

SPANJE HEEFT EEN RUIM AANBOD TEGEN BODEMPRIJZEN

# BODEM IN ZICHT

*De bodem van de Spaanse vastgoedprijzen lijkt in zicht. Maar aspirant-kopers mogen daardoor niet in de verleiding komen om impulsief een woning te kopen. Er is aanbod genoeg.* LAURENZ VERLEDENS

“Ja, het is een interessant moment om in Spanje vastgoed te kopen. Maar aspirant-kopers mogen daardoor niet in de verleiding komen om impulsief te beslissen”, zegt Dany De Decker, boekhouder-fiscalist en taxpartner bij Baker Tilly Belgium, dat een kantoor heeft in Alicante. “Veel Belgen reizen op een vrijdag af naar Spanje en willen datzelfde weekend nog tekenen. Ze vrezen dat het pand dat ze op het oog hebben anders verkocht is. Maar dat is zelden het geval. En als het toch van de markt is, zijn er nog voldoende interessante alternatieven over.”

## Nieuwe kredieten

Na de forse duik van de Spaanse woningprijzen lijkt het er stilaan op dat het herstel is ingezet. De prijzen van Spaanse woningen zitten weer op het peil van 2002, of 69 procent onder het piekniveau van 2007. In haar recente Macroeconomic Imbalances-rapport stelt de Europese Commissie dat het einde van de prijsdaling mogelijk in zicht is. In het derde kwartaal van 2013 was er al een lichte prijsstijging op kwartaalbasis (0,7%). De Commissie wijst er ook op dat het aantal verkopen voor het eerst sinds 2007 stabiliseert. Met dank aan de sterk toegenomen buitenlandse vraag naar Spaans vastgoed: op jaarbasis dikten de buitenlandse investeringen in Spaans vastgoed aan met 28 procent.

Ook voor de binnenlandse vraag zijn er voor het eerst sinds lang voorzichtigte

positieve signalen, stelt Siegfried Top, econoom bij KBC. “De werkloosheid was al ongeveer een halfjaar aan het stabiliseren. Onlangs zagen we de eerste daling. Intussen is ook de recessie officieel voorbij: de Spaanse economie groeit weer. Dat gebeurt zeer geleidelijk, maar op jaarbasis zit er toch een groei van meer dan 1 procent in.”

Mogelijk versoepelen de banken binnenkort hun kredietbeleid. Ook dat kan de binnenlandse vraag mee aanzwengelen. “De kwaliteitscontrole van de kredieten is in volle gang, en ook de stress-tests lopen. Dat moet op termijn ruimte creëren voor de banken om vlotter nieuwe kredieten toe te staan”, verwacht Top. “Dat kan bovendien tegen relatief lage rentevoeten. De Europese Centrale Bank houdt de beleidsrente nog altijd zeer laag, en we verwachten zelfs nog een verdere daling. Spanjaarden kunnen dan weer gemakkelijker in vastgoed stappen,

temeer daar de prijzen in de meeste regio's fel zijn gedaald.”

Top houdt wel een slag om de arm. De grote schaduwinventaris van onverkochte panden op de balansen van de Spaanse banken en Sareb — de Spaanse bad bank — kunnen het herstel van de huizenmarkt

nog bemoeilijken. “De banken zitten te wachten op een prijsstijging om hun inventaris te verkopen, maar door dat extra aanbod is er altijd een risico op nieuwe prijsdalingen.” De Europese Commissie sluit verdere prijsdalingen daarom niet uit, maar ze stelt wel dat de overwaardering sterk is teruggedrongen.

## Huiswerk maken

Aspirant-kopers moeten goed hun huiswerk maken voordat ze in Spanje vastgoed kopen. “Leer eerst de streek kennen”, adviseert Dany De Decker. Zoals bij alle vastgoed is de ligging cruciaal voor de waarde van het pand. In de hoogdagen van de Spaanse vastgoedboom is ook op mindere locaties bijgebouwd. De kwaliteit van dat vastgoed is niet altijd even hoogstaand.

“Wie in het buitenland vastgoed koopt, moet zijn Belgische bril afzetten”, zegt Carl Van Biervliet, vennoot bij het accoun-

## “Wie vastgoed koopt in het buitenland, moet zijn Belgische bril afzetten”

tantsbureau Vandelanotte. “De fiscaliteit en de regelgeving wijken soms sterk af. Technieken die in België normaal zijn, kunnen in het buitenland onverwachte gevolgen hebben. Spanje heft bijvoorbeeld een vermogensbelasting. Die geldt voor vermogens vanaf 700.000 euro, maar



**BENIDORM**  
De prijzen van Spaanse woningen zitten weer op het niveau van 2002.

alleen Spaanse bezittingen worden in rekening gebracht. De tarieven zijn afhankelijk van de regio.”

“Of het interessant is een Spaanse woning via een vennootschap te kopen, hangt van veel factoren af. Goed om te weten is dat het dubbelbelastingverdrag met Spanje de heffingsbevoegdheid voor onroerende inkomsten uitbreidt tot vastgoedvennootschappen. Dat kan een groot verschil maken voor wie de aandelen van de vennootschap van de hand doet in plaats van het pand te verkopen. De heffingsbevoegdheid ligt dan bij Spanje, en daar geldt een meerwaardebelasting van 21 procent. In België wordt de meerwaarde op aandelen vooralsnog niet belast.”

#### De truc met de *reserva*

Dany De Decker waarschuwt ook voor de verkooptrucs van de lokale makelaars. “Het is in Spanje de gewoonte dat een pand door verscheidene makelaars wordt aangeboden. Ze gebruiken dat als een

verkoopargument: de woning staat ook bij de collega’s te koop, dus kan de aspirant-koper maar het beste een *reserva* nemen. Zo’n optie gaat meestal gepaard met een eerste betaling – doorgaans 3000 euro. Het pand wordt dan van de markt gehaald, maar als je het om de een of andere reden toch niet zou kopen, ben je dat voorschot wel kwijt. Omdat er toch nog veel aanbod is, geef ik meestal de raad die *reserva* niet meteen te betalen. Het is een gebruik, geen verplichting.”

Dat ook de rol van de notaris in Spanje sterk verschilt van de Belgische praktijk, is volgens Dany De Decker een reden te meer om voorzichtig te zijn en zich goed voor te bereiden. “De Spaanse notaris doet eigenlijk geen onderzoek naar het onroerend goed. Dat betekent dat je, al dan niet begeleid, zelf een aantal onderzoeken moet doen. Bijvoorbeeld in het eigendomsregister nagaan of de verkopende partij echt de eigenaar van het pand is. Bij de gemeente kun je controleren of het pand niet belast is door bouwovertre-

dingen. En je kijkt ook het beste na of er aan het pand schulden verbonden zijn.”

#### Inhoudingsplicht

“Weet ook dat een niet-Spanjaard die een woning koopt een inhoudingsplicht heeft”, zegt Hannelore Durieu, belastingconsulent bij Vandelanotte. “Hij moet 3 procent van de aankoopprijs inhouden en doorstorten naar de Spaanse fiscus. Doet hij dat niet, dan is hij voor honderd procent aansprakelijk voor de eventuele belastingsschulden van de verkoper.”

Bij de aankoop van een Spaanse woning zijn registratierechten of btw verschuldigd. Voor een nieuwbouwwoning geldt een btw-tarief van 10 procent. Het tarief van de registratierechten verschilt van regio tot regio. “In de meeste regio’s ligt het tarief tussen 8 en 10 procent”, preciseert Dany De Decker. “Voor de totale kosten – inclusief begeleiding en de notaris-kosten – moet de koper rekenen op ongeveer 12 à 13 procent van de aankoopprijs.” ©