

Investeren in Spaans onroerend goed

Er zijn verschillende redenen waarom gaan tot de aankoop van Spaans onroerend goed. Men koopt een Spaanse woning om er heen te gaan van het Spaanse klimaat zonder zich zorgen te maken waar ze naar toe zullen gaan en hoe lang zij in Spanje willen verblijven. Het is een steeds groter wordende groep mensen die hun geboorteland vaarwel te zeggen om zich in Spanje te vestigen.

Spanje kent echter niet alleen een zonnig klimaat. Financieel gezien is er een behoorlijk rendement op Spaans onroerend goed. Daarom raakt Spanje in trek bij zowel grote als kleinere investeerders.

Rendement uit verhuur

Indien u overweegt om een Spaanse woning te kopen met het doel deze te verhuren, dan is het belangrijk om de verschillende zaken rekening te houden en deze vooraf te wegen.

Allereerst dient u te bepalen of u uw Spaanse woning als appartement naast de verhuur ook zelf wilt gebruiken tijdens uw vakanties. Omdat u aan dit gebruik een bepaalde waarde dient toe te kennen, zal dit tot een mindering gebracht op uw uiteindelijke rendement.

Daarnaast is het verstandig om de aanpak te kiezen tegen de verwachte huuropbrengsten. Het is belangrijk om het rendement te kunnen maken, mogen ook de opbrengsten uitkomen. Een hoge kostenpost die de grootste gedeelte bestaat uit een hypotheekrente, hoge maandelijkse lasten met zich meebrengt, een negatieve invloed heeft op het rendement, omdat deze kosten in verhouding staan t.o.v. van de kosten van de opbrengsten.

De locatie van de Spaanse woning of de grootte van de woning op grote mate de prijs, maar is zeker ook van invloed op de inkomsten uit verhuur. Om u een indruk te geven van een appartement met 2 slaapkamers, v.v. geventileerd, met een zwembad en op redelijke afstand van de zee.

een acceptabele prijs aan te kopen en verhuurmogelijkheden. Dit in tegenstelling tot een landhuis in een rustige omgeving op een rustig eiland. De hogere aankoopsprijs maakt een hogere huurprijs waardoor de kansen op verhuur dalen.

Als u besluit om grootschaliger te investeren in onroerend goed en uw rendement wilt verbeteren, is vaak een korting bespreekbaar. Wanneer u investeert in of appartementen binnen een (nieuwbouw) project, wordt u vaak een extra zekerheid voor de projectontwikkelaar beloont met een 'kwantumkorting'. Hierdoor is de koopsom lager wat weer een gunstiger rendement uit verhuur.

Aandachtspunten:

- doel van uw investering (verhuur of eigen gebruik);
- verhouding koopsom tot verwachte huurprijs;
- locatie en huurprijs i.v.m. verhuurmarkt;
- korting bij aankoop meerdere woningen.

Kortom: laat u goed adviseren!

Rendement bij verkoop

Zoals hierboven al aangegeven, komt het vaak voor dat mensen plannen maken om zich permanent in Spanje te vestigen. Aan hen die dit overwegen, is het belangrijk om te informeren naar de mogelijkheden tot verkoop van een woning binnen een nieuwbouw project.

Zoals u weet, worden de meeste woningen in Spanje vanaf tekening verkocht. Hierbij wordt vaak een korting gegeven op de kanten. Als koper betaalt u een goede prijs voor de woning die u ontvangt uit de aanbetalingen een goede huurprijs. Zodra de bouw kan aanvangen. Zodra de bouw is begonnen worden de prijzen verhoogd en naarmate de bouw vordert worden de prijzen verder oplopen. Het is dan ook zeker mogelijk om een goede huurprijs te krijgen wanneer u vroeg in een project 'instapt' en een koopcontract of na voltooiing van uw woning.

winst behaald. U kunt immers altijd omhoog verkopen tegen de prijs die de bouwer hanteert, maar u kunt ook de marge te behouden. Ook wanneer u een renteverlies op uw investering krijgt u het rendement.

Uiteraard koopt u uw Spaanse woning niet direct te verkopen, maar er zijn een aantal dingen alvast een woning in Spanje aan te kopen moet werken:

- de bouwtime (=wachttime) van een woning bedraagt ca. 1 tot 1,5 jaar. Gezien u nog niet in Spanje wonen, wilt u niet want u moet immers nog werken van een lagere aankoopsprijs als de prijsstijgingen bekijkt;
- als u vroegtijdig een Spaanse woning koopt u van de prijsstijgingen. Wanneer de afronding van uw werkzaamheden is verkocht, wordt het kapitaal, dat gereserveerd voor uw Spaanse woning, de winst uit de verkoop, zodat u vaak grotere woning of een woning kunt aankopen.

Het bovenstaande principe geldt natuurlijk voor woningen of appartementen binnen een project. Het dient dan echter wel met de projectontwikkelaar te worden wat de mogelijkheden en afspraken zijn voor de verkoop. Over het algemeen kunt u, nadat de aanbesteding heeft voldaan, de koopovereenkomst te tekenen. Hierbij is het gebruik van borden, platen en andere uitingen binnen het project meestal niet. Het is concurrentie voor de projectontwikkelaar. De prijzen liggen immers lager dan die van de markt.

Informeer naar de mogelijkheden!

Projectontwikkeling

Ook bij de ontwikkeling van grotere projecten kan u dienst zijn. Als u voornemens bent om een groot te ontwikkelen project, urbanisatie of dergelijke voor de bouw van individuele villa's dan kunt u van gespecialiseerde collega's binnen ons netwerk begeleiding hiervan.

Allereerst wordt de gewenste locatie en de benodigde grondstukken met u besproken. We onderzoeken of de geldende bestemmingen overeenstemmen met de bebouwing die u voor ogen heeft. Het is van overleg met een architect en mogelijke juridische gemaakt en ingediend ter verkrijging van de vereiste vergunningen. Wanneer de vergunningen zijn goedgekeurd, kunnen de werken begonnen worden met de realisatie van het project.

Hoewel het hierboven in een notendop wordt behandeld, is het hier uiteraard een complexer traject. Het is daarom van tijd tot tijd een samenwerking wordt aangegaan met lokale partijen die de schakels vormen om gezamenlijk het gewenste resultaat te komen. Een wederzijds vertrouwen is essentieel, zodat wij vooraf een intentieovereenkomst op die manier voor alle partijen misverstanden voorkomen.

Vraag naar uitgewerkte projecten of plannen die u mogelijk voor nieuwe projecten!

Belegging in projecten

Regelmatig komt het voor, dat projectontwikkelaars een steuntje in de rug kunnen gebruiken om een nieuw project op te starten. Hierbij verlangen zij vaak een investering met een looptijd van bijvoorbeeld 12 maanden. Ze vooraf schriftelijk een zeer goed rendement.

Deze investering kan bijvoorbeeld gebaseerd zijn op de aankoop van de benodigde bouwgrond en de kosten voor het maken van de percelen. Het betreft meestal een kortlopend projectontwikkelaar net niet via de bank. Het is wat later door de bank wordt overgenomen. Het is de waardestijging van het project en derhalve de terugbetaling voor de bank.

Daarnaast zijn er projectontwikkelaars die graag samen met een investeerder willen realiseren. Het is van alles onderzocht en weten derhalve wat de verwachtingen zijn. Omdat de bouwkosten en de verwachte opbrengst van het project.

kunnen zij in de meeste gevallen een
overleggen, zodat u vooraf kunt inscha
rendement uit uw investering zal zijn. C
looptijden van dergelijke investeringen

Een goede belegging zonder risico!