eerste bezichtiging tot het ondertekenen van de koopakte.

Jannetta Dorsman is een ervaren vastgoedadviseur met een achtergrond in de makelaardij, notariaat en IT. Na een succesvolle carrière als Internationaal Sales & Marketing manager in de IT, maakte ze de overstap naar de makelaardij, waar ze in Nederland ook als docent actief was. Haar passie ligt in het begeleiden van mensen die dromen van een woning in Spanje. In 2020 besloot ze samen met René hun eigen ervaring te gebruiken om anderen te helpen bij de aankoop van een woning in Spanje, waarbij ze de Nederlandse aanpak combineert met de Spaanse realiteit.

Bij Woningadviseurs Spanje is Jannetta verantwoordelijk voor het juridische en administratieve proces. Van het regelen van een NIEnummer tot het opstellen van een testament, ze zorgt ervoor dat klanten goed geïnformeerd zijn. Haar aanpak is persoonlijk en transparant: het gaat niet alleen om het kopen van een huis, maar om een weloverwogen keuze die past bij de levensstijl van de koper.

Daarnaast heeft Jannetta uitgebreide kennis van investeringen in Spanje. Samen met René heeft ze zelf succesvol geïnvesteerd in vakantiewoningen. Ze berekent rendementen realistisch en gelooft in eerlijke verwachtingen in plaats van gouden bergen. Niet alleen verhuur-opbrengsten, maar ook verwachte prijsstijgingen spelen een rol in haar analyses.

i TIP

Volg **Jannetta Dorsman** op **LinkedIn**, waar ze twee keer per week interessante verhalen, tips en klantervaringen deelt over het kopen van een huis in Spanje.

Inhoudsopgave

06 Voorwoord

Een woning kopen in Spanje voelt vaak als een droom die dichterbij komt.

Meer zon. Meer rust. Meer ruimte

08 Waarom wij dit delen

Wij begeleiden Nederlandse kopers in Spanje vanuit aankoop, niet vanuit verkoop.

Meer dan 35 jaar ervaring binnen de NVM, achtergrond in onderwijs makelaardij en notariaat, benaderen wij vastgoed vanuit analyse en aankoopstrategie

09 Overweeg je een woning in Spanje?

Snelle zelfcheck

10 De 5 meest voorkomende koopmotieven

1. Fiscale heroriëntatie (Box 3 / vermogensverschuiving)
2. Meerdere keren per jaar genieten van Spanje
3. Investeren én zelf gebruiken
4. (Deels) emigreren
5. Gefaseerd wonen / later overwinteren

11 De 5 beslissingscriteria

Elk van de vijf criteria is relevant.

1. Gebruik beïnvloedt je tijdshorizon.
2. Tijdshorizon beïnvloedt je fiscale positie.
3. Fiscale positie beïnvloedt hoe je financiert.
4. Regio bepaalt wat er mogelijk is.
5. Beheer bepaalt hoeveel rust je werkelijk ervaart.

28 Financiële realiteitscheck

Een woning in Spanje is een vermogensbeslissing

1. Aankoopkosten
2. Jaarlijkse vaste lasten
3. Verhuur & Rendement
4. Fiscale impact

30 Wat er vaak misgaat

Maak je vertrekpunt scherp

-
1. Emotie krijgt de hoofdrol
 2. Rendement is te optimistisch
 3. Zonligging als standaard advies
 4. Verschillen tussen nieuwbouw en bestaande bouw
 5. Regelgeving Verhuur
 6. Beheer onderschatten

33 Wat nu?

De belangrijkste afwegingen voor een aankoop

Samenhang tussen koopmotief en criteria

34 Twee manieren om verder te gaan

Zelf verder oriënteren of concreet spiegelen

Plan kosteloos een strategiesprek (45 minuten)

36 Waarom kopers met ons werken

Meer dan 35 jaar ervaring NVM
Onderwijs Makelaardij & Notariaat
Sinds 2020 in Spanje
Wonen, kopen en investeren in Spanje
Expert bij o.a. RTLZ Ondernemerslounge

38 Woningadviseurs Spanje - Selectie & Persoonlijk

Objectie selectie
Inzicht in rendement en risico's
Fiscale en juridische consequenties
Financiering en structuur
Ontzorging bij aankoop en (evt) verhuur

VOORWOORD

Een woning kopen in Spanje voelt vaak als een droom die dichterbij komt. Meer zon. Meer rust. Meer ruimte.

Maar achter die droom schuilt een reeks keuzes die verder gaan dan locatie en budget. Een woning in Spanje koop je niet alleen met gevoel - maar ook niet alleen met cijfers.

Je koopt een gebruiksvorm.
Een financiële positie.
Een toekomstscenario.

En hoe beter je vooraf begrijpt wat je werkelijk zoekt, hoe sterker je staat in het aankoopproces. In dit document lopen we langs vijf beslissingscriteria die bepalen of een aankoop daadwerkelijk klopt voor jouw situatie.

Gebruik dit document als denkraam. Het helpt je om jouw situatie langs vijf strategische criteria te leggen voordat je naar woningen gaat kijken.

Waarom wij dit delen

Wij begeleiden Nederlandse kopers in Spanje vanuit aankoop, niet vanuit verkoop.

Met meer dan 35 jaar ervaring binnen de NVM-makelaardij en een achtergrond in onderwijs en permanente educatie binnen makelaardij en notariaat, benaderen wij vastgoed vanuit analyse en aankoopstrategie.

Sinds 2020 zijn wij actief in Spanje en zien wij dagelijks waar keuzes misgaan — en waar ze juist goed onderbouwd worden.

Wij wonen, kopen en investeren zelf in Spanje. We kennen het traject dus niet alleen professioneel (juridisch, financieel, fiscaal), maar ook persoonlijk.





Overweeg je een woning in Spanje?

Misschien speel je al langer met het idee. Misschien ben je net begonnen met oriënteren. Of misschien heb je al woningen bekeken en merk je dat er veel meer bij komt kijken dan je vooraf dacht.

Wat wij in de praktijk zien:

Veel kopers starten met een woning. Maar de juiste volgorde is anders: Eerst helderheid over gebruik en strategie, daarna pas selectie. De juiste aankoop begint bij jezelf.

Snelle zelfcheck

Iedere koper start met een ander ideaalbeeld.

Wat herken jij het meest?

- Slim investeren met inzicht in rendement
- Een tweede thuis om meerdere keren per jaar te verblijven
- Leven en wonen in een omgeving die bij je past

Achter deze drie richtingen liggen vaak vijf concrete koopmotieven. En juist daar begint helderheid.

Inzicht in de realiteit

Elk motief klinkt helder op papier. Maar in de praktijk verschuiven plannen zodra een woning écht van jou is.

Een investeringswoning wordt emotioneel bezit. Eigen gebruik blijkt minder dan gedacht — of juist meer.

Gebruik is gedrag, geen intentie. En gedrag moet vooraf realistisch worden ingeschat.

Dat is waar de vijf criteria je bij helpen.

De 5 meest voorkomende koopmotieven

1. Fiscale heroriëntatie (Box 3 / vermogensverschuiving)

2. Meerdere keren per jaar genieten van Spanje

3. Investeren én zelf gebruiken

4. (Deels) emigreren

5. Gefaseerd wonen / later overwinteren

Deze vijf motieven overlappen soms. Maar ze vragen om andere keuzes in locatie, financiering en strategie.

En daar begint het verschil tussen een woning kopen - en een aankoop doen die klopt.

Jouw motief is het vertrekpunt.

Maar een motief alleen is geen strategie.

Want elk motief roept andere vragen op over gebruik, over timing, over fiscaliteit, over beheer.

Daarom werken wij met vijf beslissingscriteria die elk motief concreet maken.

Niet als checklist.

Maar als lens: jouw motief bepaalt welke criteria het zwaarst wegen in jouw situatie.





De 5 Beslissingscriteria

Elk van de vijf criteria hieronder is voor iedere koper relevant.

Maar ze wegen niet voor iedereen even zwaar.

Wie koopt vanuit fiscale heroriëntatie, kijkt anders naar tijdshorizon dan wie emigreert.

Wie investeert én zelf gebruikt, stelt andere beheersvragen dan wie puur eigen gebruik heeft.

Lees de vijf criteria dus niet als een neutrale lijst.

Lees ze vanuit jouw motief.

Dat is waar de aankoop persoonlijk wordt.

Relevant als jouw motief... Investeren én zelf gebruiken is, of als je overweegt om gefaseerd of permanent te wonen. Dit criterium vraagt dan het meest om eerlijkheid: niet wat je wilt, maar wat je realistisch gáát doen.

Dit is de eerste en belangrijkste vraag.

Niet: wat wil je?

Maar: wat ga je realistisch doen?

Er zijn grofweg drie vormen:

1. Puur investering

De woning is primair bedoeld voor rendement of vermogensgroei. Eigen gebruik is ondergeschikt of afwezig.

2. Eigen gebruik + (eventuele) verhuur

Je wilt er zelf verblijven wanneer het jou uitkomt, maar de woning moet in de tussenliggende periode (deels) rendement opleveren.

3. (Gedeeltelijk) wonen

De woning wordt een tweede thuis, overwinterplek of toekomstige hoofdverblijfplaats. Wat hier vaak misgaat, is dat mensen hun wens verwarren met hun gedrag.

Een woning die “voor verhuur” wordt gekocht, blijkt toch emotioneel eigendom te worden. Een woning die “voor eigen gebruik” bedoeld is, blijkt toch financieel druk te geven.



Reflectievragen bij Criterium 1 - Gebruik

Sta hier echt even bij stil:

Hoe vaak ga ik hier daadwerkelijk zijn?

- En in welke periode van het jaar? In of buiten de vakanties?

Wat gebeurt er als verhuur tijdelijk niet mogelijk is?

- Maak ik dan meer zelf gebruik van de woning, of kom ik financieel onder druk te staan?

Hoe wordt deze woning fiscaal behandeld in mijn situatie?

- Valt hij in Box 3?
- Heeft dat invloed op mijn vermogensbelasting?
- En past dat bij mijn bredere financiële planning?

Wat ik in de praktijk vaak zie

Veel kopers starten met een helder plan.

“Dit wordt puur investering.”

“Dit is echt alleen voor onszelf.”

Maar zodra de woning van henzelf is, verandert het gevoel.

Gebruik is geen theorie.

Gebruik is gedrag.

En gedrag moet vooraf realistisch worden ingeschat. Gebruik bepaalt namelijk niet alleen je rendement — maar ook je tijdshorizon.



Relevant als jouw motief... *fiscale heroriëntatie is (want regelgeving verandert), of als Spanje een toekomstige woonplek wordt. Wie koopt zonder duidelijke horizon, maakt keuzes die later niet meer passen.*

Een woning koop je niet alleen voor vandaag.
Je koopt hem voor een periode in je leven.

En die periode bepaalt:

- hoeveel risico je kunt nemen
- hoeveel flexibiliteit je nodig hebt
- hoeveel waardeontwikkeling relevant is
- en hoe zwaar tijdelijke tegenwind weegt

Er zijn grofweg drie tijdshorizons.

1. Korte termijn (0-5 jaar)

Je koopt met een relatief korte horizon.

Bijvoorbeeld omdat:

- je inspeelt op fiscale regelgeving (zoals Box 3)
- je verwacht binnen enkele jaren te verkopen
- je nog niet zeker weet of Spanje structureel onderdeel wordt van je leven

In deze fase is liquiditeit belangrijker dan emotie. En flexibiliteit belangrijker dan maximale inrichting. Een korte horizon vraagt om een andere locatiekeuze dan een woning die je twintig jaar wilt aanhouden.





2. Middellange termijn (5–10 jaar)

Je ziet Spanje als onderdeel van je leven, maar nog niet definitief.

- Misschien werk je nog.
- Misschien overweeg je later langere tijd te verblijven.
- Misschien groeit het plan langzaam richting overwinteren of gedeeltelijk wonen.

Wat ik hier veel zie, is dat kopers beginnen met een relatief compacte investering — bijvoorbeeld een appartement — en na verloop van tijd doorgroeien naar een villa met eigen zwembad. De eerste aankoop is dan niet het eindpunt, maar een tussenstap. In deze fase spelen vermogensopbouw en levenskwaliteit samen. De juiste aankoop moet ruimte geven om mee te bewegen met je leven.

3. Lange termijn (10+ jaar)

De woning wordt onderdeel van je toekomstplanning.

Dat kan zijn:

- als toekomstige woonplek
- als pensioenstrategie
- als stabiel vermogensonderdeel

In deze categorie zijn stabiliteit, voorzieningen en regionale ontwikkeling belangrijker dan korte termijn rendement.

Hier koop je niet alleen vastgoed.

Je koopt een deel van je toekomstige leven.

Reflectievragen bij Criterium 2 - Tijdshorizon

- Hoe lang wil ik deze woning minimaal aanhouden?
- Is dit een eindpunt, of mogelijk een tussenstap?
- Hoe flexibel is deze woning bij verkoop of ander gebruik?
- Past de gekozen regio bij mijn lange termijnscenario?

Tijdshorizon heeft ook een fiscale dimensie. Regelgeving verandert. Box 3 is in beweging. Heffingssystematiek kan verschuiven.

Een korte termijnstrategie kan gevoelig zijn voor fiscale wijzigingen.

Een lange termijnstrategie vraagt om robuustheid en scenario-denken.

Daarom is het belangrijk om jezelf af te vragen:

- Wat gebeurt er met mijn rendement als fiscale regels veranderen?
- Kan deze investering ook standhouden als het fiscale voordeel kleiner wordt?
- Koop ik vanwege fiscale druk, of past deze woning ook zonder dat argument?

Wat ik in de praktijk vaak zie

“We kijken wel hoe het loopt.”

Maar vastgoed is geen proefabonnement.

Wie koopt zonder duidelijke tijdshorizon, maakt vaak keuzes die later niet meer passen.

Een woning die perfect voelt voor vijf jaar, kan minder geschikt blijken voor tien.

Een woning die puur als korte termijn investering wordt gekocht, wordt soms toch onderdeel van je leven.

En dat maakt rationele verkoopbeslissingen later minder vanzelfsprekend dan vooraf gedacht.

Tijdshorizon is geen detail.

Het is een strategisch fundament.

Als dit een rol speelt, is het verstandig dit scenario vooraf scherp te spiegelen.

Relevant als jouw motief... Box 3-vermogen herschikken is, als je ondernemer bent met een vermogensstructuur, of als je overweegt om (gedeeltelijk) te emigreren. Maar ook bij puur eigen gebruik: de fiscale impact van een Spaanse woning is groter dan de meeste kopers vooraf denken.

Een woning in Spanje koop je niet alleen met je hart. Je koopt hem ook binnen een fiscaal systeem. Voor Nederlandse kopers speelt dat vaak een grotere rol dan ze vooraf denken.

De vraag is niet alleen:
“Wat levert deze woning op?”

Maar ook:
“Hoe wordt deze woning belast?”

Er zijn grofweg **drie situaties** waarin kopers zich bevinden.



1. Vermogen in Box 3

Voor veel particuliere kopers valt een woning in Spanje in Box 3.

Dat betekent:

- Vermogensbelasting over de waarde van de woning.
- Geen aftrek van hypotheekrente zoals bij een eigen woning in Nederland.
- Een systeem dat politiek en juridisch in beweging is.

Sommige kopers zoeken juist vanwege Box 3 een alternatief voor vermogen in Nederland. Anderen onderschatten de impact op hun totale vermogenspositie. Een Spaanse woning kan onderdeel zijn van een fiscale strategie. Maar hij moet die strategie ook kunnen dragen als regels veranderen.

Daarnaast speelt bij veel kopers de vraag of zij de woning volledig uit eigen vermogen kopen, of (deels) met financiering.

Bij aankoop met een overwaarde-hypotheek in Nederland (consumptief krediet) ontstaat er een schuld tegenover een buitenlands bezit.

Dat kan invloed hebben op de berekening van het vermogen in Box 3.

Door het belastingverdrag tussen Nederland en Spanje wordt onroerend goed in Spanje in beginsel in Spanje belast. Tegelijkertijd kan dit effect hebben op de manier waarop je totale vermogen in Nederland wordt beoordeeld. Zo kan bijvoorbeeld de vrijstelling in Box 3 anders uitpakken dan vooraf gedacht.

De combinatie van aankoopstructuur, financiering en fiscale positie maakt daarom vaak meer verschil dan de woning zelf.

Dit is geen detail.

Dit is strategie.

De exacte uitwerking verschilt per situatie; zie dit als richtinggevend kader voor de juiste vragen.

In een persoonlijk gesprek kan ik je helpen de hoofdlijnen hiervan inzichtelijk te maken, zodat je weet welke vragen je vervolgens met je fiscalist moet uitwerken.

2. Ondernemers en vermogensstructuren

Bij ondernemers ligt de situatie vaak anders.

Soms wordt gewerkt met:

Een BV-structuur

Een Spaanse SL

Of een andere vorm van vermogensplanning

Daar spelen andere afwegingen:

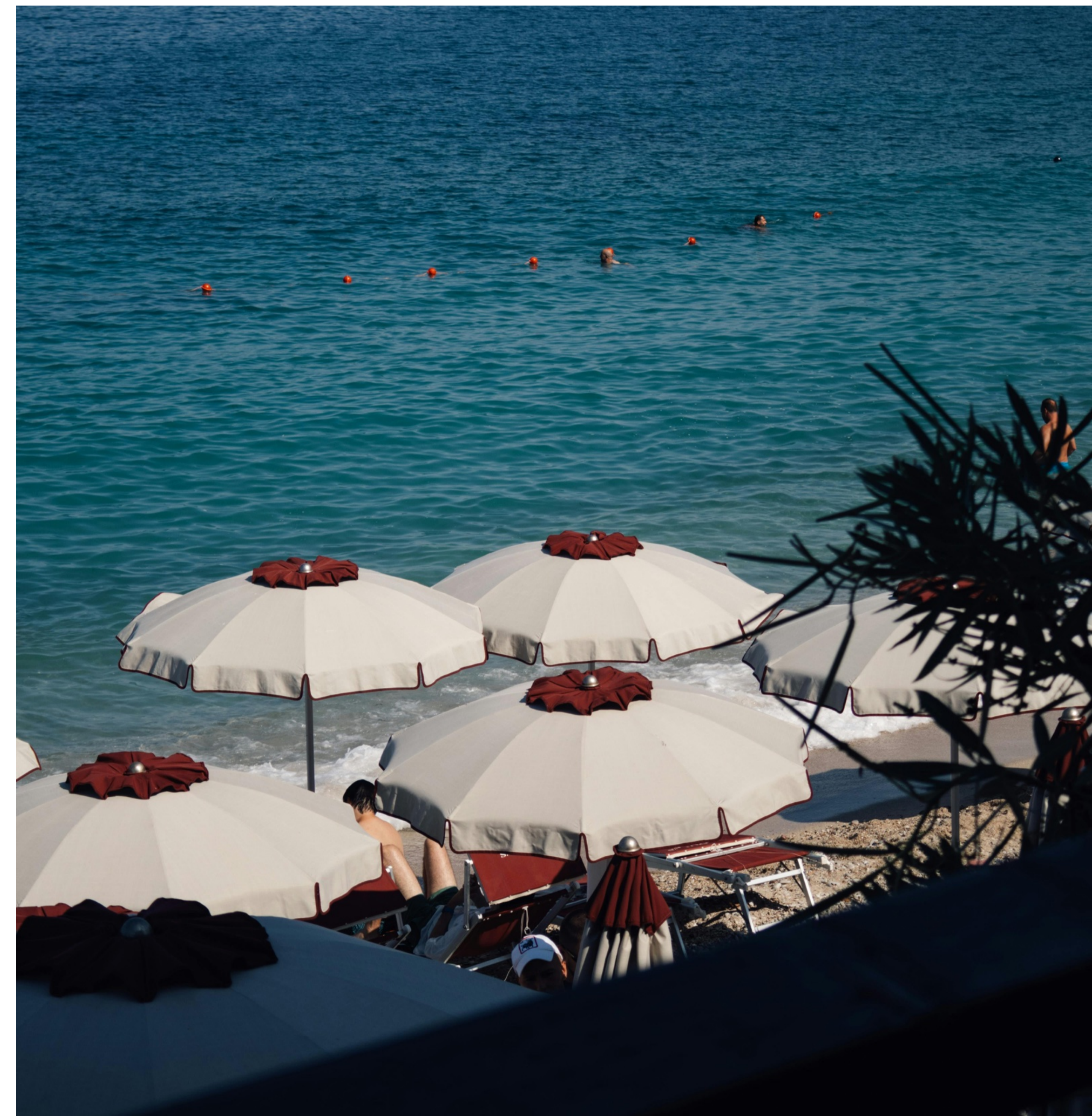
Dividend versus privévermogen

Fiscale optimalisatie

Langetermijnplanning

Hier is de aankoop vaak onderdeel van een bredere vermogensstrategie.

Maar ook hier geldt: structuur mag nooit belangrijker worden dan locatie en gebruik.



3. Emigratie of gefaseerd wonen

Wanneer Spanje (gedeeltelijk) woonland wordt, verandert de fiscale context opnieuw.

Dan spelen vragen als:

Waar ben ik fiscaal inwoner?

Hoe wordt mijn wereldwijde vermogen belast?

Wat betekent dit voor Box 3?

Hoe worden inkomsten uit verhuur belast?

Emigreren of overwinteren is dus niet alleen een woonbeslissing. Het is ook een fiscale verschuiving.

Twijfel je of jouw aankoop fiscaal logisch is opgebouwd, dan verdient dit vooraf aandacht.



Reflectievragen bij Criterium 3 - Fiscale Positie

- In welk fiscaal kader valt deze aankoop voor mij?
- Koop ik primair vanuit fiscale druk of vanuit strategie?
- Wat gebeurt er als fiscale regelgeving verandert?
- Past deze woning binnen mijn totale vermogensplanning?

Wat ik in de praktijk vaak zie

Fiscale motieven zijn vaak de aanleiding om naar Spanje te kijken.

Maar ze mogen nooit de enige reden zijn om te kopen.

Regelgeving verandert.

Politieke keuzes verschuiven.

Belastingstelsels worden aangepast.

Wie koopt op basis van één fiscale prikkel, bouwt op een bewegend fundament.

Een goede aankoop blijft logisch, ook als fiscale voordelen minder worden.

AS 4

REGIO & BELEID

Waar koop je en in welke context?

Relevant als jouw motief... verhuur, waardeontwikkeling of langdurig verblijf is. De regio is niet alleen een gevoel — het is het juridische en politieke kader waarbinnen jouw motief wel of niet haalbaar is.

Spanje is geen uniforme vastgoedmarkt.

Veel Nederlanders kijken naar Spanje alsof het één land is met één regelgeving, vergelijkbaar met Nederland.

Maar dat klopt niet.

Je kunt Spanje beter vergelijken met een federale structuur zoals de Verenigde Staten.

Net zoals Californië, Florida en Texas totaal verschillende regels en dynamiek hebben, zo verschillen ook de Spaanse regio's fundamenteel van elkaar.

“Wat in
Barcelona
geldt,
geldt niet
automatisch
in Murcia.”

Elke autonome regio heeft:

- eigen bevoegdheden
- eigen regelgeving
- eigen politieke koers
- eigen beleid rondom verhuur en woningmarkt

Dat betekent dat kopen in Spanje nooit alleen gaat over “Spanje”:

Het gaat over de regio.

En soms zelfs over de specifieke gemeente.

Het verschil tussen regio's is groter dan veel kopers denken.

Niet alleen qua klimaat of sfeer.

Maar vooral qua:

- regelgeving
- verhuurmogelijkheden
- politieke koers
- infrastructuur
- langetermijnontwikkeling

Wie alleen naar prijs per m² kijkt, mist de helft van het verhaal.

Er zijn grofweg drie typen regio's .

1. Oververhitte kustgebieden

Dit zijn gebieden waar:

- vraag jarenlang groter was dan aanbod
- kortetermijnverhuur sterk is toegenomen
- maatschappelijke druk is ontstaan
- regelgeving is aangescherpt

Hier zie je vaak:

- strengere vergunningseisen
- beperkingen op toeristische verhuur
- politieke discussies over tweede woningen

Dat maakt deze regio's niet per definitie oninteressant. Maar het betekent wél dat je moet weten waar je instapt. In sommige van deze gebieden zijn prijsniveau, liquiditeit en internationale vraag juist zeer sterk. Maar de spelregels zijn er anders.

2. Stabiele groeiregio's

Dit zijn regio's waar:

- internationale vraag groeit
- infrastructuur verbetert
- maar waar nog geen extreme druk is ontstaan

Hier spelen vaak:

- meer balans tussen wonen en recreatie
- langere verblijven
- gematigde prijsontwikkeling

Dit type regio vraagt om een andere strategie dan puur speculatieve aankoop.

3. Regio's met bewuste beleidsrichting (zoals Región de Murcia / Costa Cálida)

In sommige regio's wordt actief gestuurd op duurzame groei.

De Región de Murcia positioneert zich nadrukkelijk binnen de Europese beweging richting duurzamer en meer gespreid toerisme (SlowDown Tourism).

Het beleid richt zich op:

- kwaliteit boven massatoerisme
- spreiding over seizoen en regio
- leefbaarheid voor inwoners
- beheersbare groei

Dat betekent dat er bewust wordt gekeken naar lange termijn balans.

Voor sommige investeerders die puur op maximale kortetermijnverhuur mikken, kan dit minder aantrekkelijk zijn.

Voor kopers die denken in langere verblijven, gefaseerd wonen of stabiele waardeontwikkeling, kan dit juist rust en voorspelbaarheid bieden.

Reflectievragen bij Criterium 4 - Regio & Beleid

- Weet ik welke regelgeving hier nu geldt voor verhuur?
- Hoe ontwikkelt de politieke koers zich in deze regio?
- Past deze regio bij mijn gebruik en tijdshorizon?
- Koop ik in een hype of in een context die bij mijn strategie past?

Wat ik in de praktijk vaak zie

Veel kopers kiezen eerst een regio op gevoel.

“Hier voelt het goed.”

“Hier komen we al jaren.”

Maar zelden wordt gekeken naar de beleidscontext.

Regelgeving, infrastructuur en regionale visie bepalen op lange termijn meer dan uitzicht of zonuren.

Regio-keuze is geen emotionele keuze alleen.

Het is een strategische keuze. En die strategie moet aansluiten bij jouw gebruik, tijdschhorizon en fiscale positie.



Relevant als jouw motief... meerdere keren per jaar genieten, verhuur, of gefaseerd wonen is. Kortom: relevant voor bijna iedereen. De vraag is niet óf beheer een rol speelt, maar hoe je het vooraf organiseert.

Een woning in Spanje koop je niet alleen.
Je beheert hem ook.
En beheer is geen detail.

Zeker niet als je zelf in Nederland woont, of maar een deel van het jaar aanwezig bent.

Veel kopers focussen op aankoopprijs, locatie en rendement.
Maar stellen de vraag naar beheer pas ná de overdracht.
Dat is laat.

Er zijn grofweg **drie manieren** waarop kopers hier mee omgaan.

1. Zelf regelen

Je kiest ervoor om zoveel mogelijk zelf te doen.

Bijvoorbeeld:

- Contact met de VvE
- Onderhoud organiseren
- Sleutels beheren
- Verhuur coördineren

Dat kan goed werken als:

- je regelmatig aanwezig bent
- je de taal spreekt
- je het leuk vindt om betrokken te zijn

Maar het vraagt tijd, overzicht en bereikbaarheid.

2. Lokale partners inschakelen

Je werkt met:

- een keyholding
- een verhuurpartner
- een onderhoudsdienst
- een jurist of fiscalist

Dit geeft meer rust, maar vraagt duidelijke afspraken.

Beheer op afstand werkt alleen als rollen helder zijn.

3. Volledige begeleiding en ontzorging

Sommige kopers kiezen ervoor om niet alleen de aankoop, maar ook het bredere traject goed te structureren.

Dat betekent:

- vooraf nadenken over beheer
- scenario's doornemen
- juridische en fiscale partners betrekken
- duidelijke afspraken over gebruik en verhuur

Voor strategische kopers is dit vaak essentieel.

Voor tweede-thuis kopers voorkomt het teleurstelling.

Voor woongerichte kopers biedt het rust in een nieuwe fase van hun leven.

In de praktijk betekent dit dat beheer geen losse fase is ná aankoop.

Het is onderdeel van de aankoopstrategie zelf.

In onze begeleiding stopt het traject niet bij de overdracht.

Vooraf maken we duidelijke afspraken over beheer, partners en verantwoordelijkheden, zodat je na overdracht niet opnieuw hoeft te organiseren.

Voor veel kopers betekent dit volledige ontzorging.

Zodat je niet alleen een woning koopt, maar ook weet hoe het daarna georganiseerd is.

Rust ontstaat niet vanzelf.

Die wordt vooraf ingericht.

Reflectievragen bij Criterium 5 - Beheer & Ontzorging

- Wie is verantwoordelijk als er iets misgaat?
- Wie houdt toezicht als ik niet in Spanje ben?
- Hoe wordt onderhoud georganiseerd?
- Wie bewaakt regelgeving rondom verhuur?
- Wil ik zelf regie houden, of vooral rust ervaren?

Wat ik in de praktijk vaak zie

Beheer wordt vaak onderschat.

Totdat er een lekkage is.

Of een huurder een vraag heeft.

Of regelgeving verandert.

Of een burenkwestie ontstaat.

Dan blijkt dat afstand meer is dan kilometers.

Ontzorging is geen luxe.

Het is structuur.

En hoe beter dit vooraf is doordacht, hoe ontspannener je eigenaar bent.

Deze vijf criteria staan nooit los van elkaar

Je hebt nu zicht op de belangrijkste afwegingen die een aankoop in Spanje bepalen.

Vijf criteria. Zeven dimensies.
En één vertrekpunt: jouw motief.

Want gebruik, tijdshorizon, fiscale positie, regio en beheer staan nooit los van elkaar — en ze wegen nooit voor iedereen hetzelfde.

De juiste aankoop begint niet bij een woning. Maar bij samenhang. En die samenhang begint bij weten wat je werkelijk zoekt.

Gebruik beïnvloedt je tijdshorizon.
Tijdshorizon beïnvloedt je fiscale positie.
Fiscale positie beïnvloedt hoe je financiert.
Regio bepaalt wat er mogelijk is.
Beheer bepaalt hoeveel rust je werkelijk ervaart.

Een keuze op één criterium heeft altijd gevolgen voor de andere.

Daarom kijken wij naar het geheel.

Wie deze vijf criteria vooraf in samenhang bekijkt, koopt niet alleen beter — maar met meer vertrouwen.





“Daarom
kijken wij
naar het
geheel”

Financiële realiteitscheck: Wat betekent dit concreet?

Een woning in Spanje is geen vakantie-uitgave.
Het is een vermogensbeslissing.
En die vraagt om realisme.



1. Aankoopkosten – meer dan alleen de koopsom

Naast de aankoopprijs moet je rekening houden met bijkomende kosten.

Denk aan:

- overdrachtsbelasting of btw (nieuwbouw)
- notaris
- registratie
- advocaat
- eventuele financieringskosten

Globaal moet je rekening houden met een bandbreedte van ongeveer 10–15% bovenop de koopsom.

Denk ook na over verkoopbaarheid en flexibiliteit. Hoe snel kun je deze woning weer liquide maken als je situatie verandert?

2. Jaarlijkse vaste lasten

Na aankoop krijg je te maken met structurele kosten.

Bijvoorbeeld:

- onroerendezaakbelasting (IBI)
- VvE-bijdrage (Servicekosten)
- verzekering
- nutsvoorzieningen
- onderhoud
- beheer of keyholding
- eventuele verhuurkosten
- Non-residentsbelasting of belasting over huurinkomsten

Veel kopers rekenen alleen met aankoop en verkoop. Maar eigenaarschap zit juist in de jaren daartussen.

3. Verhuur en rendement – verwachtingen versus realiteit

Verhuur kan bijdragen aan dekking van kosten.

Maar:

- bezettingsgraad is nooit 100%
- regelgeving kan veranderen
- kosten voor beheer en marketing drukken op rendement
- belasting in Spanje is van toepassing

Rendement moet realistisch worden doorgerekend.

Niet alleen in goede scenario's.

Maar ook bij tegenwind.

Als verhuur en rendement belangrijk zijn voor jou als koper, reken ik dit door op basis van realistisch behoudende aannames — met gebruik van indicatieve historische resultaten, actuele marktdata en cijfers van vastgoedportalen.

4. Fiscale impact (kort overzicht)

Voor Nederlandse kopers speelt vaak Box 3.

Daarnaast kunnen financieringskeuzes invloed hebben op je totale vermogenspositie.

Belangrijk is niet alleen hoeveel belasting je betaalt, maar of de aankoop binnen je totale financiële strategie past.

Een woning kan fiscaal logisch zijn. Maar alleen als hij ook financieel gedragen kan worden, is hij strategisch verantwoord.

Wat ik in de praktijk vaak zie

Kopers rekenen vooraf met ideale scenario's.

Maximale verhuur.

Stijgende markt.

Stabiele regelgeving.

Maar vastgoed is geen rekenmodel.

Het is een langetermijnbeslissing met variabelen.

Wie vooraf rekt met marge en ruimte, ervaart later minder stress.

Wat vaak misgaat

De meeste aankopen in Spanje gaan mis doordat het vertrekpunt niet scherp genoeg is.

Wanneer gebruik, tijdshorizon en strategie niet vooraf zijn doordacht, ontstaan keuzes die later niet meer logisch voelen. Dat ligt zelden aan enthousiasme of motivatie. Maar vaak aan het ontbreken van samenhang.

In de praktijk zie ik een aantal terugkerende patronen.



1. Emotie krijgt te snel de hoofdrol

Een woning kan perfect voelen.
Het uitzicht klopt.
De sfeer klopt.
Het plaatje klopt.

Maar zonder helder plan over gebruik, tijdshorizon en fiscale positie wordt emotie leidend.

Gevoel is belangrijk.
Maar gevoel zonder structuur is kwetsbaar.

2. Rendement wordt te optimistisch benaderd

In de markt worden rendementscijfers regelmatig gepresenteerd op basis van ideale scenario's.

Maximale bezettingsgraad.
Stabiele regelgeving.
Volle kalender.

Dat betekent niet dat ze onjuist zijn.
Maar ze zijn vaak gebaseerd op het meest ideale scenario.

Een realistische berekening houdt ook rekening met:
lagere bezetting
veranderende regelgeving
kosten voor beheer en onderhoud
fiscale druk

Rendement is geen vast gegeven.
Het is afhankelijk van context.

En context verandert.

3. Zonligging wordt als standaardadvies gezien

Veel Nederlanders zoeken automatisch naar “ZUID” of zelfs “ZUID-WEST”.

Maar zonligging is geen universele waarheid.

De juiste oriëntatie hangt af van:

- in welke periode van het jaar je er bent
- of je vooral in de zomer of winter verblijft
- of je verhuurt of zelf gebruikt
- hoe je de woning daadwerkelijk benut

Wat in januari ideaal is, kan in augustus te heet zijn.

Wat in de zomer prettig voelt, kan in de winter minder logisch blijken.

Zonligging is geen standaard keuze.

Het is gebruiksafhankelijk.

4. Verschil tussen nieuwbouw en bestaande bouw worden onderschat

Niet elke woning in Spanje is gebouwd volgens dezelfde normen.

Het Spaanse bouwbesluit is in de afgelopen jaren aangescherpt. Nieuwbouw valt onder actuele regelgeving en kent tien jaar constructieve garantie.

Bij bestaande bouw kunnen de verschillen groter zijn, onder andere in:

- isolatie (energie en geluid)
- energieprestaties
- installaties
- onderhoudsniveau

Een aanzienlijk deel van de oudere woningvoorraad heeft een energielabel E of lager, terwijl bij recente nieuwbouw hogere energieprestaties gebruikelijk zijn.

Europese regelgeving zet in op het stapsgewijs verbeteren van bestaande woningen, waarbij met name lage energielabels moeten worden opgewaardeerd richting hogere klassen (zoals D of beter). De exacte verplichtingen en termijnen worden per land vastgesteld.

Dat betekent niet dat bestaande bouw ongeschikt is — integendeel, het kan juist karakter en locatievoordeel bieden — maar het vraagt wel om een realistische inschatting van mogelijke toekomstige investeringen in isolatie, installaties of energieverbetering.

Wie alleen naar aankoop prijs kijkt en niet naar energieprestaties, kan later worden geconfronteerd met aanvullende verduurzamingskosten.

Nieuwbouw en bestaande bouw vragen daarom om een verschillende beoordeling — niet alleen op prijs, maar op totaalplaatje.

5. Regelgeving rondom verhuur wordt te laat onderzocht

Verhuurregels verschillen per regio, per gemeente en per locatie.

Niet elke woning mag automatisch toeristisch worden verhuurd.
Vergunningen, VvE-regels en lokale beleidskeuzes spelen hierin een rol.

Dit is geen detail dat je ná aankoop wilt ontdekken.

6. Beheer wordt onderschat

Beheer wordt vaak pas concreet wanneer er iets misgaat.

Totdat er een lekkage is.
Of een huurder een vraag heeft.
Of regelgeving verandert.

Beheer is geen nagedachte.
Het is onderdeel van eigenaarschap.

Wat dit betekent

Geen van deze punten maakt kopen in Spanje problematisch.

Maar ze maken het wel strategisch.

Wie vooraf de juiste vragen stelt, koopt anders.

En vooral: rustiger.

Wat nu?

Je hebt nu zicht op de belangrijkste afwegingen die een aankoop in Spanje bepalen.

- Gebruik
- Tijdshorizon
- Fiscale positie
- Regio & Beleid
- Beheer & Ontzorging

In de praktijk staan deze elementen nooit los van elkaar.

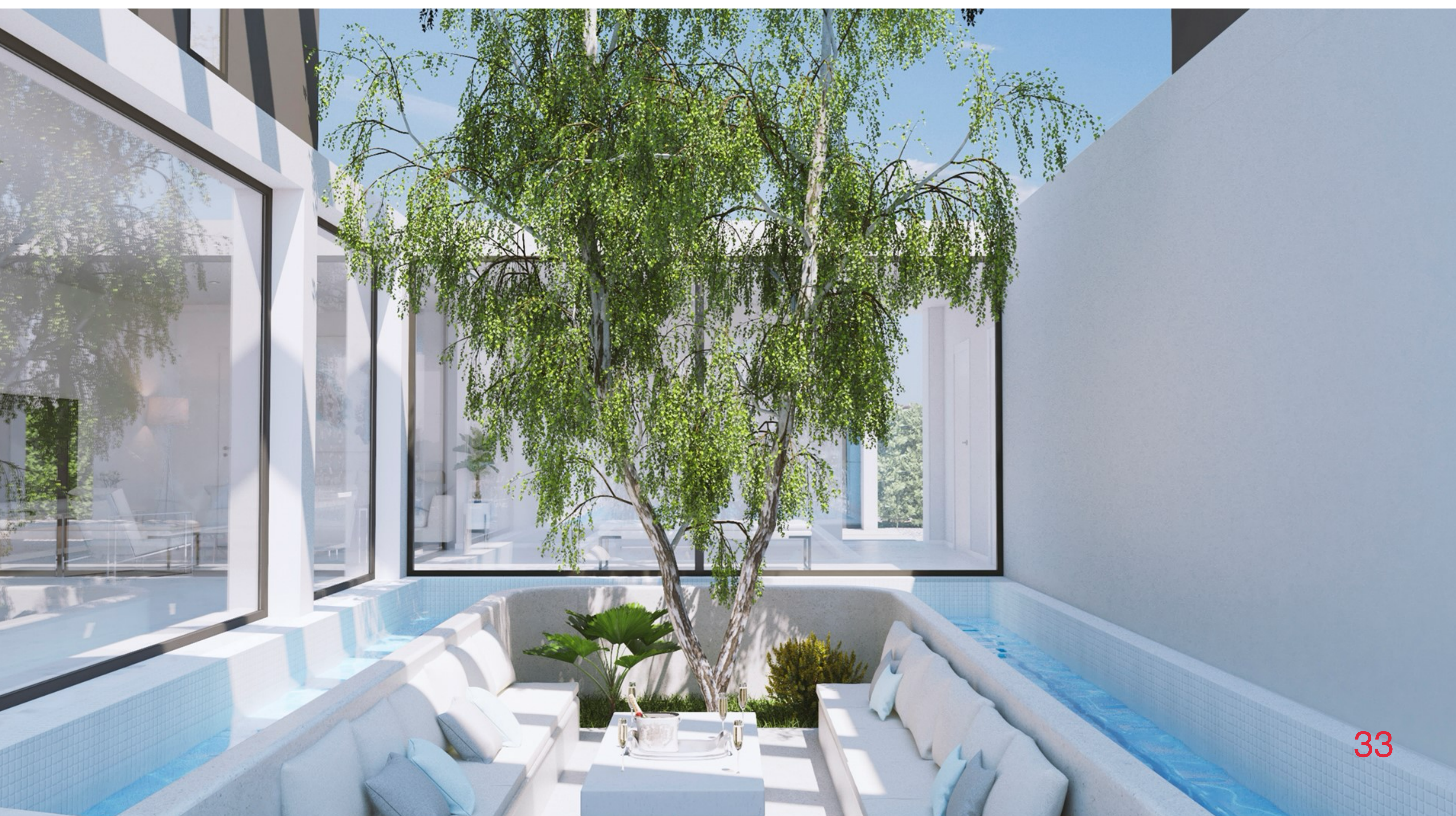
Een keuze in gebruik beïnvloedt je fiscale positie.

Een regio beïnvloedt verhuurmogelijkheden.

Financiering beïnvloedt je vermogensstrategie.

De juiste aankoop begint niet bij een woning.

Maar bij samenhang.





Twee manieren om verder te gaan

Sommige kopers gebruiken dit document om zelf verder te oriënteren. Dat is een prima eerste stap.

Anderen realiseren zich dat het helpt om hun situatie een keer concreet te spiegelen.

Dat kan in een strategiegesprek.

In 45 minuten maken we jouw situatie concreet.

- Hoe jij de woning daadwerkelijk wilt gebruiken
- Wat realistisch is qua rendement en/of waardevermeerdering
- Welke regio logisch is voor jouw situatie
- Hoe Box 3 en financiering hierin meespelen
- Of het plaatje in je hoofd overeenkomt met de werkelijkheid

Dit gesprek levert je op:

- Inzicht in wat mogelijk is
- Duidelijkheid over wat verstandig is
- Realistische verwachtingen
- Rust in je besluitvorming

Geen verkooppresentatie.

Wel helderheid.

Het gesprek is wederzijds vrijblijvend.

We kijken samen of er een basis is om verder te gaan. Alleen als het voor beide kanten klopt, zetten we een volgende stap.

STRATEGIEGESPREK

“Geen verkooppresentatie.
Wel helderheid.”



Plan je strategiegesprek via:

www.woningadviseurs.es/strategiegesprek

(duur: 45 minuten | online | kosteloos)

Een goede aankoop vraagt geen haast.
Maar wel tijdige helderheid.

Die helderheid vergroot je speelruimte in een markt die continu beweegt - en voorkomt dat je achter de feiten aanloopt.

Waarom kopers met ons werken:



- Meer dan 35 jaar ervaring binnen de NVM-makelaardij
- Achtergrond in onderwijs en permanente educatie binnen makelaardij en notariaat
- Sinds 2020 actief in Spanje
- Zelf wonend, kopend en investierend in Spanje
- Regelmatig gevraagd als expert, o.a. bij RTLZ Ondernemerslounge



Wij begeleiden uitsluitend vanuit aankoop.

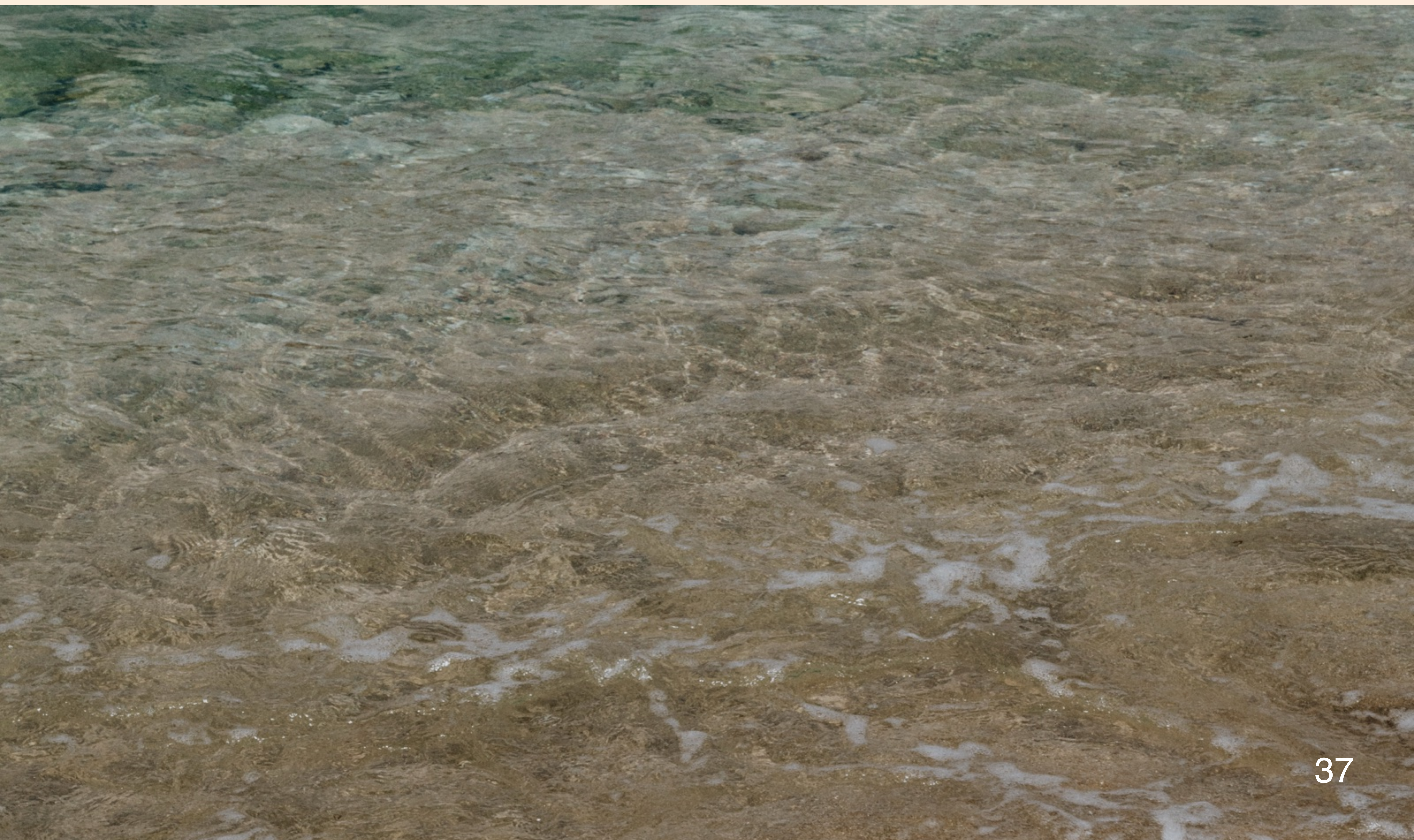
Een aankoop in Spanje vraagt om aandacht.
Daarom begeleiden wij bewust een beperkt aantal kopers tegelijk.

Het werkt het prettigst met mensen die hun aankoop serieus benaderen,
open staan voor kritisch meedenken en waarde hechten aan
gelijkwaardigheid en respect.

Wat klanten zeggen

“Wat voor ons het verschil maakte, was dat Jannetta ons steeds terugbracht naar wat realistisch was. Daardoor kochten we met vertrouwen.”

Familie Dekker
aankoop Costa Cálida (2025)



Woningadviseurs Spanje

Selectief en Persoonlijk

Wij (Jannetta Dorsman en René Hoksbergen) begeleiden Nederlandse kopers in Spanje vanuit aankoop en strategie, niet vanuit verkoop.

Dat betekent:

- objectieve selectie van woningen en projecten
- inzicht in gebruik, rendement en risico's
- aandacht voor fiscale en juridische consequenties
- begeleiding bij financiering en structuur
- volledige ontzorging bij aankoop en (eventuele) verhuur

Wel: scherpe keuzes, realistische aannames en een aankoop die klopt. Met oog voor risico's, regelgeving en langetermijnwaarde. Alsof we voor onszelf kopen.

Contact

Whatsapp [+31 \(0\)6 50 20 36 53](tel:+31650203653)

E-mail: welkom@woningadviseurs.es

Website: www.woningadviseurs.es

LinkedIn: [linkedin.com/in/jannettadorsman](https://www.linkedin.com/in/jannettadorsman)

Een aankoop in Spanje verdient aandacht.
Laten we samen kijken of het klopt.

Aangesloten bij

 NVM

Nederlandse Vereniging van Makelaar

 AIPP

Association of International Property Professionals

 GIPE

Gestores Inmobiliarios Profesionales Europeos

Werkgebied



Costa Cálida (Murcia)



Costa Blanca Noord



Costa Blanca Zuid



Costa del Sol



Woningadviseurs Spanje





*Dit document is bedoeld ter informatie en
vervangt geen individueel juridisch of fiscaal advies.*

CREDITS & BIJDAGEN

Concept, teksten & fotografie: Jannetta Dorsman & René Hoksbergen

Redactie & samenstelling: Woningadviseurs Spanje SL

Vormegeving: Woningadviseurs Spanje SL