

Investeerders handboek

Alles wat je moet weten voor je in Spanje investeert,
maar wat niemand je normaal uitlegt.

EDITIE 2026



Investeren in Spanje klinkt aantrekkelijk. Zon, rendement, een plek waar het leven net wat lichter voelt. Tot je serieus wil beginnen en merkt dat de eerste vraag meteen op tafel ligt: waar begin je eigenlijk?

Er is informatie genoeg maar overzicht ontbreekt vaak. Niet omdat je het niet snapt, maar omdat niemand het geheel voor je overziet. En precies daar blijven veel mensen hangen. De Spaanse vastgoedmarkt werkt anders dan je gewend bent. Regels, onderhandeling, bouwkwiteit, oplevering, verhuur. Wat veilig voelt, kan risico's verbergen die je pas ziet als je weet waar je op moet letten.

Het doel is simpel. Na dit verhaal heb je genoeg overzicht om met vertrouwen te kopen. Niet door alles zelf uit te zoeken, maar door te weten wat relevant is en wat niet. We leggen het uit zoals het is, in normale taal, met alle kaarten op tafel. Verwacht geen romantisch verhaal over kopen aan de costa. Wel helderheid, context en eerlijkheid. Zodat je keuzes maakt die kloppen, zonder dat je ze eerst fout hoeft te maken.

Helder overzicht

Alles wat echt relevant is op één plek.

Eerlijke inzichten

Kansen en risico's duidelijk uitgelegd.

Praktische logica

De markt vertaald naar keuzes die werken.

Eerlijk advies over kopen in Spanje?

Hier ben je aan het juiste adres. Plan direct een vrijblijvend adviesgesprek.

[plan een adviesgesprek](#)




Inhoud

Alles wat je moet weten voor koopt aan de costa

02

Pag 26

Belasting

In Nederland

In Spanje

04

Pag 37

Verhuur

Long-term vs short-term

Professioneel beheer

01

Pag 6

Investeren in Spanje

Regio's met kansen

Nieuwbouw vs. bestaand

03

Pag 31

Financieren

Via Spanje

Via Nederland

05

Pag 44

Het aankoopproces

De risico's voorkomen

Overzicht en begeleiding

We vinden het leuk om met je mee te denken over rendement, maar dan wel met alle kaarten op tafel.

Wat we echt doen is dit: we onderzoeken continu de Spaanse markt voor je, we halen de feiten eruit, we koppelen je aan makelaars die we zelf ook zouden vertrouwen en we begeleiden je bij elke stap. Van de eerste oriëntatie tot aan de sleutel. Jij hoeft niet zelf uit te zoeken wie betrouwbaar is of wat klopt. Dat doen wij.

Daarnaast denken we met je mee over wat past bij jouw doelen. Wil je vooral rendement, wil je zelf gebruik maken van de woning of zoek je iets met weinig beheer? We maken het concreet en zorgen dat je precies weet waar je instapt. Daar komt bij dat de Spaanse markt anders werkt dan de Nederlandse. Regels, processen en gewoontes zijn niet hetzelfde, en dat levert snel misverstanden op als je het niet kent. Wij vertalen dat voor je naar duidelijke keuzes, zodat je niet voor verrassingen komt te staan.

Kort gezegd: jij bepaalt waar je in investeert, wij zorgen dat je het maximale eruit haalt. Dat is waar we goed in zijn en dat is wat we leuk vinden om te doen.

Team Kopen aan de Costa



Grote dromen aan het uitstellen? Nergens voor nodig!

Mocht je nu denken “Ik lees de rest later wel”, dan willen we je nu vast vertellen dat je ook een vrijblijvend adviesgesprek kunt plannen. Geen voorbereiding nodig, zo simpel kan het zijn.

vrijblijvend adviesgesprek plannen





01

Investeren in Spanje

Regio's met kansen

Nieuwbouw vs. Bestaande bouw

Investeren in Spaans vastgoed? Zo gek is dat niet.

De Nederlandse vastgoedmarkt laat steeds minder ruimte voor particuliere beleggers. Hoge instapprijzen, strengere regels en beperkte flexibiliteit maken het lastig om risico en rendement nog in balans te houden.

Daarom kijken steeds meer mensen over de grens. Spanje biedt simpelweg meer ruimte. Lagere prijzen, een stabiele vraag en een markt die wordt gedragen door verschillende typen huurders zorgen voor een gezondere verhouding tussen investering en rendement.

Het is geen wonderoplossing, maar wel een markt die nog werkt. Zeker voor mensen die willen spreiden of vastlopen in Nederland. Met de juiste uitleg en begeleiding kun je hier keuzes maken die daar steeds moeilijker zijn geworden.

Met de juiste uitleg en begeleiding kun je hier **verstandige keuzes** maken die in Nederland moeilijker zijn geworden.



Nederland vs. Spanje: de markt nuchter naast elkaar

Nederland

INSTAPPRIJZEN

Hoog, weinig aanbod en stevige concurrentie

REGELGEVING

Steeds strenger voor particuliere beleggers. Huurregulering beperkt wat je mag vragen

VERDUURZAMING

Strengere eisen en verplichte investeringen in isolatie, labels en energieprestaties

BELASTING

Heffing drukt het netto rendement, vooral bij hogere vermogens

VERHUUR POTENTIEEL

Afhankelijk van locatie, vaak seizoensgebonden of beperkt door regelgeving

RENDEMENT

Druk op het netto rendement door kosten, regulering en prijsniveaus

GROEI OP LANGE TERMIJN

Lage of wisselende waardeinstijging door verzadigde markt

CONCURRENTIE

Veel beleggers vissen in dezelfde vijver

Spanje

Lager, vooral buiten de grote steden en in opkomende regio's

Meer ruimte voor verhuur, minder beperkingen bij de meeste nieuwbouwprojecten

Minder verplichtingen, zeker bij nieuwbouw omdat alles al energiezuinig wordt opgeleverd

19 procent belasting op netto huur voor EU-ingezetenen. Kosten aftrekbaar

Sterke vraag door toerisme, overwinteraars, digital nomads en migratie. Hoge bezettingsgraad aan de kust

Netto 5–8 procent bij short-stay realistisch in de juiste regio's en seizoenen

Veel regio's laten stabiele groei zien in waarde en verhuuropbrengsten

Meer spreiding en instapmogelijkheden



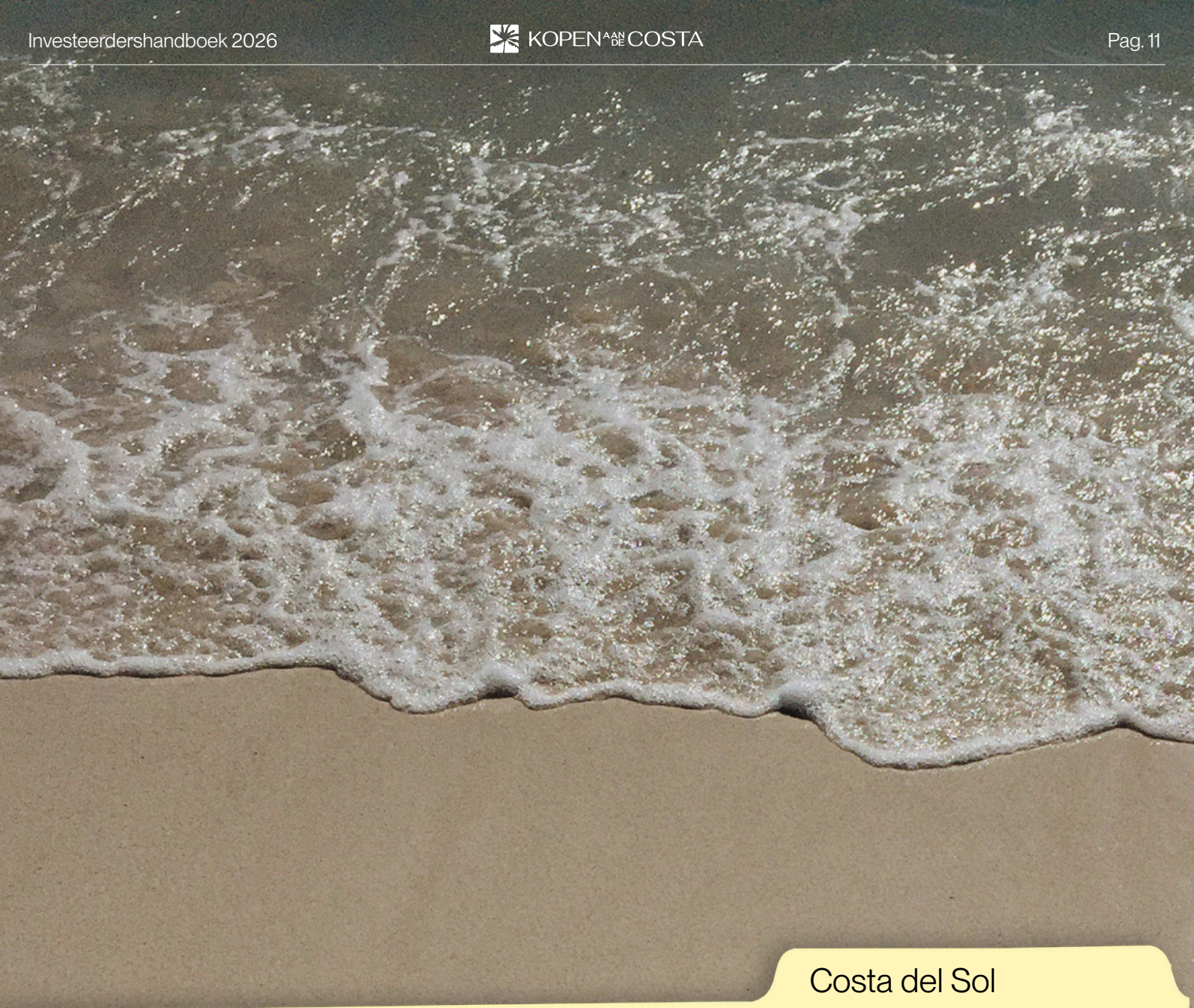
De volgende keer dat iemand aan je vraagt “Waarom Spanje?” dan zeg jij dus “Waarom niet?”, zo simpel is het.

INVESTERINGSPOTENTIEEL

Regio's waar investeren logisch is

Niet elke regio in Spanje werkt hetzelfde

Sommige gebieden zijn al jarenlang stabiel, andere zijn juist in opkomst. Wat ze gemeen hebben is dat er genoeg vraag is, duidelijke groei en verhuur die past bij wat Nederlandse investeerders zoeken. We houden het simpel. Eerst de regio, dan een hotspot binnen die regio waar op dit moment echt iets gebeurt.



Costa del Sol

De regio die al jaren
stabiel presteert:
de Costa del Sol.

ESTEPONA Investeringshotspot 01

De naam zegt het al: de zonnekust. Van Málaga tot Marbella vind je hier een eindeloze kustlijn vol golfbanen, restaurants en energie. Het is de plek voor wie van comfort houdt, een goed glas wijn, mooi uitzicht, en het gevoel dat alles klopt. Ja, het is iets duurder, maar ook een van de veiligste keuzes qua investering.

Costa del Sol

Waarom deze regio werkt

Sterke vraag vanuit internationale kopers en huurders

Hoge bezettingsgraad bij short-stay, zeker in het hoogseizoen

Waarestijging van bijna 17 procent in één jaar

Luxe markt met stabiele huurprijzen, ook buiten de zomer

Wat dit betekent voor jou

Costa del Sol is geen gok. Het is een volwassen markt waar stabiliteit en waardebehoud centraal staan. Ideaal voor investeerders die zekerheid zoeken.




17% Waarestijging in één jaar

Investeringshotspot

Estepona, een van de snelst groeiende steden aan de Costa del Sol

Waarom Estepona interessant is

Ligt tussen Marbella en Sotogrande, beide sterke marktgebieden

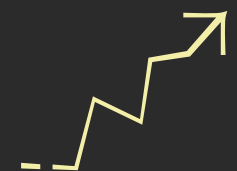
De gemeente investeert veel in infrastructuur en stadsvernieuwing

Prijzen stijgen doordat vraag uit de luxemarkt blijft toenemen

Het hele jaar door verhuur door internationale expats en overwinteraars

Wat dit betekent voor jou

Estepona is een plek waar de markt nog volop beweegt. Dat geeft ruimte voor groei én een stabiel verhuurpubliek.



17%

Waarde-
stijging in
één jaar

Bron: Terra Meridiana

Rendements- berekening Estepona

Een voorbeeld zegt meer dan losse cijfers. De volgende berekeningen laten zien hoe rendement eruit kan zien in de praktijk. Geen garanties, maar een realistisch beeld van wat de markt nu doet.

[Bekijk de volledige berekening in detail](#)


TOTALE AANKOOP- KOSTEN

Aankoopprijs	€440.000
Kosten koper (10% belasting + bijkomend)	€57.200
Totale investering	€497.000

FINANCIERING

Hypotheek	€250.000
Eigen geld	€247.200

JAARLIJKSE INKOMSTEN & KOSTEN

Jaarlijkse huurinkomsten (short-term)	€53.320
Jaarlijkse kosten (beheer, belastingen, nuts, VVE)	€16.843
Hypotheekkosten (rente)	€5.590
Opbrengst vóór belasting	€30.887

BELASTINGEN

Inkomstenbelasting Spanje (19% minus aftrekposten)	€3.360
--	--------

€27.527

Netto opbrengst
per jaar

11,14%

Netto rendement
op eigen geld



Costa Cálida

Costa Cálida
Een opkomende regio
met lagere instapprijzen
en ruimte voor groei.

LOS ALCÁZARES Investeringshotspot 02

De rustige parel van Spanje. Hier geen massatoerisme, maar kleine dorpjes, natuur en ruimte. De regio Murcia heeft z'n eigen charme: warm, ontspannen en nog betaalbaar. Met modderbaden, thermale bronnen en een zee die nooit echt koud wordt.

Costa Cálida

Waarom deze regio werkt

Prijsstijging van ruim 11 procent in één jaar

Verhuurseizoen van mei tot oktober met hoge bezetting

Een van de weinige regio's waar ^(short-stay) vergunningen nog gegarandeerd zijn

Populair bij gezinnen, overwintelaars en langverhuurders

Wat dit betekent voor jou

Costa Cálida is interessant als je instap zoekt in een markt die nog groeit. Lage prijzen, stabiele vraag en mogelijkheden die elders strenger worden.



11%

Waarde-
stijging in
één jaar

Investeringshotspot

Los Alcázares, een stad aan de Mar Menor die de laatste jaren snel aantrekkelijker wordt.

Waarom Los Alcázares interessant is

Goed bereikbaar via Alicante en Murcia

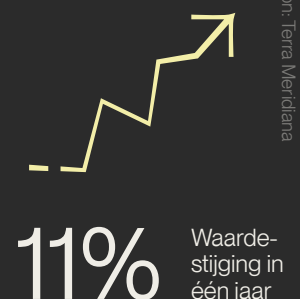
Gemeente investeert in fietspaden, stadsvernieuwing en ecotoerisme

Nabij Santa Rosalía Lake & Life Resort, een project dat veel waarde toevoegt

Sterke vraag vanuit toeristen en gezinnen

Wat dit betekent voor jou

Een goede balans tussen instapprijs en verhuurpotentieel. Extra interessant door de gebiedsontwikkeling die al effect laat zien.



Rendements- berekening Los Alcázares

Om een duidelijk beeld te geven van wat een investering hier kan opleveren, zie je hieronder een rekenvoorbeeld op basis van de huidige markt. Dit is geen garantie, maar het laat wel zien hoe de cijfers zich in de praktijk kunnen gedragen.

[Bekijk de volledige berekening in detail](#)


TOTALE AANKOOP- KOSTEN	Aankoopprijs	€255.000
	Kosten koper (10% belasting + bijkomend)	€33.150
	Totale investering	€288.150
FINANCIERING	Hypotheek	€150.000
	Eigen geld	€138.150
JAARLIJKSE INKOMSTEN & KOSTEN	Jaarlijkse huurinkomsten (short-term)	€30.060
	Jaarlijkse kosten (beheer, belastingen, nuts, VVE)	– €11.162
	Hypotheekkosten (rente)	– €3.354
	Opbrengst vóór belasting	€15.544
BELASTINGEN	Inkomstenbelasting Spanje (19% minus aftrekposten)	€1.500

€14.044

Netto opbrengst
per jaar

10,17%

Netto rendement
op eigen geld

Wil je weten hoe dit eruit ziet voor jouw budget?

Wij rekenen het graag door.

Plan een vrijblijvend adviesgesprek



Betrouwbaar netwerk

We koppelen je alleen aan mensen die we zelf vertrouwen



Het Kopen Aan De Costa Netwerk
Zij staan voor je klaar

hypotheek-adviseurs

advocaten

Deskundig

Eerlijk

Toegankelijk

makelaars

Nuchter

notari

Nieuwbouw vs. Bestaande bouw

De meeste mensen beginnen hun zoektocht in Spanje met het idee dat elke woning wel werkt, zolang de locatie maar goed is. Tot je iets verder kijkt. Dan merk je dat je eigenlijk niet één, maar twee totaal verschillende soorten markt bekijkt: nieuwbouw en bestaande bouw.

Dat is vaak het moment waarop we horen: “Oké... dit werkt wel ff anders dan in Nederland.”

Bestaande bouw heeft absoluut sterke kanten. Je kunt direct aankopen, direct verhuren als de vergunningen kloppen, en soms kom je woningen tegen met een charme of ligging die je simpelweg niet in nieuwbouw vindt.

Maar bestaande bouw vraagt wel dat je wat scherper kijkt: hoe staat het gebouw ervoor, wat vindt de VvE van verhuur, en klopt alles juridisch zoals het zou moeten? En als je wilt renoveren moet je in Spanje net even wat meer geduld hebben dan je vooraf dacht. Nieuwbouw heeft weer een heel eigen dynamiek.

Je koopt vanaf tekening, betaalt in termijnen, en ziet de waarde vaak al stijgen terwijl de bouw nog bezig is. Projecten zijn modern, energiezuinig en meestal ingericht op verhuur. De VvE bestaat vaak uit mede-investeerdere, waardoor de houding richting verhuur vaak positiever is dan bij bestaande complexen.

De meeste investeerders komen op een punt waarop ze merken dat deze keuze minder gaat over stijl, en meer over wat past bij hun doel: rendement, verhuur, waardegroei of eigen gebruik. Vanaf daar wordt het overzichtelijk.

Nieuwbouw vs. Bestaande bouw

Rendement en waardegroei

NIEUWBOUW

Bij nieuwbouw koop je vaak vanaf tekening en betaal je in fases. Dat geeft niet alleen financiële ruimte, maar ook een voordeel dat veel mensen pas later ontdekken: de waarde stijgt meestal al tijdens de bouw.

- waardestijging van 20 tot 30 procent tijdens de bouw is niet gek
- bij oplevering heb je vaak al winst
- moderne oplevering met lage kosten in de eerste jaren

Wat dit betekent voor jou: je rendement begint eerder dan je denkt, nog voordat je verhuurt.

BESTAANDE BOUW

Hier koop je voor de marktwaarde van dat moment. Soms kun je met renovatie waarde toevoegen, maar je moet wel goed kijken naar kosten, planning en vergunningen.

- waarde is vaak stabiel op moment van aankoop
- renovatie *kán* extra rendement opleveren
- maar extra kosten en doorlooptijd drukken soms juist het eindresultaat

Wat dit betekent voor jou: Goed zoeken kan lonen, maar de rek zit vooral in bijzondere locaties of unieke panden.

Nieuwbouw vs. Bestaande bouw

Verhuurmogelijkheden en regelgeving

NIEUWBOUW

Nieuwbouwprojecten worden tegenwoordig bijna altijd gebouwd met verhuur in gedachten.

- VvE's bestaan vaak uit investeerders
- short-stay verhuur wordt sneller toegestaan
- vergunningen zijn meestal al voorbereid of eenvoudig aan te vragen
- voldoet direct aan alle eisen voor toeristische verhuur

Wat dit betekent voor jou: je weet vrij snel waar je aan toe bent.

BESTAANDE BOUW

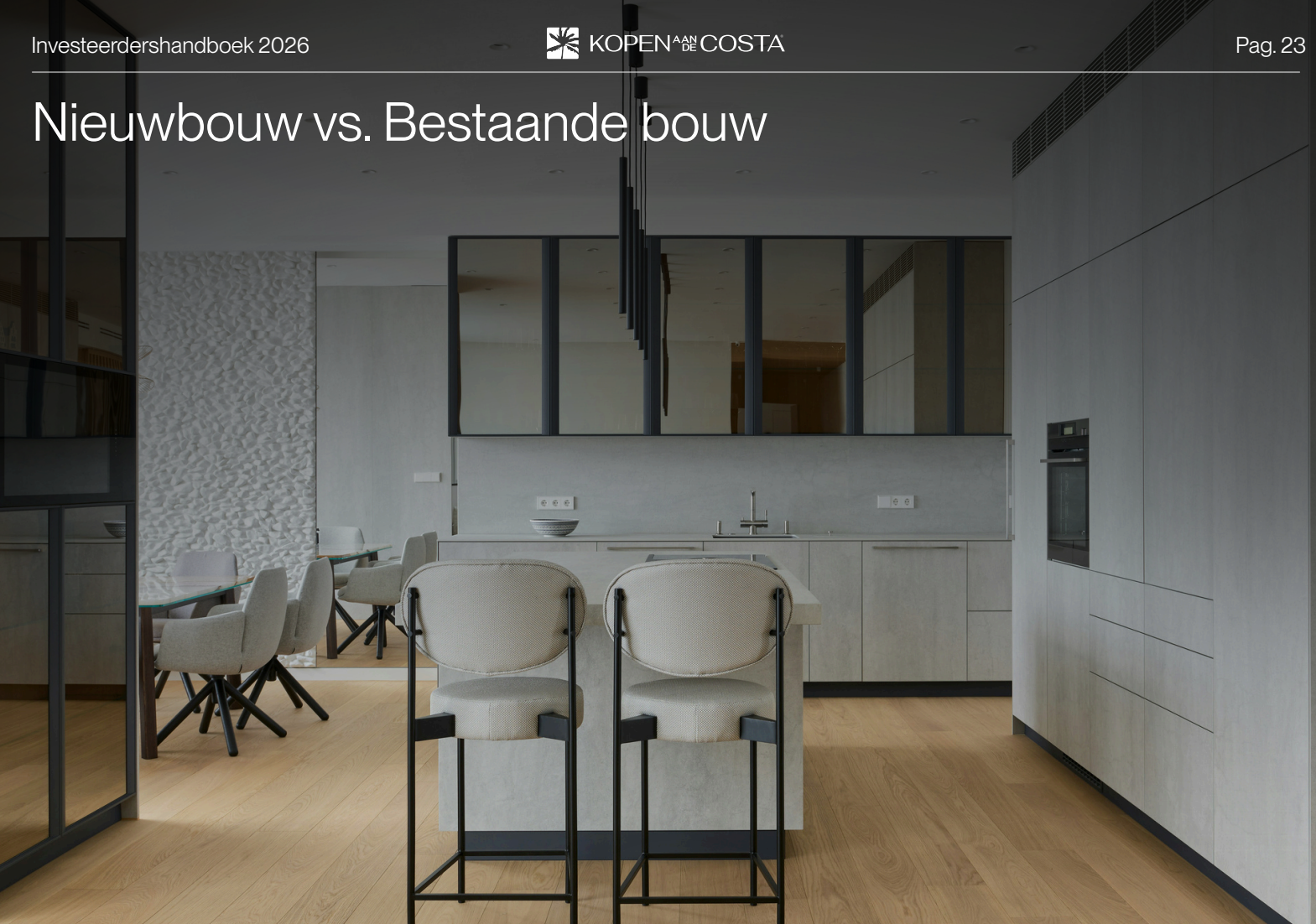
Sinds de wetswijziging van 3 april 2025 is short-stay verhuur alleen toegestaan als 60 procent van de VvE akkoord is. Dat verschilt per gebouw en per bewonersgroep.

- sommige complexen staan verhuur toe
- andere weigeren het volledig
- vergunning aanvragen duurt langer en is niet altijd zeker

Wat dit betekent voor jou: hier moet je vooraf echt goed onderzoek doen.



Nieuwbouw vs. Bestaande bouw



Technische staat en onderhoud

NIEUWBOUW

Moderne bouw kwaliteit, energiezuinig, en de eerste jaren weinig onderhoud. Vaak ook garantie vanuit de ontwikkelaar.

- lage onderhoudskosten
- hoge energieprestaties
- direct verhuurklaar

BESTAANDE BOUW

Hier kan de technische staat wisselen. Een goede keuring is altijd nodig.

- kans op verborgen gebreken
- renovatiekosten beïnvloeden je rendement
- sommige panden zijn perfect, anderen vragen meer aandacht

Nieuwbouw vs. Bestaande bouw

Juridische zekerheid

NIEUWBOUW

Duidelijke contracten en vaste betaalstructuren

Alles is vooraf vastgelegd: betalingen in termijnen, oplevermomenten en garanties.

Bankgarantie op elke termijnbetaling

Alles wat je vóór oplevering betaalt, is verzekerd. Dit is wettelijk verplicht bij off-plan projecten.

Geen oude lasten op de woning

Geen oude hypotheek, schulden, erfkwesties of onduidelijk eigenaarschap.

Vergunningen en regelgeving zijn up-to-date

Nieuwbouw voldoet aan de meest recente bouw- en verhuuregels, wat veel rust geeft.

BESTAANDE BOUW

Oude hypotheek

Soms staat er nog een schuld op de woning die eerst moet worden opgelost.

Erfbelastingkwesties

Bij familie-eigendommen kan onduidelijkheid ontstaan over wie echt mag verkopen.

Onduidelijke eigendomsstructuren

Bij oudere complexen klopt de administratieve registratie niet altijd meer.

Ontbrekende vergunningen

Zowel bouwtechnisch als voor short-term verhuur kan er iets missen.

Met de juiste experts is dit allemaal te controleren, maar het vraagt meer stappen en meer tijd.



Conclusie: wat past bij jou

Nieuwbouw is in Spanje vaak de meest logische keuze voor investeerders die zoeken naar zekerheid, verhuur-mogelijkheden, waardegroei en lage onderhoudskosten. Het is gebouwd voor de markt van nu, en dat merk je in alles.

Bestaande bouw kan interessant zijn als je op zoek bent naar iets specifiek: een unieke ligging, een woning met karakter, of ruimte om waarde toe te voegen. Het vraagt alleen wat meer onderzoek, tijd en soms meer geduld.



Estepona Appartement



Marbella



Denia



Fuengirola Penthouse



Estepona Appartement



Malaga

Binnen 1 minuut
een persoonlijk
woningoverzicht
in je inbox.

Ontvang mijn selectie



Investeren in Spanje

02

Belasting

In Nederland

In Spanje



Belastingen in Spanje en Nederland

Een woning in Spanje roept al snel de vraag op: hoe zit het met belasting. Veel mensen denken dat ze dubbel betalen of dat het ingewikkeld is. Logisch, want online lees je van alles.

In de praktijk valt het mee. Spanje en Nederland hebben duidelijke afspraken en veel kosten mag je gewoon aftrekken. Het is vooral een kwestie van weten waar je op moet letten.

Hoe het werkt in Nederland (box 3)

Ja, je Spaanse woning valt in box 3. Nee, dat betekent niet dat je automatisch die 2,2 procent betaalt waar iedereen het over heeft.

Nederland gebruikt meestal een regeling waarbij de belasting die je in Spanje betaalt, wordt verrekend. Betaal je daar dus al het nodige, dan hoef je hier vaak weinig tot niks extra's te betalen.

Kort gezegd:

De meeste mensen betalen in Nederland niet de volledige box 3-heffing over hun Spaanse woning.

Hoe het werkt in Spanje

In Spanje heb je drie soorten belastingen. Ze klinken soms wat technisch, maar vallen in de praktijk mee.

IBI

(lokale belasting op je woning)

Vergelijk het met de gemeentelijke belasting in Nederland. Het bedrag wordt gebaseerd op een waarde die de gemeente hanteert, en die ligt vaak een stuk lager dan wat je woning op de markt waard is. Daardoor blijft deze belasting meestal beperkt.

Belasting over verhuur

Verhuur je je woning? Dan betaal je als EU-ingezetene 19 procent over wat je overhoudt na kosten. En die kosten tikken aan, want je mag onder andere aftrekken: onderhoud, nutsvoorzieningen, VvE, beheer, verzekering, internet en afschrijving. Daardoor komt het effectieve percentage vaak een stuk lager uit dan mensen denken.

Vermogensbelasting

Alleen relevant als je meer dan 700.000 euro per persoon aan Spaans vastgoed hebt, én alleen in sommige regio's. Voor de meeste investeerders speelt dit niet.



HET TOTAALPLAATJE

Veel mensen denken dat belasting de winst stevig drukt. Maar als je alles naast elkaar legt, valt het meestal gunstiger uit.

Veel kosten zijn aftrekbaar

Hierdoor betaal je belasting over een lager bedrag dan je in eerste instantie denkt, zeker bij short-term verhuur.

Spanje rekent met lagere waardes

De kadastrale waarde ligt meestal flink lager dan de marktwaarde, waardoor de belastingdruk automatisch meevalt.

Nederland verrekent wat je in Spanje betaalt

Daardoor betaal je in Nederland vaak weinig tot niets extra's over je Spaanse woning.

Kortom: je houdt netto vaak meer over dan je vooraf verwacht, zeker als je verhuurt.

Nederland vs. Spanje: wat valt waar

Nederland

Belasting op bezit

Box 3. Meestal verrekend met wat je in Spanje betaalt. Daardoor vaak weinig tot geen extra heffing.

Belasting bij verhuur

Geen belasting op daadwerkelijke huurinkomsten. Box 3 kijkt alleen naar vermogen.

Lokale belasting

Gemeentelijke heffingen.

Dubbele belasting

Wordt voorkomen via verrekening.

Complexiteit

Veel misverstanden over buitenlandse woningen.

Spanje

Vermogensbelasting alleen boven 700.000 euro per persoon, in bepaalde regio's.

19 procent over wat je overhoudt na aftrek van onderhoud, nuts, VvE, beheer enzovoort.

IBI: gebaseerd op een lagere waarde dan de marktwaarde. Meestal 0,3–0,7 procent.

Wordt voorkomen via afspraken met Nederland.

Duidelijke regels, zolang je weet wat je moet aangeven.

Lang verhaal kort: Je betaalt niet dubbel. Je betaalt wat in Spanje hoort, en Nederland telt dat mee. Het systeem werkt overzichtelijker dan mensen denken. Wil je weten hoe dit er voor jouw situatie uit ziet? Dan rekenen we het graag door, inclusief de aftrekposten die het verschil maken.



03 Financiering

via Spanje
via Nederland

Financieren van je investering

Net als bij belastingen is financiering zo'n onderwerp waarbij je al snel voelt: "Ik ben bang dat ik iets over het hoofd zie." Dat gevoel heeft bijna iedereen. Je leest vijf blogs (allemaal geschreven met specifieke belangen), je hoort drie meningen, en ondertussen weet je nog steeds niet precies hoe het werkt.

Dat komt vooral omdat financiering in Spanje anders gaat dan in Nederland. Niet moeilijker, maar anders. En alles wat anders is, voelt vaak als een risico. Terwijl dat nergens voor nodig is als je weet waar je op moet letten. We zien het vaak gebeuren: mensen die ervan uitgaan dat ze alles zelf moeten betalen, terwijl ze eigenlijk veel meer opties hebben dan ze dachten.

Financiering via Spanje, overwaarde uit Nederland, of een combinatie die juist heel verstandig is als je rendement wilt maken. Het draait dus niet om ingewikkelde constructies. Het draait om snappen welke route past bij jouw plan, jouw vermogen, en hoe je de woning wilt gebruiken. Vanaf hier leggen we je dat rustig uit, stap voor stap.

Financiering via Spanje

Een Spaanse hypotheek klinkt spannend, maar het werkt eigenlijk vrij simpel. Banken in Spanje financieren Nederlanders gewoon, zolang de cijfers kloppen.

Je kunt meestal zestig tot zeventig procent lenen van de aankoopprijs of de taxatie. De looptijd is vaak rond de twintig tot vijfentwintig jaar. Rentes hangen van de markt af, maar zitten grofweg tussen twee en vijf procent. Banken kijken vooral naar wat je netto verdient en hoeveel vaste lasten je al hebt.

Wat je moet aanleveren is niet ingewikkeld. Inkomensgegevens, een overzicht van je vermogen en leningen, recente bankafschriften en een Spaans fiscaal nummer. Meer is het vaak niet.

Wat mensen prettig vinden aan Spaanse financiering, is dat je niet alles zelf hoeft te betalen. Zeker bij nieuwbouw werkt dit goed, omdat banken daar sneller duidelijkheid geven. De rente die je betaalt kun je in Spanje aftrekken van je huurinkomsten. Dat scheelt, zeker als je short-term verhuurt.

Het enige waar je rekening mee moet houden is dat banken hier minder flexibel zijn dan in Nederland, en dat je kosten koper altijd zelf betaalt.

Wat mensen prettig vinden aan Spaanse financiering, is dat je niet alles zelf hoeft te betalen. Zeker bij nieuwbouw werkt dit goed, omdat banken daar sneller duidelijkheid geven.

Financiering via Spanje

Een Spaanse hypotheek klinkt vaak ingewikkelder dan het is. Banken in Spanje financieren Nederlanders gewoon, zolang de cijfers kloppen. De regels zijn duidelijk en overal ongeveer hetzelfde.

Je kunt meestal zestig tot zeventig procent lenen van de aankoopprijs of de taxatie. De looptijd ligt vaak tussen de twintig en vijfentwintig jaar. Rentes variëren afhankelijk van de markt, maar vallen meestal tussen twee en vijf procent. Banken kijken vooral naar je netto inkomen en je vaste lasten.

Wat veel mensen prettig vinden aan Spaanse financiering, is dat je niet alles zelf hoeft te betalen. Zeker bij nieuwbouw werkt dit goed, omdat banken daar sneller duidelijkheid geven. De rente die je betaalt kun je in Spanje aftrekken van je huurinkomsten. Dat scheelt, zeker als je short-term verhuurt.

Het enige waar je rekening mee moet houden, is dat banken hier minder flexibel zijn dan in Nederland. En dat je kosten koper altijd zelf betaalt.

WANNEER IS DIT DE BESTE KEUZE

Als je de instap lager wilt houden, je vermogen wilt spreiden en wilt profiteren van de manier waarop banken hier nieuwbouwprojecten beoordelen. Vooral bij off-plan, dus kopen tijdens de bouw, werkt dit vaak soepel.

Financiering via Nederland

Als je al vermogen hebt opgebouwd in Nederland, kun je dat vaak slim inzetten voor je woning in Spanje. Veel investeerders halen een deel van de overwaarde uit hun woning. Anderen kiezen voor een tweede hypotheek of een lening via een gespecialiseerde partij. Het hangt vooral af van wat jij prettig vindt en hoe snel je wilt schakelen.

Het fijne aan Nederlandse financiering is dat je werkt met een systeem dat je kent. Duidelijke regels, vaste processen en snelle doorlooptijden. Als je in Spanje contant wilt kopen, is dit vaak een prettige route.

Wel is het zo dat Nederlandse banken bijna nooit Spaans vastgoed accepteren als onderpand. Het geld dat je ophaalt moet meestal vrij besteedbaar zijn. Dat is prima, maar goed om te weten.

In de praktijk kiezen veel investeerders voor een combinatie van beide landen. Zo houd je flexibiliteit en spreiding, en hoeft je nergens volledig afhankelijk van te zijn.

WANNEER IS DIT DE BESTE KEUZE

Als je snel wilt schakelen, liever met Nederlandse regels werkt of je overwaarde slim wilt gebruiken om in Spanje contant te kopen.

Tip: Sommige mensen kiezen voor een combinatie: bijvoorbeeld 30% overwaarde uit Nederland, 40% Spaanse hypotheek, 30% eigen vermogen.

Checklist

Wat heb je nodig voor een
Spaanse hypotheek



Bewijs van inkomen

Bijvoorbeeld loonstroken of jaarcijfers als je ondernemer bent.



Een overzicht van je spaargeld en lopende leningen

De bank wil gewoon weten wat er binnenkomt en wat eruit gaat.



Een NIE

Dat is het Spaanse nummer dat iedereen nodig heeft om iets te kunnen kopen. Je vraagt het aan bij de Spaanse ambassade in Nederland of bij de politie in Spanje.



Recente bankafschriften

Meestal van de afgelopen drie tot zes maanden.

Probeer financiering niet zelf bij elkaar te googelen

Je kunt veel zelf uitzoeken, maar je kunt het jezelf ook een stuk makkelijker maken. Wij begeleiden je door het hele aankoopproces, van de eerste berekening tot de sleutel. We kijken mee naar wat haalbaar is, we brengen je in contact met hypotheekadviseurs in zowel Nederland als Spanje en we helpen je met alle documenten die je nodig hebt, zoals je NIE.

We stemmen alles af met makelaars en notarissen, zodat iedereen dezelfde informatie heeft en het proces rustig blijft lopen. Kort gezegd: jij focust op de woning, wij zorgen dat de weg ernaartoe klopt.





04

Verhuur

Long-term vs short-term

Professioneel beheer

Verhuren en beheren van je woning



Bij investeren in Spanje draait een groot deel van je rendement om verhuur. Hoe je dat aanpakt bepaalt of je woning vooral gezellig is om te hebben, of dat 'ie maandelijks geld oplevert. Daarom kijken we hier niet alleen naar de mogelijkheden, maar vooral naar wat realistisch is in de Spaanse markt.

Je hebt in grote lijnen twee opties: kort verhuren of lang verhuren. Beide werken, maar ze leveren iets heel anders op. Ook het beheer speelt een grote rol.

Je woont hier tenslotte niet om de hoek. Hieronder zetten we het overzichtelijk voor je neer, zodat je precies ziet wat bij jouw plannen past.

Short-term of long-term verhuur?

Short-term verhuur

Bij short-term verhuur verhuur je per nacht of per week. Dit levert het hoogste bedrag per maand op, vooral in regio's met een lang zomerseizoen. Het werkt goed als je rendement wilt maken en je woning aantrekkelijk is voor vakantiegangers.

Het vraagt wel meer organisatie. Er zijn wissels, schoonmaakmomenten en gasten die vragen hebben. In sommige regio's heb je een toeristische verhuurvergunning nodig. Dat checken we vooraf, zodat je niet voor verrassingen staat.



SHORT-TERM VERHUUR

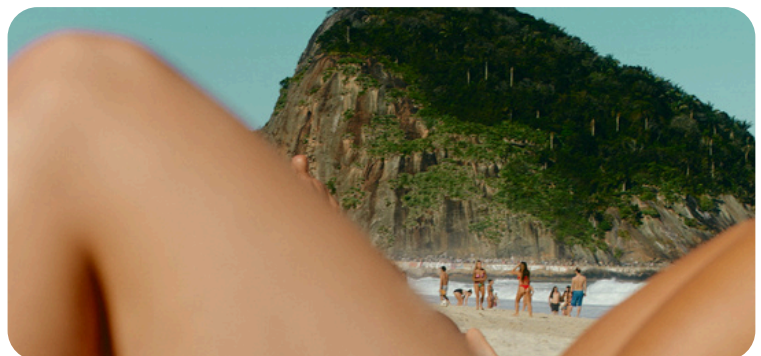
Beste keuze voor:

Short-term is de beste keuze als je een hoger rendement wilt en het prima vindt dat er wat meer beweging in je woning zit.

Long-term verhuur

Bij long-term verhuur verhuur je voor langere periodes, meestal zes tot twaalf maanden. Je verdient per maand minder dan bij short-term, maar je hebt wel rust. Minder wissels, minder schoonmaak en minder gedoe.

Deze vorm is logisch voor investeerders die stabiele inkomsten willen en zo min mogelijk betrokkenheid. In de meeste regio's heb je hier geen aparte vergunning voor nodig.



LONG-TERM VERHUUR

Beste keuze voor:

Long-term werkt goed als je vooral zekerheid wilt en geen zin hebt in de dynamiek van vakantieverhuur.

Short-term of long-term verhuur?



SHORT-TERM EN LONG-TERM

Een combinatie van beide

Veel investeerders kiezen uiteindelijk voor een mix.
Zomermaanden short-term, wintermaanden long-term.
Zo profiteer je van het hoogseizoen én heb je in de winter vaste bezetting.

Dit werkt vooral goed in kustregio's waar zowel toeristen als overwinteraars komen.

Short-term of long-term verhuur?

Short-term

Long-term

Opbrengst

Hoogste opbrengst per maand, vooral in het zomerseizoen

Lager per maand, maar stabiel en voorspelbaar

Bezetting

Wisselend, afhankelijk van seizoen en locatie

Vrijwel altijd vast, minder leegstand

Werkbelasting

Veel wissels, schoonmaak en vragen van gasten

Weinig onderhoudsmomenten, weinig communicatie

Beheer

Actief beheer nodig, meestal uitbesteden

Rustig beheer, lage betrokkenheid

Vergunningen

In sommige regio's verplicht

Meestal geen vergunning nodig

Geschikt voor

Hoge rendementen en vakantielocaties

Stabiliteit, rust en lange huurperiodes

Typische doelgroep

Toeristen, gezinnen, zomerreizigers

Expats, overwinteraars, lokale huurders

Risico's

Meer werk, afhankelijk van toerismestromen

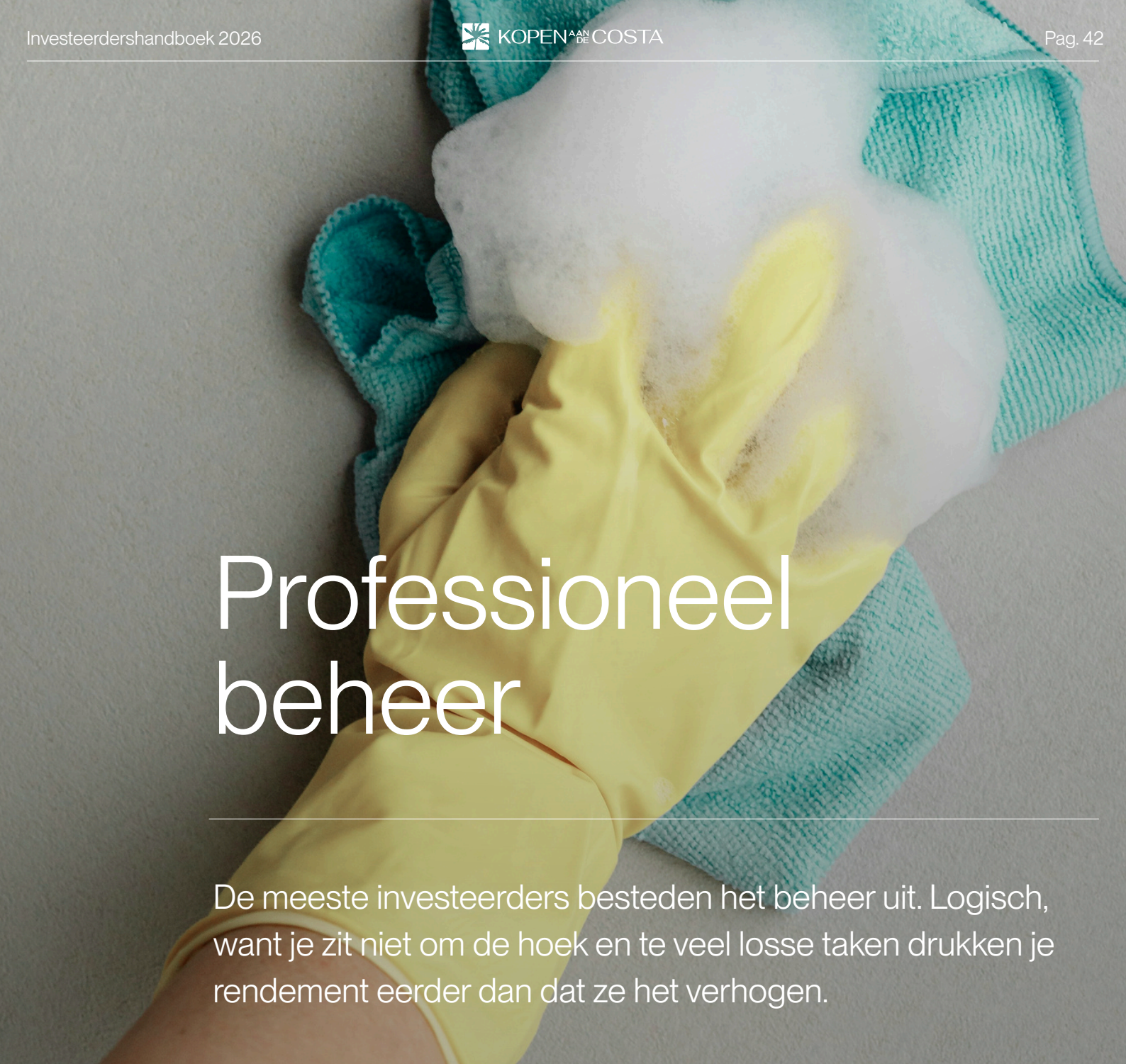
Lagere flexibiliteit, lagere piekinkomsten

Kijk niet alleen naar het bedrag per maand, maar naar wat past bij je woning en je doel.

Het beste rendement is meestal het rendement dat je ook vol kunt houden.

Plan een vrijblijvend adviesgesprek





Professioneel beheer

De meeste investeerders besteden het beheer uit. Logisch, want je zit niet om de hoek en te veel losse taken drukken je rendement eerder dan dat ze het verhogen.

Een beheerpartner regelt onder andere: schoonmaak, sleuteloverdracht, communicatie met gasten, onderhoud, rapportages en alles rond verhuurplatforms. Dit houdt de woning netjes en zorgt dat je bezettingsgraad hoog blijft.

Goed beheer levert vaak meer op dan het kost, simpelweg omdat problemen sneller worden opgelost en gasten beter worden geholpen.

WAT KOST BEHEER

Short-term beheer ligt meestal tussen vijftien en twintig procent van de huuropbrengst. Dit is inclusief service, communicatie en platformbeheer. Long-term beheer ligt vaak lager, omdat de werkzaamheden minder intensief zijn.

Wij werken met lokale partners die we zelf vertrouwen. Ze kennen de markt, spreken de taal en weten wat Nederlandse investeerders verwachten.

Let op de regels per regio

Verhuurregels verschillen per regio en soms zelfs per gemeente. In sommige gebieden heb je een vergunning nodig. In andere gebieden is short-term verhuur tijdelijk beperkt of stopgezet. We zoeken dit vooraf voor je uit en begeleiden je als er een vergunning nodig is. Zo weet je precies waar je aan toe bent.





05

Het aankoopproces

De risico's voorkomen

Overzicht en begeleiding



Het aankoopproces in 5 simpele stappen

Een woning kopen in Spanje is goed te doen als je weet welke stappen erbij horen. Het proces werkt net iets anders dan in Nederland, maar met de juiste begeleiding blijft het overzichtelijk. De meeste trajecten duren zes tot tien weken, afhankelijk van de woning en je financiering.

Hierna leggen we de vijf stappen uit zoals wij ze dagelijks doorlopen met onze klanten.



Het aankoopproces in 5 stappen

KOPEN ^{aan} DE COSTA

Oriëntatie en budget

01

In deze fase kijk je vooral naar wat je wilt en wat haalbaar is.

Gaat het om rendement, eigen gebruik of een mix? Wat past bij je budget? En welke kosten komen erbij die je misschien nog niet zag? Wij helpen je om je zoekprofiel scherp te krijgen en we laten je precies zien welke totale kosten je kunt verwachten, inclusief belastingen en bijkomende kosten. Zo weet je vanaf het begin waar je aan toe bent.

Regiokeuze en woningselectie

02

De regio bepaalt een groot deel van je verhuurpotentieel en toekomstige waardeinstijging. Daarom kijken we samen welke locatie past bij jouw doel. Wil je aan de kust zitten, juist rustiger, meer residentieel of liever een toeristische plek Nieuwbouw of bestaande bouw? Hoe zit het met vergunningen? Je krijgt van ons een selectie van woningen die logisch zijn voor jouw profiel, met informatie over verhuur, marktontwikkelingen en verwachte groei.

Onderhandeling en reservering

03

Zodra je een woning hebt gevonden die klopt, starten we met de onderhandeling. Niet op gevoel, maar op basis van marktdata. Zodra er overeenstemming is, wordt de woning vastgezet met een reservering.

Je betaalt dan een reserveringsbedrag. Dat ligt meestal ergens tussen drie en tien duizend euro, afhankelijk van de regio en het project. Dit haalt de woning tijdelijk van de markt zodat je dossier kan worden gecontroleerd.

Juridische controle en contract

04

Voordat je ergens je handtekening onder zet, wordt alles juridisch gecontroleerd door een onafhankelijke advocaat. Dat is standaard in Spanje en voorkomt gedoe achteraf. Er wordt gekeken naar eigendom, vergunningen, schulden, VvE-regels, bouwstatus, contractvoorwaarden en alles wat belangrijk is voor een veilige aankoop. Wij zorgen dat dit proces helder is, de communicatie soepel loopt en alles is uitgezocht voordat je verdergaat. Als je wilt, kan dit via volmacht zodat je niet aanwezig hoeft te zijn.

Overdracht en afronding

05

Bij de notaris wordt de woning officieel van jou. Je betaalt het resterende bedrag, tekent de akte en krijgt de sleutels. Daarna moet er nog wat praktisch werk gebeuren, zoals het openen van nutsvoorzieningen en het regelen van beheer als je wilt gaan verhuren.

Wij begeleiden je ook na de aankoop. Inrichten, verhuur, beheer, contact met lokale partijen. Alles zodat de woning direct goed kan draaien.



RISICO'S

De risico's en hoe je ze voorkomt

In dit handboek heb je gezien dat veel dingen in Spanje makkelijker zijn dan ze lijken, zolang je de juiste informatie hebt. Maar we willen ook eerlijk zijn: het is geen kleine aankoop. Het is niet hetzelfde als een cerveza bestellen op het terras. Hier wil je precies weten waar je instapt.

Eerlijkheid betekent dat we de risico's ook gewoon benoemen. Want dat is wat we bedoelen met alle kaarten op tafel.

De meeste risico's zitten niet in de woning zelf, maar in wat je níet ziet als je dingen op afstand probeert te regelen. En precies daar kan het misgaan als niemand naast je staat die weet hoe het hier werkt.

Daarom zetten we hieronder de belangrijkste punten op een rij. Niet om je af te schrikken, maar om te laten zien dat elke valkuil te voorkomen is. Met de juiste begeleiding worden dit geen problemen, maar gewoon stappen in het proces.

De risico's en hoe je ze voorkomt (1/2)

JURIDISCHE VERSCHILLEN

Het juridische systeem in Spanje werkt anders dan in Nederland. Let altijd goed op eigendomstitels, vergunningen, openstaande schulden en afspraken binnen de VvE. Koop nooit iets zonder dat dit eerst is uitgezocht, hoe goed het er ook uitziet.

Hoe wij hierbij helpen

Wij laten dit altijd controleren door een onafhankelijke advocaat die het volledige dossier uitpluist voordat je ergens een handtekening zet.

BIJKOMENDE KOSTEN

Naast de aankoopprijs komen er kosten bij die je niet altijd meteen ziet. Denk aan belastingen, notaris, registratie en advocaat. Reken op ongeveer tien tot dertien procent extra. Als je dat niet meeneemt in je berekening, klopt je budget niet meer.

Hoe wij hierbij helpen

We maken vooraf een totaaloverzicht van alle kosten, zodat je precies weet wat de woning je echt gaat kosten.

VERHUUR REGELS

Short-term verhuur is niet overal toegestaan. Sommige regio's werken met vergunningen of tijdelijke stopzettingen. Check dit altijd voor je koopt, vooral als rendement een belangrijke reden voor je aankoop is.

Hoe wij hierbij helpen

Wij zoeken uit wat er mag op jouw locatie en begeleiden het vergunningstraject als dat nodig is.

De risico's en hoe je ze voorkomt (2/2)

BOUWKWALITEIT EN TECHNISCHE STAAT

Bij oudere woningen kan er van alles spelen wat je niet ziet op foto's: vocht, verouderde installaties, achterstallig onderhoud. Laat een woning altijd technisch keuren voordat je besluit te kopen.

Hoe wij hierbij helpen

We schakelen een onafhankelijke bouwkundige in die de woning volledig controleert en duidelijk aangeeft wat er wel en niet in orde is.

MARKT DYNAMIEK

Verhuuropbrengsten verschillen sterk per seizoen en per regio. Baseer je berekening niet op gemiddelden die je online vindt, maar op realistische data per locatie en type woning.

Hoe wij hierbij helpen

Wij gebruiken actuele cijfers en lokale kennis, zodat je zicht krijgt op de bezetting en opbrengst die bij jouw woning passen.



Onze begeleiding

Je kunt dit hele traject zelf uitzoeken. Dat doen sommige mensen ook. Maar de meeste merken al snel dat het fijner is als iemand meedenkt die het hier elke dag doet. Dat is precies onze rol. We houden het proces simpel,

koppelen je aan de juiste mensen en zorgen dat je niet voor verrassingen komt te staan. En omdat onze begeleiding in de meeste gevallen kosteloos is, voelt dit voor veel investeerders als de meest logische stap om te zetten.

Plan een adviesgesprek



Van eerste vragen tot de sleutel in handen.

Zo hebben anderen het proces met ons ervaren.

Reviews

Wat onze klanten zeggen



★ Trustpilot

Bekijk alle klantreviews



Wat een fijn contact met Lemke. Het eerste gesprek was gelijk vertrouwd en verliep daardoor positief. Ik kon mijn wensen kenbaar maken waarna ze opzoek is gegaan.

Ze heeft ons met meerdere makelaars in contact gebracht en uiteindelijk zijn wij bij een erg fijne Nederlandse makelaar in Spanje terecht gekomen waar we wederom goed geholpen zijn en ons appartement aangekocht hebben.

Mark Groot

“Wij hebben tot nu toe een fantastische ervaring gehad met dit makelaarskantoor. Vanaf het eerste contact zijn wij uitstekend geholpen. Onze makelaar Wessel weet precies wat hij doet en begeleidt ons op een professionele en persoonlijke manier door het hele proces.

Hij luistert goed naar onze wensen en geeft uitstekend advies, vooral met betrekking tot interessante off-plan projecten en investeringsmogelijkheden. Hierdoor kunnen wij met vertrouwen verder zoeken naar het ideale investeringsobject. Echt een aanrader voor iedereen die op zoek is naar een betrouwbare makelaar die alles van A tot Z regelt!”

Weert

“Kopen aan de Costa heeft onze zoon op een fantastische manier begeleid bij de aankoop van zijn appartement in Spanje. Het team is uitermate deskundig en ontzorgt je volledig gedurende het hele proces.

Als je op zoek bent naar betrouwbare en professionele hulp bij de aankoop van een woning in Spanje, dan is Kopen aan de Costa absoluut de beste keuze!

Dank aan Niels en het hele team!”

Tijm

Investeerders handboek



DIRECT CONTACT:

030 227 21 07

info@kopenaandecosta.nl

www.kopenaandecosta.nl



KOPEN^{AAN} DE COSTA

EDITIE 2026