

INFORMATIEGIDS VASTGOEDAANKOOP IN SPANJE

STANDBY
— By Jason Diddens —

INHOUDSOPGAVE

1. INLEIDING.....	4
1.1. VOORWOORD.....	4
1.2. WAAROM EEN WONING IN SPANJE?	5
1.3. WELKE STREEK PAST HET BEST BIJ JOU?	7
1.4. WELK TYPE WONING EN WAT VOOR LOCATIE?	10
1.5. KOPEN ALS INVESTERING.....	13
1.6. WAT WIJ VOOR JOU KUNNEN BETEKENEN.....	16
1.6.1. Onze dienstverlening	16
1.6.2. Onze werkwijze	17
1.6.3. Onze waarde voor de koper	19
2. DE AANKOOP.....	22
2.1. AANKOOPPROCEDURE STAP VOOR STAP	22
2.1.1. Bepaal je budget en informeer over financiering	22
2.1.2. Kies je zoekgebied en analyseer het aanbod	22
2.1.3. Financieringsbevestiging en reservatie of bod	23
2.1.4. Juridisch nazicht en koopovereenkomst (contrato de arras)	24
2.1.5. Notariële overdracht (escritura pública)	24
2.1.6. Naverkoop	27
2.2. NIE (NÚMERO DE IDENTIDAD DE EXTRANJERO)	29
2.3. FINANCIERING EN HYPOTHEEKLENING IN SPANJE	30
2.4. ADVOCaat, NOTARIS EN GESTORÍA	33
2.5. BANKEIGENDOMMEN	36
2.6. NIEUWBOUW KOPEN OF ZELF BOUWEN	38
2.7. BIJKOMENDE KOSTEN	41
3. NA DE AANKOOP	43
3.1. BELASTINGEN	43
3.1.1. In Spanje	43
3.1.1.1. Belastingen voor niet-residenten	43
3.1.1.2. Belastingen voor residenten	44
3.1.1.3. Belastingen voor wie zijn pand weer verkoopt	45
3.1.2. In België	46
3.2. JE WONING VERHUREN	47
3.2.1. Op vakantiebasis	47
3.2.2. Op lange termijn	48
3.3. RESIDENT WORDEN	50
3.3.1. Padrón (Empadronamiento)	50
3.3.2. Inschrijving als resident (EU-burgers)	50
3.3.3. Consulaat	52
3.3.4. Gezondheidszorg	54

3.3.5. Werken in Spanje	56
3.3.5.1. <i>Werknemer</i>	56
3.3.5.2. <i>Zelfstandige (Autónomo)</i>	57
3.3.6. Pensioen in Spanje	58
3.3.7. Rijden in Spanje	59
3.3.7.1. <i>Wagen importeren</i>	59
3.3.7.2. <i>Inschrijving bij de DGT</i>	60
3.3.7.3. <i>Verkeersregels</i>	60
3.3.7.4. <i>Rijbewijs</i>	61
3.3.8. Onderwijssysteem	61
3.3.9. Verkiezingen	62
3.3.10. Huisdieren	63
3.3.11. Nutsvoorzieningen	65

1. INLEIDING

1.1. VOORWOORD

Beste lezer,

Heb je deze informatiegids overhandigd gekregen, dan wil dat zeer waarschijnlijk zeggen dat je een aankoop van een woning in Spanje ernstig overweegt. Neen, dit is geen opvallende catalogus vol mooie foto's van panden die uiteindelijk toch niet bij jouw profiel passen.

Onze taak bestaat erin potentiële kopers zoals jezelf te begeleiden tijdens hun avontuur op wat voor velen vaak onbekend terrein is. Dit begint bij het voorafgaand goed informeren, onder meer via deze speciaal daarvoor samengestelde gids.

Hiermee hopen we je alvast te voorzien van een stevige basis en een duidelijke voorsprong in kennis ten opzichte van een groot deel van de kopers die zonder voorbereiding aan dit traject beginnen. Een belangrijk deel van de informatie die je hier terugvindt, zal je niet zomaar op internet vinden. Bovendien zijn er bepaalde aspecten van het aankoopproces waarover binnen de vastgoedsector niet altijd uitgebreid wordt gesproken, terwijl ze voor kopers nochtans uiterst relevant kunnen zijn.

Hopelijk is deze gids voor jou alvast van groot nut.

Graag tot snel.

Jason Diddens
STANDBY

1.2. WAAROM EEN WONING IN SPANJE

Onze wereld wordt steeds kleiner. Niet alleen omdat we met steeds meer mensen zijn, maar vooral omdat verplaatsingen over landsgrenzen heen steeds eenvoudiger worden dankzij sterk verbeterde mobiliteit en verbindingen. De tijd van het “rond-dekerktoren”-denken ligt al lang achter ons en ook de mogelijkheden voor een tweede verblijf zijn allang niet meer beperkt tot de Belgische kust of de Ardennen.

En dat is maar goed ook. Het klimaat in België maakt het vaak moeilijk om een vakantiewoning optimaal te benutten, en de vastgoedprijzen liggen er doorgaans relatief hoog in verhouding tot het gebruikscomfort. In plaats van enkele uren in de wagen te zitten, kan je kiezen voor enkele uren in het vliegtuig en aankomen in een warm en zonnig klimaat – zelfs wanneer het thuis winter is.

Voor wie op zoek is naar een plek om op latere leeftijd van een rustiger leven te genieten, kan Spanje een interessante optie zijn. Ook wie nog actief is op de arbeidsmarkt maar wil ontsnappen aan drukte, files en een vaak grijs klimaat, kan – mits een goede voorbereiding – overwegen om (gedeeltelijk) in Spanje te verblijven of te investeren in een tweede verblijf.

De belangrijkste aantrekkingsfactoren zijn doorgaans een hoger aantal zonuren, een meer ontspannen levensritme in veel regio's en in bepaalde gevallen een gunstiger prijsniveau in vergelijking met België, afhankelijk van locatie en type vastgoed. Niet voor niets kiezen de laatste jaren veel Belgen voor een woning in Spanje.

Op vlak van bereikbaarheid scoort Spanje bovendien sterk in vergelijking met andere zuidoostelijke landen. Dankzij goede infrastructuur en een uitgebreid netwerk van luchthavens is het land vlot bereikbaar, zowel met de wagen als met het vliegtuig. Met de auto kan je Spanje bereiken via onder meer de bekende routes richting het zuiden van Frankrijk en de Spaanse oost- en zuidkust. Dit is vooral relevant bij een eventuele verhuis of langere verblijven.

Met het vliegtuig is de bereikbaarheid nog efficiënter. Vanuit luchthavens zoals Zaventem, Charleroi of Antwerpen kan je in iets meer dan twee uur vliegen naar bestemmingen zoals Alicante, Murcia (Corvera), Almería of Málaga. Het aantal directe verbindingen is de afgelopen jaren sterk uitgebreid en blijft zich verder ontwikkelen.

Spanje is al jarenlang een van de populairste vakantiebestemmingen binnen Europa. Dit is onder meer te danken aan het klimaat, de culturele en geografische diversiteit, de goede toeristische infrastructuur en in veel regio's ook een algemeen gevoel van stabiliteit en veiligheid.

Wat betreft vastgoed wordt Spanje sinds de financiële crisis van 2007 vaak gezien als een markt met cyclische kansen. De vastgoedmarkt is echter sterk regionaal verschillend, waardoor prijsontwikkeling en rendementen niet uniform zijn. In bepaalde gevallen kan vastgoed een interessant langetermijnperspectief bieden, maar dit hangt steeds af van locatie, aankoopmoment en type eigendom.

Daarnaast bestaat in veel gevallen de mogelijkheid om het pand (gedeeltelijk) te verhuren wanneer het niet zelf gebruikt wordt. Dit kan bijdragen aan het rendement, maar is in Spanje wel onderworpen aan specifieke regionale regelgeving en eventuele vergunningsvereisten voor toeristische verhuur, afhankelijk van de autonome regio.

Daarom is een goede voorbereiding en correcte informatie essentieel voordat men een aankoop doet, zowel voor eigen gebruik als met een investeringsdoel.

1.3. WELKE STREEK PAST HET BEST BIJ JOU?

Wanneer je van plan bent te investeren in een woning onder de Spaanse zon, is dit één van de eerste vragen die je jezelf zou moeten stellen. Misschien is de keuze voor jou al duidelijk. In het andere geval is het aangewezen om de verschillende streken eerst zelf te ontdekken via één of meerdere verkenningsreizen.

De keuze van de regio hangt in grote mate af van jouw persoonlijke profiel en doelstelling. Wie ben je en wat zoek je?

Wanneer je aankoop voornamelijk zal dienen als tweede verblijf en je van plan bent vooral weekends of korte vakanties door te brengen, kan het belangrijk zijn om goede verbindingen met luchthavens in de buurt te hebben, rekening houdend met het frequente heen-en-weer reizen. Ook een uitgebreid aanbod aan voorzieningen in de omgeving kan bijdragen aan comfort en tijdswinst tijdens je verblijf.

In dat geval zou de Costa Blanca (zuid), die momenteel erg in trek is, een interessante optie kunnen zijn. Wanneer je daarentegen koopt met het oog op (gedeeltelijk) pensioen in Spanje en vooral rust en prijs-kwaliteit zoekt, ook al betekent dit iets minder directe toegang tot voorzieningen of internationale verbindingen, dan kan de Costa de Almería een passende keuze zijn. Wie eerder een evenwicht zoekt tussen voorzieningen, bereikbaarheid en een meer mondaine levensstijl, vindt mogelijk zijn voorkeur in de Costa del Sol.

Kortom: er bestaat geen ideale streek voor iedereen. Wat voor de ene persoon perfect is, kan door een ander net als minder geschikt worden ervaren.

Hieronder geven we een overzicht van de belangrijkste mediterrane kuststreken van het Spaanse vasteland, die over het algemeen beschikken over een zacht klimaat gedurende het hele jaar.

Costa Blanca (provincie Alicante, regio Valencia)

De Costa Blanca is de noordelijkst gelegen Spaanse kust waar nog gesproken kan worden van een stabiel en zacht klimaat gedurende het hele jaar. Net als de meer zuidelijk gelegen kusten ligt het jaargemiddelde hier rond de 18–20°C, afhankelijk van de exacte locatie.

Belangrijke plaatsen zijn onder meer Dénia, Jávea, Calpe, Benidorm en Torrevieja. Deze behoren tot de provincie Alicante, binnen de regio Valencia.

Deze kust is zeer in trek voor zowel tweede verblijven als permanente bewoning en in sommige gevallen ook als investeringsmarkt. Dit is te danken aan het klimaat, de uitgebreide voorzieningen, de goede bereikbaarheid en de aanwezigheid van internationale gemeenschappen.

Luchthavens: Alicante en Murcia (Corvera).

Costa Cálida (regio Murcia)

Ten zuiden van de Costa Blanca ligt de Costa Cálida, in de regio Murcia, met plaatsen zoals Los Alcázares, La Manga, Puerto de Mazarrón en Águilas.

Deze regio kenmerkt zich door een iets rustiger toeristisch profiel en relatief betaalbare vastgoedprijzen in vergelijking met meer gevestigde kusten.

Luchthavens: Murcia (Corvera) en Alicante.

Costa de Almería (provincie Almería, regio Andalucía)

Ten zuiden van de Costa Cálida ligt de Costa de Almería. Deze regio staat bekend om haar droge klimaat en behoort tot de zonnigste gebieden van Europa, met meer dan 3.000 zonuren per jaar.

Het is een minder toeristisch ontwikkelde kust dan de Costa Blanca of Costa del Sol en wordt gekenmerkt door een meer authentiek karakter en uitgestrekte natuurgebieden, waaronder het natuurpark Cabo de Gata.

Door verbeterende infrastructuur en historisch lagere vastgoedprijzen (onder meer als gevolg van de impact van de vorige vastgoedcyclus) heeft de regio de afgelopen jaren aan belangstelling gewonnen.

Belangrijke kustplaatsen zijn San Juan de los Terreros, Villaricos, Vera Playa / Puerto Rey, Garrucha en Mojácar in het noorden, en Aguadulce en Roquetas de Mar in het zuiden.

Luchthavens: Almería, Murcia (Corvera) en Alicante.

Costa Tropical (provincie Granada, regio Andalucía)

De Costa Tropical ligt tussen de Costa de Almería en de Costa del Sol, in de provincie Granada. Belangrijke plaatsen zijn onder meer Motril en Almuñécar.

In het achterland ligt de Sierra Nevada, de hoogste bergketen van het Iberisch schiereiland, wat zorgt voor een sterk variërend landschap op korte afstand van de kust.

Luchthavens: Málaga en Almería.

Costa del Sol (provincie Málaga, regio Andalucía)

De Costa del Sol is de zuidelijkst gelegen mediterrane kust van het Spaanse vasteland en loopt tot nabij Gibraltar.

Deze regio staat bekend om haar sterke internationale infrastructuur, uitgebreid toeristisch aanbod en een breed segment aan vastgoed, van appartementen tot high-end villa's. Vooral rond Marbella en omliggende gebieden is er een duidelijke concentratie van luxevastgoed.

De regio biedt een uitgebreid aanbod aan golfbanen, jachthavens, winkelgebieden en internationale voorzieningen.

Belangrijke kustplaatsen zijn Nerja, Torre del Mar, Torremolinos, Benalmádena, Fuengirola, Marbella en Estepona.

Luchthaven: Málaga.

1.4. WELK TYPE WONING EN WAT VOOR LOCATIE?

Heb je voor jezelf al bepaald voor welke streek je opteert? Dan is het nu tijd om te bepalen welk type woning het best bij jou past en waar deze zich binnen de gekozen regio het best kan bevinden. Het is de bedoeling om je zoekgebied verder te verfijnen, zowel op vlak van locatie als woningtypologie.

Het kan bijvoorbeeld perfect zijn dat je liever veel rust en ruimte hebt, terwijl je er geen probleem mee hebt om de zee op een half uur rijden te hebben. In dat geval hoeft een woning iets verder landinwaarts niet uitgesloten te worden. Vaak krijg je daar meer binnen- en buitenruimte voor hetzelfde budget.

Het nadeel is dat je doorgaans verder verwijderd bent van diensten, voorzieningen en de kust. In sommige regio's kan ook het klimaat iets verschillen naarmate je verder van de zee en/of hoger in het binnenland gaat wonen. Door hoogteverschil en het wegvallen van de maritieme invloed kan het in de winter merkbaar frisser zijn dan aan de kust.

Afstand tot de zee

Wil je liefst dicht bij de zee wonen? Dan is de vraag vooral: hoe dicht precies?

Wil je graag ontbijten op je terras met (eventueel) zeezicht en daarna te voet direct het strand op, dan zal je moeten nagaan of een woning in de eerste lijn binnen je budget valt. Deze locaties zijn doorgaans het duurst en het meest beperkt beschikbaar.

Is dat net buiten budget of heb je geen nood aan directe strandtoegang, dan kan je kijken naar woningen op enkele honderden meters van de zee. Dit laat meestal toe om alles nog vlot te voet te bereiken.

Een derde optie is wonen binnen een straal van enkele kilometers van de kust. In dat geval is de wagen of een langere wandeling meestal nodig, maar krijg je vaak meer ruimte en betere prijs-kwaliteit.

De keuze hangt hierbij sterk af van persoonlijke voorkeur én budget.

Levendigheid en type plaats

Naast de ligging ten opzichte van de zee speelt ook het type kustplaats een belangrijke rol in je uiteindelijke ervaring.

Sommige plaatsen zijn zeer levendig in de zomer, maar vallen in de winter grotendeels stil. Dit is belangrijk om mee te nemen als je de woning het hele jaar wil gebruiken, buiten het hoogseizoen wil verhuren, of er (gedeeltelijk) permanent wil wonen.

In dat geval is het vaak interessanter om te kiezen voor locaties met een stabiel jaar-rond aanbod aan voorzieningen en bewonersactiviteit.

Buitenruimte en oriëntatie

Hoe belangrijk is buitenruimte voor jou?

In Spanje wordt buitenleven vaak intensiever gebruikt dan binnenleven, waardoor een goed terras of buitenruimte een belangrijk element is.

Een oostelijke oriëntatie is ideaal voor ochtendzons en ontbijt op het terras.

Een zuidelijke oriëntatie biedt doorgaans de meeste zonuren gedurende de dag.

In sommige gevallen kan een combinatie van oriëntaties een voordeel zijn (bijvoorbeeld bij hoekwoningen of meerdere terrassen).

Indien je een tuin hebt, hou er rekening mee dat deze doorgaans zelf onderhouden moet worden of via een onderhoudscontract kan worden beheerd.

Zwembad

Het al dan niet beschikken over een zwembad is een belangrijk selectiecriteria.

Veel oudere gebouwen of appartementen dicht bij het strand beschikken niet over een gemeenschappelijk zwembad. Dit is meestal geen probleem als je voornamelijk strandgericht leeft, maar kan wel een rol spelen indien je met kinderen koopt, je wil verhuren aan families, of je comfort ter plaatse belangrijk vindt.

Indien een gemeenschappelijk zwembad geen optie is, kan je kiezen voor een geschakelde of vrijstaande woning met privézweembad, of een woning waar de mogelijkheid bestaat om er één te laten aanleggen.

Bij nieuwbouw wordt een zwembad vaak als optie aangeboden. Bij bestaande woningen is het in veel regio's technisch mogelijk om een zwembad te laten plaatsen, afhankelijk van vergunningen en perceeltype.

Slaapkamers en badkamers

Hoeveel slaapkamers en badkamers heb je minimaal nodig?

Het kan voorkomen dat een ideale woning binnen budget valt, maar net één slaapkamer of badkamer minder heeft dan gewenst. In dat geval is het belangrijk om een afweging te maken tussen locatie, ruimte en functionele indeling.

Soms kan een extra logische oplossing zijn dat gasten tijdelijk in de buurt verblijven in plaats van in de woning zelf.

Verdieping en toegankelijkheid

Tenslotte is ook de verdiepingsstructuur een belangrijk criterium.

Voor wie minder mobiel is of op latere leeftijd koopt, is een gelijkvloerse woning of een appartement met lift meestal de meest praktische keuze.

Bij duplex- of triplexwoningen is het belangrijk dat minstens één slaapkamer en badkamer op het gelijkvloers aanwezig zijn, zodat de woning ook op lange termijn comfortabel blijft.

Houd er daarnaast rekening mee dat veel Spaanse kustgebieden niet volledig vlak zijn. Trappen, hellingen en niveauverschillen komen vaak voor, ook op relatief korte afstanden.

1.5. KOPEN ALS INVESTERING

Spanje heeft de voorbije decennia een belangrijke vastgoedcyclus doorgemaakt, waarbij een periode van sterke groei in de jaren vóór 2007 werd gevolgd door een forse correctie en herstructurering van de markt.

In de jaren voorafgaand aan de financiële crisis werd er in veel regio's op grote schaal ontwikkeld, gefinancierd en gebouwd, wat in bepaalde gebieden leidde tot een overaanbod en een daaropvolgende prijsdaling. In de jaren nadien werden bovendien grote volumes vastgoed opnieuw op de markt gebracht, onder meer via bankverkopen en herstructureringsprojecten.

Vandaag bevindt de Spaanse vastgoedmarkt zich echter in een volledig andere fase dan tijdens die crisisperiode. De markt is niet langer homogeen te beschrijven als "herstelmarkt" of "bodemmarkt", maar wordt gekenmerkt door een duidelijke regionale segmentatie en cyclische dynamiek.

Regionale marktverschillen

De Spaanse vastgoedmarkt ontwikkelt zich vandaag sterk regionaal verschillend:

In bepaalde gevestigde kustregio's (zoals delen van de Costa Blanca Zuid en de Costa del Sol) is sprake van een volwassen markt met hoge internationale vraag, beperkte kwalitatieve nieuwbouw en eerder stabiele tot geleidelijk stijgende prijsniveaus.

In andere regio's die meer naar het binnenland liggen of minder toeristisch ontwikkeld zijn, blijven de prijsniveaus relatief laag, maar is de liquiditeit (verkoopbaarheid) en huurvraag ook beperkter.

Sommige micro-locaties kunnen binnen dezelfde regio sterk verschillen in waardeontwikkeling afhankelijk van infrastructuur, bereikbaarheid en lokale voorzieningen.

Hierdoor is locatiekeuze vandaag belangrijker dan de algemene marktfase.

Investeren versus gebruikswaarde

Bij het aankopen van vastgoed in Spanje is het belangrijk om vooraf duidelijk te bepalen of de aankoop hoofdzakelijk dient als:

- Tweede verblijf (eigen gebruik)
- Combinatie gebruik + verhuur
- Pure investering

Elke doelstelling heeft een andere optimale strategie. In veel kustgebieden is bijvoorbeeld de vraag naar kortetermijnverhuur sterk seizoensgebonden en

afhankelijk van lokale regelgeving, terwijl langetermijnverhuur meer stabiliteit kan bieden maar vaak een lager bruto rendement.

Daarnaast verschillen risico's zoals leegstand, onderhoud op afstand en beheer aanzienlijk naargelang het type gebruik.

Rendement en realistische verwachtingen

Een correcte investeringsanalyse vertrekt niet van een "vast" rendement, maar van een realistische inschatting van netto cashflow en risico.

Belangrijke componenten zijn:

- Realistische huurinkomsten op basis van actuele marktdata (niet enkel advertentieprijsen)
- Jaarlijkse kosten zoals belastingen (IBI), gemeenschapskosten, onderhoud, verzekeringen en eventueel property management
- Mogelijke periodes van leegstand
- Lokale regels rond toeristische verhuur (die per autonome regio verschillen en vergunningsplichtig kunnen zijn)

In Spanje liggen de aankoopkosten doorgaans tussen ongeveer 10% en 15% van de aankoopprijs, afhankelijk van regio, type vastgoed (nieuwbouw of bestaande bouw) en fiscale structuur.

Het nettorendement wordt berekend door de jaarlijkse netto huurinkomsten te delen door de totale investering (aankoopprijs + aankoopkosten).

In de praktijk kan het rendement sterk variëren per regio en type woning. In sommige gevallen kan een nettorendement van 4%–6% realistisch zijn, maar dit is sterk afhankelijk van locatie, bezettingsgraad en beheerkosten. Een hoger nettorendement houdt dikwijls meer risico en een actiever beheer in.

Risico en realiteit

Een vastgoedinvestering in Spanje kan interessant zijn, maar is nooit volledig risicovrij. Belangrijke aandachtspunten zijn onder meer:

- Afhankelijkheid van toerisme in bepaalde regio's
- Veranderende regelgeving rond verhuur
- Afstandsbeheer indien je niet permanent in Spanje verblijft
- Marktcycli en liquiditeit bij herverkoop

Daarom is een grondige voorbereiding essentieel. Niet alleen op basis van rendementscalculaties, maar ook op basis van juridische, fiscale en praktische haalbaarheid.

Conclusie

Spaans vastgoed kan in bepaalde situaties een interessante combinatie bieden van gebruikswaarde en investeringspotentieel. Het succes van een aankoop hangt echter in grote mate af van correcte locatiekeuze, realistische rendementsverwachtingen en een goed begrip van de lokale marktstructuur.

Indien er onvoldoende ervaring aanwezig is met buitenlandse vastgoedmarkten, is het sterk aan te raden om vooraf professioneel advies in te winnen om inschattingfouten te vermijden.

1.6. WAT WIJ VOOR JOU KUNNEN BETEKENEN

1.6.1. Onze dienstverlening

Wie als buitenlandse koper actief wordt op de Spaanse vastgoedmarkt, merkt vaak dat het speelveld anders is opgebouwd dan in het thuisland. Tijdens de zoektocht naar een woning kom je namelijk zelden partijen tegen die exclusief in jouw belang handelen.

Een vastgoedmakelaar die een woning aanbiedt, werkt in de regel in opdracht van de verkoper of promotor. Dit betekent dat zijn opdracht voornamelijk gericht is op het realiseren van een verkoop voor zijn klant, niet op het vertegenwoordigen van de koper. Wanneer je rechtstreeks in contact komt met een promotor of eigenaar, geldt hetzelfde principe: ook daar staat het verkoopbelang centraal.

Daarnaast kan het in de praktijk voorkomen dat ook lokale tussenpersonen of adviseurs niet volledig onafhankelijk werken, afhankelijk van hun vergoedingsstructuur of commerciële belangen. Dit maakt het voor buitenlandse kopers niet altijd eenvoudig om een objectieve en volledig neutrale begeleiding te krijgen.

Onze rol bestaat erin om precies die positie in te nemen: die van een onafhankelijke begeleider aan de zijde van de koper.

Concreet betekent dit dat wij ondersteunen bij het volledige aankoopproces, met als doel om dit proces zo gestructureerd, transparant en correct mogelijk te laten verlopen. Dit begint bij de zoektocht naar een geschikte woning, waarbij we niet enkel kijken naar het bestaande aanbod van makelaars en promotoren, maar ook naar particuliere aanbiedingen en, waar relevant, niet-actieve of off-market opportuniteiten.

Eens een geschikte woning werd geïdentificeerd, ondersteunen wij in de onderhandelingen en begeleiden wij het traject verder doorheen de verschillende fases van het aankoopproces. Dit omvat onder meer de opvolging van administratieve stappen, het mee bewaken van belangrijke controles en het structureren van het proces tot aan de overdracht.

Na de aankoop kunnen wij ook ondersteuning bieden bij praktische vervolgstappen zoals administratieve formaliteiten, aansluiting van diensten of het organiseren van eventuele werken, afhankelijk van de noden van de koper.

Aangezien de wensen en noden van kopers sterk kunnen verschillen, werken wij bewust in een ruim geografisch gebied met focus op onder meer de Costa Blanca, Costa de Almería en Costa del Sol. Dit laat toe om een bredere marktbenadering te hanteren en verschillende regio's objectief met elkaar te vergelijken.

Jouw mogelijke voordelen van begeleiding:

- Je bespaart tijd en complexiteit tijdens zowel de zoektocht als het aankoopproces.
- Je krijgt toegang tot een breder marktbeeld dan enkel het aanbod van één kantoor of promotor, inclusief particuliere en niet-actieve aanbiedingen waar beschikbaar.
- Je wordt ondersteund in het structureren en opvolgen van het aankoopproces, waardoor belangrijke stappen niet over het hoofd worden gezien.
- Je beschikt over één centraal aanspreekpunt gedurende het traject, wat de communicatie vereenvoudigt.
- Je krijgt ondersteuning bij het maken van een marktconforme prijsinschatting op basis van vergelijkbare panden en actuele marktomstandigheden.
- Je ontvangt begeleiding afgestemd op jouw doelstelling (eigen gebruik, tweede verblijf of investering).

1.6.2. Onze werkwijze

Voortdurende aanwezigheid ter plaatse

Wij zijn zelf woonachtig in Spanje. Dit maakt het mogelijk om permanent aanwezig te zijn op de lokale markt en rechtstreeks toegang te hebben tot actuele informatie over regio's, projecten en vastgoedontwikkelingen.

Deze lokale aanwezigheid laat toe om de markt beter op te volgen en sneller in te spelen op nieuwe opportuniteiten. Het gaat hierbij niet alleen om aanbod dat publiek zichtbaar is, maar ook om eigendommen die via lokale netwerken of minder formele kanalen beschikbaar komen.

Werken op maat van jouw noden

Wij gaan ervan uit dat een goede begeleiding vertrekt vanuit een duidelijk begrip van jouw persoonlijke situatie, doelstelling en voorkeuren. Daarom wordt elke zoektocht volledig afgestemd op jouw profiel.

Op basis van de informatie die wij van jou ontvangen, voeren wij een gerichte en continue zoekopdracht uit op de markt. Dit gebeurt via verschillende kanalen, waaronder vastgoedplatformen, lokale makelaars, promotoren en, waar relevant, particuliere aanbiedingen en netwerkcontacten.

Het doel is om een zo volledig mogelijk beeld te geven van het beschikbare en relevante aanbod binnen jouw criteria, zodat beslissingen genomen kunnen worden op basis van correcte en actuele marktinformatie.

Stap voor stap begeleiding

Een samenwerking verloopt doorgaans in verschillende fases:

1. Analyse van jouw wensen en profiel

We bespreken samen wat je precies zoekt: locatie, budget, type woning, gebruiksdoel (tweede verblijf, investering of permanent verblijf), gewenste omgeving en overige criteria. Dit kan telefonisch of tijdens een persoonlijk gesprek gebeuren.

2. Marktanalyse en selectie van panden

Op basis van jouw profiel voeren wij een gerichte marktanalyse uit. Wij screenen beschikbare panden, vergelijken opties en maken een eerste selectie. Indien nodig worden panden ter plaatse bezocht en gecontroleerd op basis van relevante criteria (locatie, staat, prijsniveau en marktconformiteit).

Je ontvangt vervolgens een overzicht van relevante opties, waarna samen wordt bepaald welke panden effectief bezocht worden. Indien gewenst kunnen wij ook de organisatie van je reis en bezoeken ondersteunen.

3. Onderhandeling en reservatie

Bij interesse in een woning begeleiden wij het biedings- of onderhandelingsproces met de verkoper of promotor. In Spanje gebeurt dit vaak via een formeel bod en/of een reservatieproces, afhankelijk van het type vastgoed.

Zodra er een akkoord is bereikt, wordt doorgaans overgegaan tot een reservering en/of het opstellen van een voorlopig koopcontract (bijvoorbeeld contrato de arras), afhankelijk van de situatie.

Tijdens deze fase wordt het dossier verder geanalyseerd en worden de relevante juridische en administratieve checks opgevolgd.

4. Aankoopbegeleiding tot en met notariële overdracht en nazorg

Wij begeleiden je in de voorbereiding richting de notariële akte (escritura), inclusief opvolging van administratieve stappen en praktische voorbereiding van de overdracht.

Indien gewenst kunnen wij ook ondersteuning bieden na de aankoop, bijvoorbeeld bij:

- Aansluiting van nutsvoorzieningen
- Verhuurvoorbereiding of beheer
- Administratieve procedures (zoals inschrijving of fiscale formaliteiten)
- Renovatie of werken via lokale contacten

Wij nemen een begeleidende en coördinerende rol op binnen het aankoopproces. Waar nodig wordt samengewerkt met erkende juridische en fiscale professionals in Spanje om de correcte afhandeling van het dossier te waarborgen.

1.6.3. Onze waarde voor de koper

De aankoop van vastgoed in Spanje verloopt binnen een markt die complexer en minder transparant is dan vaak wordt aangenomen. Naast afstand en taal speelt vooral het verschil in informatiepositie een belangrijke rol: lokale partijen beschikken doorgaans over meer marktkennis, context en ervaring met het aankoopproces, terwijl buitenlandse kopers beslissingen moeten nemen op basis van gefragmenteerde informatie.

Onze rol bestaat erin deze asymmetrie te verkleinen en het volledige aankoopproces te structureren vanuit het perspectief van de koper.

1. Markttoegang en selectie

Wij bieden toegang tot een breder en realistischer marktbeeld dan enkel het publieke vastgoedaanbod.

Dit omvat onder meer:

- Actieve panden via makelaars en promotoren
- Particuliere aanbiedingen
- Projecten en opportuniteiten die niet altijd actief online worden geadverteerd
- En een vergelijking van verschillende regio's en micro-locaties binnen jouw budget en doelstelling

Het doel is niet om zoveel mogelijk opties te tonen, maar om relevante en marktconforme keuzes te identificeren.

2. Informatie en besluitvorming

Een belangrijk deel van onze waarde ligt in het structureren van informatie zodat deze bruikbaar wordt in het beslissingsproces.

Wij ondersteunen bij:

- Realistische marktinschatting van panden
- Vergelijking tussen alternatieve woningen en regio's
- Inschatting van prijs-kwaliteitverhouding
- Evaluatie van locatie, liquiditeit en toekomstpotentieel
- Afstemming tussen gebruiksdoel (eigen gebruik, verhuur of investering) en vastgoedkeuze

Hierdoor wordt de aankoopbeslissing minder afhankelijk van emotie en meer gebaseerd op gestructureerde marktinformatie.

3. Risicobeheersing

Een vastgoedaankoop in Spanje omvat verschillende juridische, technische en praktische aandachtspunten die sterk kunnen variëren per regio en type eigendom.

Wij helpen bij het identificeren en kaderen van onder meer:

- Juridische status en documentatie van het pand
- Vergunningen en gebruiksrechten (waar relevant)
- Marktconformiteit van de prijs
- Locatiegebonden risico's zoals seizoenafhankelijkheid of beperkte liquiditeit
- En praktische aandachtspunten zoals onderhoud en beheer op afstand

Het doel is niet om risico volledig uit te sluiten, maar om het vooraf zo goed mogelijk te begrijpen en te beheersen.

4. Procesbegeleiding en coördinatie

De aankoopprocedure in Spanje bestaat uit verschillende administratieve en juridische stappen die per regio en type vastgoed kunnen verschillen.

Wij begeleiden en structureren dit proces van begin tot einde, waaronder:

- Selectie en voorbereiding van bezichtigingen
- Ondersteuning bij biedingen en/of reservaties
- Opvolging van voorlopige contracten (zoals arras)
- Coördinatie met juridische en administratieve partijen
- Voorbereiding richting notariële overdracht
- Begeleiding bij de uiteindelijke ondertekening van de akte (escritura)

Wij fungeren hierbij als centraal aanspreekpunt gedurende het volledige traject.

5. Belangenstructuur

In de klassieke vastgoedmarkt werken de meeste tussenpersonen in opdracht van de verkoper of promotor. Hierdoor is hun rol primair gericht op het realiseren van een verkoop binnen het belang van hun opdrachtgever.

Onze dienstverlening is daarentegen volledig opgebouwd vanuit het perspectief van de koper. Dit betekent dat onze focus ligt op:

- Objectieve analyse van het aanbod
- Transparante vergelijking van alternatieven
- En begeleiding bij een weloverwogen aankoopbeslissing

6. Werkwijze en vergoeding

Onze begeleiding wordt aangeboden tegen een vaste vergoeding, onafhankelijk van de aankoopprijs van het vastgoed.

Deze structuur zorgt ervoor dat onze focus niet ligt op de waarde van de transactie, maar op de kwaliteit van de beslissing en de begeleiding doorheen het volledige proces.

De toegevoegde waarde zit niet in één enkele stap, maar in de combinatie van:

- Correcte selectie
- Marktinzicht
- Procesbegeleiding
- En risicostructurering van de aankoop

Slotprincipe

Onze dienstverlening is niet gericht op het verkopen van vastgoed, maar op het ondersteunen van een goed geïnformeerde en gestructureerde aankoopbeslissing binnen een buitenlandse vastgoedmarkt.

Het uiteindelijke doel is dat de koper met voldoende inzicht, context en begeleiding een beslissing kan nemen die past bij zijn of haar doelstelling op korte én lange termijn.

2. DE AANKOOP

2.1. AANKOOPPROCEDURE STAP VOOR STAP

2.1.1. Bepaal je budget en informeer over financiering

Vooraleer je actief op zoek gaat naar een woning, is het essentieel om een duidelijk beeld te hebben van je budget. Hou hierbij rekening met:

- De aankoopprijs van het vastgoed
- De bijkomende kosten (belastingen, notaris, registratie, enz.), doorgaans 10% à 12% bij bestaande bouw en iets anders gestructureerd bij nieuwbouw
- Eventuele renovatie- of inrichtingskosten
- En een financiële buffer

Indien je (gedeeltelijk) wenst te financieren, is het aangewezen om je vooraf te informeren over de mogelijkheden.

Voor niet-residenten in Spanje geldt doorgaans:

- Financiering tot ongeveer 60% à 70% van de aankoopwaarde (afhankelijk van profiel en bank)
- Strengere voorwaarden dan voor residenten
- Analyse op basis van inkomen, vermogen en schuldenpositie
- Spaanse banken zullen in de praktijk meestal een concreet pand nodig hebben om een definitieve simulatie of goedkeuring te geven.

Indien er reeds een hypotheek rust op het pand, kan in bepaalde gevallen overwogen worden deze over te nemen. Dit gebeurt echter zelden onder identieke voorwaarden en vereist steeds een grondige analyse.

2.1.2. Kies je zoekgebied en analyseer het aanbod

Bepaal een duidelijk geografisch zoekgebied op basis van je doelstelling (tweede verblijf, investering of permanente bewoning).

Vergelijk vervolgens het beschikbare vastgoedaanbod binnen deze zone. Hou er rekening mee dat:

- Niet elk aangeboden pand effectief beschikbaar is
- Niet elk beschikbaar pand publiek wordt aangeboden

De Spaanse vastgoedmarkt is dynamisch: aanbod wijzigt voortdurend en prijzen kunnen variëren afhankelijk van vraag en timing.

Op basis van een globale analyse kan je een gerichte selectie maken van panden die effectief aansluiten bij jouw criteria.

Indien je niet permanent ter plaatse bent, is het aangewezen om bezoeken te groeperen tijdens een verkenningsreis.

2.1.3. Financieringsbevestiging en reservatie of bod

Zodra je een geschikte woning hebt gevonden en wenst over te gaan tot aankoop, is het belangrijk om:

- De haalbaarheid van een eventuele financiering te bevestigen
- En een eerste controle van de juridische situatie uit te voeren

Afhankelijk van het type vastgoed zijn er twee scenario's:

Bestaande bouw

Hier is vaak ruimte voor onderhandeling. In dat geval kan een formeel bod worden uitgebracht, al dan niet onder voorwaarden.

Nieuwbouw

De prijs ligt doorgaans vast en er wordt meestal gewerkt met een reservatie aan de vraagprijs.

In beide gevallen gaat dit vaak gepaard met een reservatiebedrag, waarna het pand tijdelijk van de markt wordt gehaald. Dit bedrag wordt nadien verrekend in de totale aankoopprijs.

Praktische aandachtspunten

In deze fase is het ook aangewezen om:

- Een NIE-nummer (identificatienummer voor buitenlanders) aan te vragen
- Een Spaanse bankrekening te openen

Indien je niet permanent aanwezig kan zijn, kan gewerkt worden met een notariële volmacht, zodat een vertegenwoordiger het proces ter plaatse kan verderzetten.

Specifiek bij nieuwbouw

Bij nieuwbouw in opbouw wordt vaak gewerkt met betalingen in schijven, volgens de voortgang van de werken.

Wettelijk moeten deze bedragen gedekt zijn door een bankgarantie of verzekering zodat je beschermd bent bij vertraging of niet-oplevering.

2.1.4. Juridisch nazicht en koopovereenkomst (contrato de arras)

Na aanvaarding van het bod of bevestiging van de reservatie volgt een grondige juridische en administratieve controle van het pand. Dit omvat onder meer:

- Controle van eigendomstitel (Registro de la Propiedad)
- Verificatie van kadastrale gegevens
- Opsporen van eventuele lasten, schulden of beslagen
- Controle van vergunningen en gebruikssituatie (indien relevant)

Onderhandse koopovereenkomst

Na deze controles wordt doorgaans overgegaan tot het ondertekenen van een onderhandse koopovereenkomst, in Spanje bekend als het “contrato de arras”.

Dit document:

- Legt de voorwaarden van de verkoop vast
- Is juridisch bindend voor beide partijen
- Bepaalt de termijn tot de notariële overdracht

De “arras”

Bij ondertekening wordt meestal een bedrag betaald van ongeveer 10% van de aankoopprijs (rekening houdend met eerdere reservatiebedragen).

In de praktijk gaat het meestal om arras penitenciales, wat betekent dat:

- De koper het betaalde bedrag verliest bij eenzijdige annulatie
- De verkoper het dubbele moet terugbetalen indien hij zich terugtrekt

Dit mechanisme zorgt ervoor dat beide partijen zich engageren tot de voltooiing van de transactie.

2.1.5. Notariële overdracht (escritura pública)

De notariële overdracht vormt de laatste en juridisch bindende stap in het aankoopproces van een woning in Spanje.

Tijdens deze fase wordt de eigendom officieel overgedragen van verkoper naar koper door middel van de ondertekening van de openbare akte (escritura pública de compraventa).

De notaris speelt hierbij een centrale rol als onpartijdige juridische functionaris. Zijn taak bestaat erin te verifiëren dat de transactie voldoet aan de wettelijke vereisten en dat beide partijen correct geïnformeerd en akkoord zijn, zonder de belangen van één van de partijen te vertegenwoordigen.

Hoe verloopt de ondertekening bij de notaris?

Op de dag van de overdracht komen koper, verkoper (of hun vertegenwoordigers) en eventueel de bank samen bij de notaris.

De notaris leest en controleert de inhoud van de koopakte, waarin onder meer wordt vastgelegd:

- De identiteit van de partijen
- De beschrijving van het pand
- De overeengekomen aankoopprijs
- De betaalvoorwaarden
- Eventuele lasten of hypotheken
- De juridische overdrachtsvoorwaarden

Na bevestiging door alle partijen wordt de akte ondertekend.

Vanaf dat moment is de overdracht juridisch bindend en definitief.

Keuze van de notaris

De koper heeft in principe het recht om de notaris te kiezen die de overdracht zal formaliseren.

In de praktijk wordt deze keuze vaak bepaald door praktische factoren zoals beschikbaarheid, locatie of afspraken tussen partijen of banken. De notaris blijft hierbij steeds een onafhankelijke en onpartijdige juridische instantie.

Wie moet er tekenen?

In principe moeten alle betrokken partijen aanwezig zijn of rechtsgeldig vertegenwoordigd worden:

- Koper(s): alle toekomstige eigenaars moeten tekenen
- Verkoper(s): alle geregistreerde eigenaars of een gemachtigde
- Gehuwde koppels: afhankelijk van het huwelijksstelsel en het land van herkomst kunnen beide partners verplicht zijn te tekenen
- Bij volmacht: een derde kan optreden via een notariële volmacht (poder notarial)

Indien een volmacht wordt gebruikt, moet deze vooraf notarieel worden opgesteld en geldig zijn voor gebruik in Spanje.

Taal en vertaling

Indien één van de partijen de Spaanse taal niet voldoende machtig is, moet de inhoud van de notariële akte op een duidelijke en begrijpelijke manier worden toegelicht in een taal die de partij begrijpt.

Dit gebeurt in de praktijk meestal door:

- Een tolk of vertaler die aanwezig is bij de ondertekening
- Of een begeleider die de inhoud juridisch correct kan toelichten

Het is niet noodzakelijk dat deze vertaler beëdigd is, zolang de notaris voldoende zekerheid heeft dat de partij de inhoud en gevolgen van de akte begrijpt en er bewust mee instemt.

De notaris moet er in elk geval over waken dat:

- De koper de inhoud van de akte begrijpt
- Er geen misverstand bestaat over de juridische gevolgen
- En dat de ondertekening plaatsvindt met geïnformeerde toestemming

Zonder deze garantie kan de notariële ondertekening niet doorgaan.

Hypotheek en financiering

Wanneer de aankoop (gedeeltelijk) wordt gefinancierd via een Spaanse bank, verlopen er in de praktijk twee gekoppelde akten:

- De koopakte (escritura de compraventa)
- De hypotheekakte (escritura de hipoteca)

De bank speelt hierbij een actieve rol en zal een vertegenwoordiger sturen naar de notaris.

De hypotheek wordt gelijktijdig met de aankoop ondertekend en geeft de bank een zekerheidsrecht op het pand.

Betaling van de aankoopprijs

De betaling gebeurt op het moment van de ondertekening en wordt vooraf gecoördineerd met de bank en de notaris.

De meest gebruikte methoden zijn:

- Bankcheque (cheque bancario conformado)
- OMF (Orden de Movimiento de Fondos) via de “Banco de España”

De bankcheque is een fysieke, door de bank gegarandeerde cheque die bij de notaris wordt overhandigd en daarna geïnd wordt door de verkoper. De OMF is een directe bank-naar-bank overdracht via het Spaanse centrale banksysteem (Banco de España).

De OMF is doorgaans sneller en biedt meer timingzekerheid op het moment van ondertekening. De bankcheque is eenvoudiger en breder gebruikt, maar iets minder efficiënt bij strikte timing.

Beide methoden zijn in Spanje standaard en worden als veilig beschouwd binnen notariële transacties.

De notaris controleert vóór ondertekening dat de middelen beschikbaar en correct gedocumenteerd zijn.

Fiscale inhouding bij niet-resident verkoper

Indien de verkoper niet in Spanje fiscaal resident is, moet de koper wettelijk verplicht een inhouding van 3% van de aankoopprijs uitvoeren en doorstorten aan de Spaanse belastingdienst via het formulier Modelo 211.

Dit bedrag wordt niet aan de verkoper betaald, maar geldt als voorafbetaling op mogelijke meerwaardebelasting.

Waarom de notariële akte essentieel is

Hoewel de ondertekening bij de notaris in sommige gevallen juridisch niet strikt verplicht is om een koopovereenkomst te laten bestaan, is zij in de praktijk essentieel omdat:

- Enkel via de notariële akte eigendom kan worden ingeschreven in het eigendomsregister
- Rechtszekerheid tegenover derden pas op dat moment ontstaat
- Financiering en herverkoop zonder registratie sterk worden bemoeilijkt
- Het risico op dubbele verkoop wordt uitgesloten

2.1.6. Naverkoop

Na de ondertekening van de openbare akte (escritura pública) start de zogenaamde naverkoopfase. Dit is de administratieve en fiscale afhandeling die ervoor zorgt dat de overdracht volledig wordt afgerond en juridisch en praktisch correct wordt geregistreerd.

Hoewel de eigendom op het moment van ondertekening reeds juridisch wordt overgedragen, is deze fase essentieel om de aankoop volledig te finaliseren tegenover derden en overheidsinstanties.

Belangrijkste administratieve stappen

De naverkoop omvat doorgaans de volgende elementen:

- De inschrijving van de eigendom in het eigendomsregister (Registro de la Propiedad)
- De verwerking en betaling van de toepasselijke belastingen
- De actualisatie van het kadaster (Catastro) indien nodig
- De overdracht of wijziging van nutsvoorzieningen (water, elektriciteit, gas, internet)
- De wijziging van eigendom binnen de gemeenschap van eigenaars (comunidad de propietarios) indien van toepassing

Registratie van de eigendom

De notariële akte wordt fysiek of elektronisch aangeboden bij het eigendomsregister, waar de eigendom officieel op naam van de koper wordt geregistreerd.

Deze registratie is cruciaal omdat zij:

- De koper volledige juridische bescherming biedt tegenover derden
- Bevestigt dat de eigendom officieel op naam van de koper staat
- Noodzakelijk is voor toekomstige verkoop of herfinanciering

Belastingen en fiscale verplichtingen

Na aankoop moeten de toepasselijke belastingen worden aangegeven en betaald. Welke belasting van toepassing is, hangt af van het type vastgoed (nieuwbouw of bestaande bouw) en de regio.

Deze stap wordt meestal binnen een wettelijke termijn na de overdracht uitgevoerd en is essentieel om eventuele boetes of vertragingen te vermijden.

Nutsvoorzieningen en praktische wijzigingen

Na de aankoop worden de contracten voor nutsvoorzieningen overgezet op naam van de nieuwe eigenaar. Dit betreft onder andere:

- Elektriciteit
- Water
- Gas (indien aanwezig)
- Internet en andere diensten

In sommige gevallen is een technische wijziging of hercontractering vereist, afhankelijk van de leverancier en regio.

Gemeenschap van eigenaars

Indien de woning deel uitmaakt van een residentieel complex, wordt de nieuwe eigenaar geregistreerd bij de gemeenschap van eigenaars.

Dit omvat onder meer:

- Maandelijkse gemeenschappelijke kosten
- Deelname aan onderhoud en beheer van het gebouw of complex
- Communicatie met de administrateur van de gemeenschap

2.2. NIE (NÚMERO DE IDENTIDAD DE EXTRANJERO)

Een NIE (Número de Identidad de Extranjero) is het identificatienummer voor buitenlanders in Spanje. Dit nummer is vereist voor vrijwel alle administratieve en juridische handelingen, zoals onder andere:

- De aankoop van een woning of voertuig
- Het openen van een Spaanse bankrekening
- Het afsluiten van contracten (nutsvoorzieningen, verzekeringen, enz.)
- Belastingaangiftes en fiscale identificatie

Het NIE-nummer is dus een essentieel identificatiemiddel voor niet-residenten die actief zijn in Spanje.

Aanvraagprocedure

Het NIE-nummer kan op verschillende manieren worden aangevraagd:

- In Spanje via het commissariaat van de nationale politie (Policía Nacional) of de dienst vreemdelingenzaken (Extranjería)
- In het buitenland via het Spaanse consulaat-generaal, bijvoorbeeld in Brussel (Hertogstraat)

In beide gevallen is vooraf een afspraak vereist.

De verwerkingstijd verschilt per locatie:

- In Spanje: meestal binnen enkele dagen tot ongeveer één week (EU-burgers)
- Via het consulaat: vaak enkele weken tot ongeveer één maand

Geldigheid

Het NIE-nummer zelf is permanent en blijft levenslang geldig.

Het bijhorende certificaat had vroeger een beperkte geldigheid (meestal 3 maanden), maar dit is in de praktijk aangepast: het certificaat wordt vandaag doorgaans zonder vaste vervaldatum afgeleverd en blijft dus bruikbaar voor administratieve doeleinden, zolang de gegevens niet wijzigen.

Benodigde documenten

Voor de aanvraag zijn doorgaans volgende documenten vereist:

- Ingevuld aanvraagformulier EX-15 (in tweevoud)
- Geldig paspoort of identiteitskaart (origineel en kopie)
- Formulier 790 code 012 als bewijs van betaling van de administratieve kost
- Document dat de aanvraag motiveert (bijvoorbeeld een voorlopig koopcontract of intentieverklaring)

2.3. FINANCIERING EN HYPOTHEEKLENING IN SPANJE

In veel gevallen beschikt een koper niet over de volledige aankoopprijs plus bijkomende kosten op het moment van aankoop. In dat geval is externe financiering via een hypotheeklening noodzakelijk.

Deze financiering kan in principe worden aangevraagd in België of in Spanje, afhankelijk van de structuur van de aankoop.

Waar kan je financieren?

Indien je het aangekochte pand zelf als onderpand wenst te gebruiken, zal dit in de praktijk steeds via een Spaanse bank moeten gebeuren, aangezien enkel Spaanse banken een pand in Spanje als zekerheid kunnen registreren.

Een hypothecaire lening op een Belgisch pand kan enkel via een Belgische bank worden afgesloten.

Een beperkte uitzondering bestaat via sommige internationale bankkantoren, zoals bepaalde structuren van Spaanse banken met aanwezigheid in België (bijvoorbeeld BBVA in Brussel), die in specifieke gevallen financiering van Spaanse panden kunnen faciliteren vanuit België.

Positionering van de koper bij Spaanse banken

Voor Spaanse banken ben je in de meeste gevallen een nieuwe klant zonder krediethistoriek in Spanje. Dit betekent dat:

- Het risico voor de bank hoger wordt ingeschat
- Er striktere analysecriteria gelden
- En er een onderscheid wordt gemaakt tussen residenten en niet-residenten

Niet-residenten krijgen doorgaans strengere voorwaarden en een lagere maximale financiering.

In veel gevallen wordt ook gevraagd om:

- Een Spaanse bankrekening te openen
- En in sommige gevallen loon of inkomsten via deze rekening te laten lopen

Daarnaast kunnen verzekeringen (woningverzekering en/of levensverzekering) als voorwaarde worden gesteld.

Verzekeringen en bankvoorwaarden

Banken bieden vaak bundels aan waarbij krediet en verzekeringen worden gecombineerd.

Hoewel het mogelijk is om verzekeringen extern af te sluiten, moet deze minstens gelijkwaardig zijn aan de vereisten van de bank.

Belangrijk aandachtspunt:

Het is in Spanje een gangbare praktijk dat verzekeringspremies worden meegefinancierd in het krediet (kapitalisatie van premies over de looptijd). Dit kan leiden tot een hogere totale interestlast indien dit niet correct wordt begrepen.

De bank kan je niet verplichten om de verzekering bij hen af te sluiten, maar wel om een gelijkwaardige dekking aan te tonen.

Marktcontext en risicobenadering

Sinds de financiële crisis is het kredietbeleid van Spaanse banken aanzienlijk strenger geworden.

Hypotheekleningen worden niet langer als standaardproduct beschouwd, maar als een zorgvuldig beoordeelde kredietverstrekking waarbij inkomen, stabiliteit en terugbetalingscapaciteit centraal staan.

De periode waarin bijna volledige financiering en hoge taxaties gebruikelijk waren, behoort definitief tot het verleden.

Financieringsvoorwaarden voor niet-residenten

Niet-residenten kunnen in Spanje nog steeds een hypotheek verkrijgen, maar onder specifieke voorwaarden:

- Financiering tot circa 60–70% van de laagste waarde tussen aankoopprijs en taxatiewaarde
- Variabele rente is doorgaans gangbaarder dan vaste rente
- Vaste rente is beschikbaar, maar meestal tegen hogere tarieven
- Maximale maandlast ligt doorgaans tussen 30% en 40% van het netto-inkomen

Aanvraagproces

Vooraleer een bank een concrete offerte opstelt, zal zij doorgaans vragen naar:

- Gegevens van het pand (of een voorlopig aankoopdocument)
- Bewijs van inkomen en vermogen
- Fiscale documenten
- En identificatiegegevens

Typische documenten zijn:

- Laatste 6 maanden bankuittreksels
- Laatste 2 belastingaangiftes
- Laatste loonfiches of pensioenbewijzen
- Kopie van paspoort en NIE
- Eventueel kredietrapport (bijvoorbeeld via de Nationale Bank voor Belgische klanten)

Indien de analyse positief is, ontvangt de koper een bindend kredietvoorstel met beperkte geldigheidsduur.

Timing van de financiering

De kredietuitbetaling gebeurt op het moment van de notariële ondertekening, wanneer de hypotheek wordt geregistreerd.

Dit betekent dat de koper vóór de ondertekening moet beschikken over:

- Het eigen inbrengedeelte (meestal minimaal 30–40%)
- En de kosten verbonden aan de aankoop (ongeveer 10–12%)
- Inclusief de reservering (arras) indien van toepassing

Bijkomende kosten van een hypotheek

Bij het afsluiten van een hypotheek kunnen volgende kosten van toepassing zijn:

- Taxatie van het pand (± €300–€600 afhankelijk van type woning)
- Openings- of dossierkosten van de bank (0–1% typisch)

Sinds recente wetwijzigingen worden de volgende kosten in de regel door de bank gedragen:

- Notariskosten verbonden aan de hypotheekakte
- Registratiekosten van de hypotheek
- Zegelrecht (AJD) op de hypotheekakte

Overname of herfinanciering van bestaande hypotheken

In bepaalde gevallen kan het interessant zijn om een bestaande hypotheek over te nemen of te herstructureren.

Dit kan kostenvoordelen opleveren, maar:

- Voorwaarden zijn niet automatisch overdraagbaar
- Banken beoordelen steeds opnieuw het profiel van de koper
- En de uiteindelijke voorwaarden kunnen sterk verschillen van de bestaande lening

Vroegtijdige terugbetaling

Indien je de hypotheek vroegtijdig wenst af te lossen, kan een vergoeding van toepassing zijn volgens de contractuele voorwaarden.

In de praktijk bedraagt deze doorgaans ±0,5% tijdens de eerste jaren en ±0,25% in latere fases.

2.4. ADVOCaat, NOTARIS EN GESTORÍA

Bij de aankoop van een woning in Spanje zijn verschillende professionals betrokken, elk met een specifieke rol in het proces. Het is belangrijk om deze rollen goed van elkaar te onderscheiden om te begrijpen wie waarvoor verantwoordelijk is.

De advocaat

In Spanje zijn in regio's met veel buitenlandse kopers relatief veel advocaten actief die zich richten op vastgoedtransacties voor internationale klanten.

Hun rol bestaat in principe uit het juridisch begeleiden en controleren van de aankoop voor de koper. In de praktijk verschilt de invulling van deze rol echter sterk per kantoor en per regio.

Sommige kantoren bieden een zeer volledige service, terwijl anderen bepaalde taken uitbesteden of samenwerken met externe professionals zoals gestorías of andere advocaten.

Het is belangrijk om te begrijpen dat de kwaliteit, onafhankelijkheid en toegevoegde waarde sterk kunnen variëren.

Typische taken van een advocaat bij vastgoed aankoop

Wanneer volledig uitgevoerd, kan het takenpakket onder meer bestaan uit:

- Aanvraag van het NIE-nummer (soms apart aangerekend)
- Begeleiding bij het openen van een Spaanse bankrekening
- Juridisch nazicht van het pand:
- Eigendomstitel en registratie
- Kadastrale gegevens
- Eventuele lasten, schulden of hypotheek
- Achterstallige betalingen (gemeenschap, nutsvoorzieningen, belastingen)

Bij nieuwbouw:

- Controle van bouwvergunningen
- Bankgaranties
- Opleveringsdocumentatie en eerste ingebruikname
- Opstellen of nalezen van de koopovereenkomst (contrato de arras)
- Begeleiding richting notaris
- Ondersteuning bij de naverkoop en administratieve afhandeling

De notaris

De rol van de notaris in Spanje verschilt fundamenteel van die in België of Nederland.

Waar de notaris in België vaak een uitgebreid juridisch controlepakket uitvoert, is de Spaanse notaris vooral een onpartijdige authenticerende instantie die de transactie officieel bekrachtigt.

De notaris handelt niet in het belang van één partij, maar waakt over de wettelijke correctheid van de akte op het moment van ondertekening.

Wat controleert de notaris?

Bij het verlijden van de akte voert de notaris onder meer de volgende controles en vaststellingen uit:

- Identiteit, handelingsbekwaamheid en burgerlijke staat van de partijen
- Eigendomstitel van de verkoper
- Verklaring dat de woning vrij is van huurders of bezetters (of identificatie daarvan indien niet het geval)
- Opvragen van een recent uittreksel uit het eigendomsregister
- Verificatie van de gemeenschap van eigenaars en eventuele openstaande bijdragen
- Controle van kadastrale referentie en IBI-gegevens (gemeentebelasting)
- Aanwezigheid van het energiecertificaat
- Vastlegging van de betalingswijze en financiële structuur van de transactie
- Controle op de verplichte inhouding van 3% bij niet-resident verkopers
- Herinnering aan fiscale verplichtingen zoals plusvalía en inkomstenbelasting

Meer informatie over de eigenlijke overdracht vindt u in sectie 2.2.5.

Documenten en akte

Na ondertekening ontvangt de koper een officiële kopie van de akte (copia autorizada of copia simple).

Het origineel (matriz) blijft steeds in bewaring bij de notaris.

Aanvullende taken

Sommige notariskantoren bieden bijkomende administratieve diensten aan, zoals:

- Doorsturen van de akte naar het eigendomsregister
- Meldingen aan de gemeenschap van eigenaars
- Of fiscale aangiften

In veel gevallen worden deze taken echter uitgevoerd door een gestoría of externe dienstverlener, wat dikwijls ook goedkoper komt.

De gestoría

Een gestoría is een administratiekantoor dat gespecialiseerd is in het uitvoeren van administratieve en fiscale procedures in Spanje.

Zij werken met officiële digitale certificaten waarmee zij namens cliënten administratieve handelingen kunnen uitvoeren bij overheidsinstanties.

Dit is een belangrijk praktisch voordeel binnen de Spaanse bureaucratie, waar veel processen nog tijdsintensief en procedureel zijn.

Wat doet een gestoría?

Een gestoría kan onder meer instaan voor:

- Aanvraag van het NIE-nummer
- Registratie van eigendom in het register
- Betaling en aangifte van belastingen
- Wijziging van nutsvoorzieningen
- Registratie bij de gemeenschap van eigenaars
- Fiscale aangiftes (zoals IRNR voor niet-residenten)

Belangrijk onderscheid

Niet elke “gestor” is effectief een gecertificeerde of geregistreerde professional.

In de praktijk zijn er ook personen die zich als gestor aanbieden maar bepaalde taken laten uitvoeren door een erkende gestoría, vaak met bijkomende kostenstructuren.

Daarom is het relevant om te werken met een gecollegieerde en erkende gestoría, zeker voor fiscale en juridische administratie.

Praktische aanpak

In de praktijk is een efficiënte aanpak vaak een combinatie van:

- Een goede juridische controle voorafgaand aan de aankoop
- En een betrouwbare lokale gestoría voor de administratieve opvolging

Dit zorgt voor:

- Minder tussenpersonen
- Lagere kosten
- En een vlottere afhandeling van het volledige proces

2.5. BANKEIGENDOMMEN

Door de financiële crisis van 2008–2014 kwamen in Spanje een groot aantal woningen in handen van banken. Tijdens de voorafgaande kredietgroei werden hypotheekleningen zeer ruim toegekend, waardoor bij stijgende werkloosheid en prijsdalingen veel eigenaars hun leningen niet langer konden afbetalen. Dit leidde tot een aanzienlijke instroom van vastgoed in bankportefeuilles, zowel van particuliere woningen als van volledige projecten van ontwikkelaars.

Aangezien vastgoed geen kernactiviteit is van banken, hebben verschillende instellingen in die periode gespecialiseerde vastgoedafdelingen of aparte verkoopstructuren opgezet om deze activa te beheren en te commercialiseren.

Dit zorgde tijdelijk voor een zeer specifieke marktsituatie, met concurrentie tussen banken onderling, traditionele makelaars en particuliere verkopers die onder druk moesten verkopen.

Huidige situatie

Na meer dan tien jaar marktherstel is deze situatie fundamenteel veranderd.

De zogenaamde “bank opportuniteiten” bestaan nog steeds, maar:

- Zijn sterk in aantal verminderd
- Bevinden zich vaak in minder aantrekkelijke segmenten
- En zijn doorgaans minder competitief geprijsd dan in de crisisjaren

De Spaanse vastgoedmarkt wordt vandaag opnieuw voornamelijk gedragen door:

- Particuliere verkoop
- Professionele projectontwikkelaars
- En een stabiele secundaire markt

Banken verkopen nog steeds vastgoed, maar dit is eerder restvoorraad of uitzonderlijke dossiers, vaak:

- Panden in minder goede staat
- Gelegen in minder aantrekkelijke locaties
- Of afkomstig uit oudere, niet afgeronde projecten

Belangrijke aandachtspunten bij bankvastgoed

Het kopen van vastgoed via banken blijft mogelijk, maar vereist extra aandacht.

In de praktijk komt het nog steeds voor dat:

- Gemeenschapsbijdragen (comunidad) achterstallig zijn
- Of onderhoud van gemeenschappelijke delen beperkt is uitgevoerd tijdens periodes van bankbeheer

Hoewel deze situaties niet overal voorkomen, is het belangrijk om dit extra grondig te laten controleren vóór aankoop.

Praktische werkwijze

Bij aankoop van bankvastgoed wordt vaak gevraagd om:

- Een reservatiebedrag te storten
- En een bankrekening te openen bij de betreffende instelling

Indien de transactie uiteindelijk niet doorgaat door omstandigheden aan de kant van de bank, wordt dit bedrag in principe teruggestort volgens de contractuele voorwaarden.

Slotopmerking

Bankvastgoed kan in bepaalde gevallen nog interessant zijn, maar maakt vandaag geen dominant deel meer uit van de markt zoals in de periode na de crisis. De meeste kopers vinden hun aankoop tegenwoordig in een bredere en meer evenwichtige marktstructuur, waarbij locatie, staat van het pand en juridische zekerheid een belangrijkere rol spelen dan “crisiskortingen”.

2.6. NIEUWBOUW KOPEN OF ZELF BOUWEN

Naast de aankoop van een bestaande woning op de secundaire markt (tweedehands vastgoed), zijn er in Spanje twee alternatieve aankoopstructuren mogelijk:

- De aankoop van een nieuwbouwwoning van een promotor (al dan niet reeds voltooid)
- Of de aankoop van een bouwgrond met de latere realisatie van een eigen bouwproject via een architect en aannemer

Beide opties verschillen aanzienlijk op vlak van fiscaliteit, risico en betrokken partijen.

Fiscale behandeling

De belastingstructuur hangt af van het type aankoop:

- Nieuwbouwwoning (rechtstreeks van promotor)
 - 10% btw (IVA)
 - 1,2 -1,5% zegelrecht (AJD – Actos Jurídicos Documentados)
- Bouwgrond van een promotor
 - 21% btw (IVA)
 - 1,5% AJD
- Tweedehands bouwgrond (particulier of bedrijf)
 - 8% tot 10% overdrachtsbelasting (ITP, afhankelijk van regio)

Bouwkosten zelf

Op de effectieve bouwkosten wordt in principe 21% btw (IVA) toegepast.

Zelf bouwen via architect

Bij een eigen bouwproject werk je doorgaans met:

- Een architect (arquitecto)
- Een technisch architect (aparejador/arquitecto técnico)
- En een aannemer

De *arquitecto* is de architect die het woningontwerp maakt en instaat voor de bouwplannen en de vergunningsaanvraag. De *aparejador (arquitecto técnico)* is de technische bouwcoördinator die de uitvoering op de werf controleert.

Kort gezegd: de architect ontwerpt het project, de *aparejador* bewaakt de correcte uitvoering ervan. Beide werken samen en dragen elk een eigen wettelijke verantwoordelijkheid binnen het bouwproces.

De kosten voor architecturale diensten zijn in Spanje niet langer strikt gereguleerd en kunnen sterk variëren. Als richtwaarde kan men rekening houden met $\pm 8\%$ tot 12% van de totale bouwkost, afhankelijk van complexiteit en regio.

Deze vergoeding omvat doorgaans:

- Ontwerp en projectontwikkeling
- Indiening en opvolging van vergunningen
- Technische controle van de werken
- Wettelijke aansprakelijkheid (10 jaar voor structurele gebreken)

Nieuwbouw van een promotor

Bij aankoop van een nieuwbouwwoning is het essentieel om vooraf te controleren:

- Of de promotor effectief eigenaar is van de grond
- Of er een geldige bouwvergunning (licencia de obra) aanwezig is
- En of de wettelijke garanties correct zijn voorzien

Deze elementen zijn noodzakelijk om financiële bescherming te kunnen bieden via bankgaranties of verzekeringen.

Betalingsbescherming en garanties

De wetgeving verplicht promotoren om kopers te beschermen voor vooruitbetaalde bedragen tijdens de bouw. Dit gebeurt via een bankgarantie of verzekeringspolis voor vooruitbetalingen.

Deze bescherming geldt voor:

- Bedragen betaald tijdens de bouwfase
- Gekoppeld aan niet-afgewerkte of niet-opgeleverde woningen

Reservatiebedragen vóór ondertekening van de koopovereenkomst vallen doorgaans buiten deze regeling.

Indien een project niet wordt gerealiseerd door toedoen van de promotor, bestaat in de meeste gevallen recht op terugbetaling van de reeds betaalde bedragen, vaak met bijkomende contractuele compensatie afhankelijk van de overeenkomst.

Wettelijke garanties op nieuwbouw

Een nieuwbouwwoning in Spanje valt onder een wettelijk garantiekader (Ley de Ordenación de la Edificación):

- 10 jaar: structurele gebreken (funderingen, dragende elementen, stabiliteit)
- 3 jaar: gebreken aan woonbaarheid (vocht, isolatie, installaties)
- 1 jaar: afwerkings- en zichtbare gebreken

Deze garanties zijn verplicht verzekerd via een decennale verzekering (seguro decenal) voor structurele risico's.

Belangrijke aandachtspunten

Bij nieuwbouw of zelfbouw is het belangrijk rekening te houden met:

- Langere uitvoeringstermijnen
- Mogelijke wijzigingen tijdens het bouwproces
- Afhankelijkheid van vergunningen en administratieve procedures
- En het verschil tussen plan en eindresultaat

Slotopmerking

Nieuwbouw en zelfbouw bieden vaak meer personalisatie en energie-efficiëntie, maar brengen ook een complexere juridische en technische structuur met zich mee. Een correcte voorbereiding en controle van alle partijen en documenten is daarom essentieel vóór het aangaan van enige verplichting.

2.7. BIJKOMENDE KOSTEN

Net als in eigen land komen er bij de aankoop van een woning in Spanje bijkomende kosten kijken bovenop de aankoopprijs. Om je budget correct te kunnen inschatten is het belangrijk om deze kostenstructuur vooraf goed te begrijpen.

1. Kosten verbonden aan de aankoop (ten laste van de koper)

Notaris en eigendomsregister

De kosten voor het notariaat en de registratie in het eigendomsregister zijn wettelijk gereguleerd en afhankelijk van de aankoopwaarde van het pand.

Als algemene richtlijn kan je stellen dat deze samen zelden meer bedragen dan € 800 tot € 1.200, waarvan het grootste deel notariskosten betreft en een kleiner deel registratiekosten.

Juridische begeleiding (advocaat of adviseur)

Indien je gebruik maakt van een advocaat of externe juridische begeleiding, wordt hiervoor doorgaans een vergoeding aangerekend van ongeveer 1% van de aankoopprijs.

In verhouding tot de geleverde taken varieert de waarde van deze dienstverlening sterk per aanbieder.

Een volledig geïntegreerde begeleiding kan deze kost gedeeltelijk of volledig vervangen, afhankelijk van de gekozen aanpak.

Administratieve naverkoop (gestoría)

Na de ondertekening van de openbare akte moeten nog verschillende administratieve stappen worden uitgevoerd, waaronder:

- Wijziging van eigendom in het register
- Naamswijzigingen bij de gemeenschap van eigenaars
- Overdracht van nutsvoorzieningen
- Belastingaangiftes en betalingen

Deze taken worden vaak uitgevoerd door een gestoría.

Als richtwaarde kan je rekenen op ± €300 tot €500, afhankelijk van regio en complexiteit.

2. Belastingen op de aankoop

Nieuwbouw

Bij aankoop van een nieuwbouwwoning betaal je:

- 10% btw (IVA) op de aankoopprijs

- AJD (Actos Jurídicos Documentados)
- Doorgaans 1,2% tot 1,5% afhankelijk van de regio
 - Andalucía: vaak 1,2%
 - Comunidad Valenciana en Murcia meestal 1,5%

Tweedehands woning

Bij bestaande woningen geldt de overdrachtsbelasting (ITP – Impuesto de Transmisiones Patrimoniales).

De tarieven verschillen per regio:

- Andalucía: 7% (flat rate sinds recente hervorming)
- Murcia: 7,75%
- Comunidad Valenciana: 10% (met mogelijke uitzonderingen)

Historisch waren in sommige regio's progressieve tarieven van 8% tot 10% van toepassing, maar deze zijn in meerdere gevallen vervangen door vaste percentages.

3. Hypotheekkosten (indien van toepassing)

Wanneer je een hypothecaire lening afsluit, dien je rekening te houden met bijkomende kosten zoals:

- Taxatie van het pand (± €300–€500)
- Openingscommissie (0% tot ±1%, afhankelijk van bank en product)
- Bijkomende bankvoorwaarden (zoals verplichte verzekeringen in sommige gevallen)

De notariskosten, registratiekosten en AJD op de hypotheekakte worden in Spanje wettelijk gedragen door de bank.

4. Globale richtlijn totale aankoopkosten

Als algemene richtlijn kan je stellen dat de bijkomende kosten bovenop de aankoopprijs gemiddeld ± 10% tot 12% bedragen.

5. Lopende kosten na aankoop

Na de aankoop zijn er terugkerende kosten verbonden aan het bezit van een woning:

- Water, elektriciteit en eventueel gas
- Internet en telecomdiensten
- Gemeenschap van mede-eigenaars (comunidad) indien van toepassing
- Afvalheffing (gemeentelijk)
- Verzekering van de woning
- Onderhoud (bijvoorbeeld tuin, zwembad of gebouwbeheer)

De jaarlijkse belastingen op onroerend goed worden verder toegelicht in het volgende hoofdstuk.

3. NA DE AANKOOP

3.1. BELASTINGEN

3.1.1. In Spanje

3.1.1.1. Belastingen voor niet-residenten

1. Inkomstenbelasting voor niet-residenten (IRNR – Impuesto sobre la Renta de No Residentes)

Als niet-resident ben je belastingplichtig in Spanje voor inkomsten uit Spaans vastgoed.

Zonder verhuur (eigen gebruik)

Je betaalt een fictieve belasting van 19% (EU/EEA-burgers) op:

- 1,1% van de kadastrale waarde (valor catastral), of
- 2% indien deze waarde niet recent werd herzien.

Met verhuur

- 19% belasting op de netto huurinkomsten (niet meer bruto zoals vroeger vaak verkeerd werd toegepast).
- EU/EEA-residenten mogen kosten aftrekken (interessen, onderhoud, verzekering, gemeenschap, enz.).
- Aangifte gebeurt per kwartaal.

2. Onroerende voorheffing (IBI – Impuesto sobre Bienes Inmuebles)

- Gemeentelijke belasting op basis van de kadastrale waarde.
- Tarief: doorgaans 0,4% – 1,3%, afhankelijk van de gemeente.
- Wettelijk verschuldigd door de eigenaar op 1 januari van het aanslagjaar.

3. Vermogensbelasting (Impuesto sobre el Patrimonio)

- Enkel van toepassing op het vermogen dat zich in Spanje bevindt.
- In Andalusië: momenteel 100% vrijstelling (bonificación) → in de praktijk geen betaling, maar mogelijk nog aangifteplicht vanaf bepaalde drempels.
- In de regio Murcia: toepassing van de nationale regeling met een vrijstelling van €700.000 per persoon en progressieve tarieven. Er is geen algemene vrijstelling, waardoor deze belasting effectief verschuldigd kan zijn vanaf hogere vermogens.

- In de Comunidad Valenciana: lagere vrijstelling van €500.000 per persoon en toepassing van progressieve tarieven, wat deze regio fiscaal minder gunstig maakt op dit vlak.
- Nationale vrijstelling: €700.000 per persoon (van toepassing in regio's die geen afwijkende regeling hanteren).
- Let op: sinds recente hervormingen bestaat er ook een "solidariteitsbelasting op grote vermogens" op nationaal niveau voor zeer hoge vermogens (> €3 miljoen), die regionale vrijstellingen kan neutraliseren.

3.1.1.2. Belastingen voor residenten

1. IBI

Zelfde regeling als voor niet-residenten.

2. Inkomstenbelasting (IRPF)

Hoofdverblijfplaats

Geen belasting op eigen gebruik.

Tweede verblijf (niet verhuurd)

Fictieve inkomstenbelasting, vergelijkbaar met IRNR (1,1%/ 2%).

Verhuur

- Belast tegen progressieve tarieven (ca. 19% tot >45%, afhankelijk van inkomen en regio).
- Kosten aftrekbaar.
- Belangrijke wijziging: De 60% reductie op huurinkomsten blijft bestaan, maar enkel onder strikte voorwaarden (langdurige verhuur als hoofdverblijf huurder en correcte aangifte).

3. Vermogensbelasting

- Van toepassing op het wereldwijd vermogen.
- In Andalusië: momenteel praktisch geneutraliseerd door een 100% bonificación, al kan er nog steeds een aangifteplicht bestaan.
- Hoofdverblijfplaats: vrijstelling tot €300.000.
- Algemene vrijstelling: €700.000 per persoon, tenzij de autonome regio afwijkende drempels toepast (zoals in de Comunidad Valenciana).
- In regio's zonder vrijstelling (zoals Murcia): toepassing van progressieve tarieven volgens de nationale schaal.
- Let op: ook hier kan de nationale "solidariteitsbelasting op grote vermogens" (> €3 miljoen) van toepassing zijn.

3.1.1.3. Belastingen voor wie zijn pand weer verkoopt

1. Meerwaardebelasting (IRPF/IRNR)

Niet-residenten

- Vast tarief van 19% op de gerealiseerde meerwaarde.
- Koper houdt verplicht 3% van de verkoopprijs in als voorschot (modelo 211).

Residenten

- Progressieve tarieven:
 - 19% (tot €6.000)
 - 21% (€6.000 – €50.000)
 - 23% (€50.000 – €200.000)
 - 27% (€200.000 – €300.000)
 - 28% (> €300.000)

2. Plusvalía municipal

- Gemeentebelasting op de waardestijging van de grond.
- Belangrijke hervorming (na 2021):
 - Je betaalt alleen als er effectief meerwaarde is.
 - Keuze tussen forfaitaire berekening, of werkelijke meerwaarde (vaak voordeliger).

Belangrijke recente wijzigingen

- Inflatiecorrecties (actualisatiecoëfficiënten) bestaan niet meer.
- Plusvalía is hervormd en realistischer geworden.
- Vermogensbelasting in Andalusië is praktisch afgeschaft (maar opletten met nationale solidariteitsbelasting).
- Meer focus op werkelijke inkomsten i.p.v. fictieve of bruto berekeningen.

3.1.2. In België

Zolang je fiscaal resident blijft in België, ben je verplicht je buitenlands vastgoed aan te geven in je Belgische belastingaangifte.

Dubbelbelastingverdrag Spanje–België

- Inkomsten uit Spaans vastgoed zijn in principe belastbaar in Spanje.
- België stelt deze inkomsten vrij om dubbele belasting te vermijden.
- De vrijstelling gebeurt echter met progressievoorbehoud.

Wat betekent dit concreet?

Het inkomen uit je Spaans vastgoed wordt niet opnieuw belast in België, maar kan wel invloed hebben op het belastingtarief dat wordt toegepast op je andere Belgische inkomsten.

Hoe gebeurt de aangifte vandaag?

Sinds de hervorming van de Belgische regelgeving voor buitenlands vastgoed kent de Belgische fiscus ook aan buitenlandse onroerende goederen een Belgisch kadastraal inkomen (KI) toe.

- Eigenaars van Spaans vastgoed moeten dit vastgoed melden aan de Belgische fiscus.
- De fiscus bepaalt vervolgens een Belgisch KI voor het pand.
- Dit KI wordt gebruikt voor de Belgische belastingaangifte.

Verhuur van de woning

Wanneer het pand verhuurd wordt, kunnen afhankelijk van de situatie bijkomende aangifteverplichtingen gelden. De fiscale behandeling verschilt naargelang het gaat om privégebruik, beroepsmatig gebruik of toeristische verhuur.

Belangrijk

De vroegere methode waarbij voor buitenlands vastgoed gewerkt werd met een werkelijke of fictieve brutohuurwaarde is vervangen door het systeem van het Belgische kadastraal inkomen voor buitenlandse onroerende goederen.

3.2. JE WONING VERHUREN

Als eigenaar van een woning in Spanje dien je rekening te houden met doorlopende kosten zoals nutsvoorzieningen, gemeentebijdragen en eventueel de afbetaling van een hypotheeklening.

Het verhuren van je woning kan een manier zijn om deze kosten (gedeeltelijk) te compenseren of zelfs rendement te behalen. Afhankelijk van je doelstelling kan je kiezen voor vakantieverhuur (korte termijn) of lange termijn verhuur.

3.2.1. Op vakantiebasis

Het verhuren van een woning op toeristische basis is in Spanje sterk gereguleerd en kan niet zomaar zonder voorafgaande registratie. In de meeste regio's geldt:

- Zodra je adverteert via platforms zoals Airbnb of Booking.com, wordt dit beschouwd als toeristische verhuur.
- Je dient dan vooraf een “*declaración responsable*” (verantwoordelijkheidsverklaring) in te dienen en je woning te registreren.

Regio Andalucía

De regelgeving is gebaseerd op Decreto 28/2016, maar sinds 2024–2025 zijn er belangrijke verstrengingen doorgevoerd op lokaal niveau.

Belangrijke aandachtspunten:

- Registratie blijft verplicht (VFT-nummer)
- Gemeenschappen van eigenaars (VvE / comunidad) kunnen:
 - Toeristische verhuur beperken of verbieden (meestal met 3/5 meerderheid)
 - Extra kosten opleggen (tot +20% op de gemeenschapskosten)
- Gemeenten kunnen:
 - Nieuwe licenties beperken, opschorten of weigeren (zoals Málaga, Sevilla,...)

Basisvereisten (praktisch samengevat):

- Bewoonbaarheidsvergunning (Licencia de Primera Ocupación of equivalente)
- Voldoende meubilair en uitrusting
- Airco/verkoeling bij zomerverhuur
- Verwarming bij winterverhuur
- EHBO-kit
- Klachtenformulieren
- Toeristische informatie
- Schoonmaak tussen gasten
- Contactnummer voor incidenten

Daarnaast ben je nu ook verplicht om:

- Gasten te registreren via het politieplatform (SES Hospedajes)
- In de praktijk vaak te werken met een digitale check-in

Comunidad Valenciana

De regelgeving is hier de laatste jaren aanzienlijk strenger geworden en behoort tot de strengste van Spanje.

Belangrijkste punten:

- Verplichte registratie in het toeristisch register
- Enkel volledige woningen (geen kamerverhuur toegestaan)
- In veel gevallen is een compatibiliteitscertificaat van de gemeente vereist
- In bepaalde zones worden nieuwe licenties beperkt of geweigerd
- Het aantal woningen zonder bedrijfsstructuur is beperkt
- Verhuurplatforms zijn verplicht het registratienummer te vermelden

In de praktijk betekent dit dat nieuwe toeristische verhuur **niet overal meer mogelijk is.**

3.2.2. Op lange termijn

Lange termijn verhuur valt onder de Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU).

Minimale duur:

- 5 jaar → indien verhuurder een particulier is
- 7 jaar → indien verhuurder een bedrijf of rechtspersoon is

Automatische verlenging:

- Tot de minimumduur bereikt is (verplicht)
- Nadien jaarlijkse verlenging mogelijk tot maximaal 3 extra jaren, tenzij één van beide partijen tijdig opzegt

Opzegging

- **Huurder:**
 - Kan opzeggen na 6 maanden
 - Met 30 dagen opzegtermijn
 - Eventuele vergoeding mogelijk (max. 1 maand huur per resterend contractjaar, indien contractueel voorzien)
- **Verhuurder:**
 - Beperkte opzeggingsmogelijkheden
 - Moet doorgaans minstens 4 maanden vooraf verwittigen (na verplichte periode)

Waarborg en garanties

- Wettelijke waarborg: 1 maand huur (verplicht)
- Extra garanties: vrij overeen te komen

In de praktijk wordt vaak gewerkt met maximaal 2 extra maanden, maar dit is niet strikt wettelijk vastgelegd en kan afhankelijk zijn van de situatie.

Belangrijke correctie (zeer relevant)

Het gebruik van een “11 maanden contract” om de wet te ontwijken is juridisch niet geldig als standaardpraktijk.

Indien de woning dient als hoofdverblijf van de huurder → valt deze automatisch onder de LAU, dit ongeacht de contractduur.

Rechters kijken naar het feitelijke gebruik van de woning, niet enkel naar wat er op papier staat.

Extra aandachtspunten

- In sommige steden en regio's bestaan:
 - Huurprijnsbeperkingen (vooral in grote steden)
 - Extra bescherming voor huurders
- Ontruiming bij wanbetaling kunnen tijdrovend zijn

Een goede selectie van de huurder blijft essentieel.

Praktische conclusie:

- Vakantieverhuur = potentieel hoger rendement, maar meer regelgeving, beperkingen en onzekerheid
- Lange termijn verhuur = meer stabiliteit, maar minder flexibiliteit

3.3. RESIDENT WORDEN

Ben je niet alleen van plan om op vakantie te komen maar wil je je ook (gedeeltelijk of volledig) in Spanje vestigen, dan zijn er een aantal administratieve stappen die je moet doorlopen. In dit hoofdstuk geven we je een praktisch overzicht van de belangrijkste formaliteiten.

3.3.1. Padrón (Empadronamiento)

Eén van de eerste zaken die je moet regelen wanneer je in Spanje komt wonen, is de inschrijving bij de gemeente waar je verblijft. Dit wordt “empadronamiento” genoemd. Het bewijs hiervan is het padrón-certificaat.

Dit document is essentieel en wordt vaak gevraagd voor administratieve procedures (school, gezondheidszorg, inschrijving voertuig, belastingen, enz.).

Vereiste documenten (kunnen licht verschillen per gemeente):

- Geldige identiteitskaart of paspoort
- Bewijs van adres:
 - Aankoopakte of IBI (bij eigendom), of
 - Huurcontract + kopie identiteitsdocument verhuurder
- Eventueel:
 - Toestemmingsformulier van eigenaar/huurder
 - Documenten voor minderjarigen (toelating ouders, voogdij, ...)

In de praktijk moet je meestal vooraf een afspraak maken bij het gemeentehuis.

3.3.2. Inschrijving als resident (EU-burgers)

Wat men vaak “residentie aanvragen” noemt, is in werkelijkheid de inschrijving in het vreemdelingenregister voor EU-burgers.

Je ontvangt dan het groene EU-certificaat (Certificado de Registro de Ciudadano de la Unión), uitgegeven door de Nationale Politie.

- Dit document bevat je NIE-nummer
- Het vervangt geen identiteitsbewijs → je moet altijd ook je paspoort of ID bij je hebben

Wanneer verplicht?

Als EU-burger mag je vrij in Spanje verblijven, maar **bij verblijf langer dan 3 maanden ben je verplicht je te registreren, op voorwaarde dat je:**

- Werkt in Spanje, of
- Zelfstandige bent, of
- Over voldoende middelen beschikt + een ziekteverzekering hebt

Waar en hoe aanvragen?

- Via de vreemdelingendienst (Extranjería) of rechtstreeks bij de politie
- Steeds op afspraak (cita previa)
- Wachttijden kunnen variëren van enkele weken tot langer, afhankelijk van de regio

Na indiening krijg je het certificaat meestal **onmiddellijk ter plaatse**.

Te presenteren documenten (origineel + kopie)

- Aanvraagformulier EX-18 (ingevuld)
- Identiteitskaart of paspoort
- Padrón-certificaat
- Betalingsbewijs van taks (Modelo 790 código 012)
- Onderstaande documenten afhankelijk van situatie

Werknemers:

- Arbeidscontract of werkgeversverklaring
- Bewijs inschrijving sociale zekerheid

Zelfstandigen:

- Inschrijving bij belastingdienst of sociale zekerheid

Niet-actieven:

- Bewijs van voldoende financiële middelen
- Bewijs van ziekteverzekering:
 - Privéverzekering, of
 - Formulier S1 (voor gepensioneerden)

Studenten:

- Inschrijving onderwijsinstelling
- Ziekteverzekering
- Bewijs van middelen

Familieleden van EU-burgers:

- Bewijs van familieband en afhankelijkheid

Belangrijke aandachtspunten

- Documenten in andere talen moeten in principe beëdigd vertaald worden (behalve EU-standaardformulieren zoals S1)
- Je moet persoonlijk aanwezig zijn, tenzij met specifieke notariële volmacht
- Een goede voorbereiding voorkomt vertragingen of weigering

Administratieve versus fiscale residentie

Zeer belangrijk onderscheid:

- Administratieve residentie = inschrijving als EU-burger (dit hoofdstuk)
- Fiscale residentie = waar je belast wordt

Deze vallen niet automatisch samen.

Wanneer ben je fiscaal resident in Spanje?

Je wordt fiscaal resident indien:

- Je meer dan 183 dagen per kalenderjaar in Spanje verblijft, of
- Je economische belangen zich hoofdzakelijk in Spanje bevinden

Als gevolg word je belast in Spanje op je wereldwijde inkomsten.

Je fiscale residentie geldt altijd per volledig kalenderjaar. Het eerste jaar van verhuis kan dus een gemengd fiscaal jaar zijn.

3.3.3. Consulaat

Wie definitief of voor langere tijd naar Spanje verhuist, hoort zich uit te schrijven bij zijn Belgische gemeente. Hierbij ontvang je het zogenaamde “Model 8”, dat bevestigt dat je niet langer ingeschreven bent in België.

Na aankomst in Spanje en inschrijving bij de gemeente (empadronamiento), kan je je inschrijven in het consulaire bevolkingsregister van België.

Vanaf dat moment kan je de meeste administratieve zaken (zoals identiteitskaart, paspoort, attesten, ...) via het consulaat regelen in plaats van via een Belgische gemeente.

Voor de regio's langs de kust van Castellón tot Málaga valt men doorgaans onder het Belgisch Consulaat te Alicante.

Waarom inschrijven?

Inschrijving in het consulaat is niet verplicht, maar sterk aanbevolen omdat:

- Je administratief “gekend” bent in het buitenland
- Je toegang krijgt tot consulaire diensten
- Je eenvoudiger officiële documenten kan aanvragen
- Je kan deelnemen aan Belgische verkiezingen vanuit het buitenland

Inschrijving

De aanvraag gebeurt via de website van de Belgische diplomatie (online of via formulier).

Benodigde documenten (meest gebruikelijk):

- Recent padrón (meestal max. 3 maanden oud)
- Kopie van identiteitskaart of paspoort
- Kopie van NIE en/of EU-certificaat
- “Model 8” (uitschrijving België)
- Formulier inzake deelname aan verkiezingen

Elk gezinslid moet afzonderlijk worden ingeschreven. Voor minderjarigen moeten beide ouders ondertekenen. Na verwerking ontvang je een bevestiging van inschrijving.

Hou het consulaat steeds op de hoogte van:

- Adreswijzigingen
- Burgerlijke staat
- Wijziging gezinssituatie

Nieuwe identiteitskaart aanvragen

Als Belg ben je verplicht een geldige identiteitskaart te hebben.

Aanvragen kan persoonlijk op het consulaat, of gedeeltelijk op afstand (procedure kan variëren).

Praktisch

- Start de aanvraag best 2 à 3 maanden vóór vervaldatum
- Levertermijn: gemiddeld enkele weken
- Benodigde documenten:
 - Oude identiteitskaart (of kopie)
 - Bij verlies/diefstal: proces-verbaal
 - Recente pasfoto (volgens officiële normen)
 - Recent padrón
 - Betaling van de kosten (bedrag afhankelijk van type aanvraag en verzending)

Extra informatie

- De identiteitskaart vermeldt het consulaat als administratieve referentie
- Voor bewijs van woonplaats kan je een attest van woonplaats aanvragen via het consulaat
- De elektronische functies (chip) kunnen geactiveerd worden voor digitale toepassingen

3.3.4. Gezondheidszorg

De Spaanse openbare gezondheidszorg wordt beheerd door de autonome regio's en staat bekend als het Sistema Nacional de Salud.

Om toegang te krijgen tot het openbare zorgsysteem moet je aan één van de volgende voorwaarden voldoen:

Wie heeft recht op openbare gezondheidszorg?

- Werknemers of zelfstandigen ingeschreven bij de sociale zekerheid (actief)
- Gepensioneerden of uitkeringsgerechtigden aangesloten bij de sociale zekerheid
- Personen zonder activiteit maar met recht via sociale bescherming (bijv. werkloosheid)
- EU-burgers met een geldig recht via hun thuisland (bijv. via formulier S1)
- Residenten in Spanje die:
 - Ingeschreven zijn (empadronado)
 - En niet via een andere weg verzekerd zijn

In bepaalde gevallen kunnen ook personen zonder recht toegang krijgen via een betalend systeem (convenio especial).

Aanvraagprocedure

De aanvraag gebeurt via de sociale zekerheid:

- Bij de Tesorería General de la Seguridad Social
- Of online (met digitaal certificaat)

In de praktijk verloopt dit vaak in twee stappen:

- Toekenning van het recht (INSS / Seguridad Social)
- Registratie bij de regionale gezondheidsdienst

Benodigde documenten (meest gebruikelijk)

- Identiteitskaart of paspoort
- NIE + EU-certificaat (indien van toepassing)
- Padrón
- Bewijs van recht:
 - Arbeid / zelfstandige activiteit
 - Of formulier S1 (voor gepensioneerden)
 - Of bewijs van middelen / verzekering
- Voor gezinsleden (begunstigden):
 - Bewijs van familieband (huwelijk, kinderen, ...)

Na inschrijving

Eens je recht hebt:

- Krijg je een persoonlijk gezondheidsnummer
- Kan je een gezondheidskaart (tarjeta sanitaria) aanvragen
- Word je toegewezen aan een huisarts in het dichtstbijzijnde Centro de Salud

Consultaties gebeuren meestal op afspraak. Indien nodig word je doorverwezen naar een specialist of ziekenhuis.

Kosten en dekking

- Consultaties bij huisarts en specialist: gratis
- Medicatie op voorschrift: Gedeeltelijk gesubsidieerd (je betaalt een deel afhankelijk van je situatie)
- Spoeddiensten: inbegrepen
- Niet of beperkt gedekt:
 - Tandzorg
 - Oogheelkunde (brillen, lenzen, ...)

Praktische werking

- Voorschriften worden digitaal gekoppeld aan je gezondheidskaart
- Medicatie haal je af in de apotheek met je kaart

Private gezondheidszorg

Hoewel het openbare systeem degelijk is, kiezen veel mensen aanvullend voor een private verzekering. Dit omwille van:

- Kortere wachttijden
- Meer keuze in specialisten en ziekenhuizen
- Snellere toegang tot onderzoeken

Private zorg zonder verzekering kan zeer duur zijn.

Veel verzekeringen werken met:

- Een eigen netwerk van ziekenhuizen
- Of (gedeeltelijke) terugbetaling buiten netwerk

3.3.5. Werken in Spanje

3.3.5.1. Werknemer

Wil je in Spanje als werknemer aan de slag, dan is het belangrijk om een realistisch beeld te hebben van de arbeidsmarkt.

In tegenstelling tot de periode na de crisis is de werkgelegenheid vandaag verbeterd, maar:

- In regio's zoals Andalucía blijft werk vinden relatief moeilijker
- Kennis van het Spaans is in de meeste sectoren essentieel
- Kansen liggen vooral in toerisme, horeca, vastgoed, bouw, IT en internationale diensten

EU-burgers hebben geen werkvergunning nodig.

Je kan je als werkzoekende inschrijven bij de SEPE (arbeidsbureau) met:

- Identiteitskaart/paspoort
- EU-certificaat (residentie)
- Eventueel erkende diploma's

Arbeidscontracten (belangrijk – gewijzigd na 2022)

Sinds de hervorming van de arbeidsmarkt:

- Vaste contracten (indefinito) zijn nu de norm
- Tijdelijke contracten zijn sterk beperkt

Er bestaan vooral nog:

- Contrato indefinido (vast contract)
- Contrato temporal (alleen in specifieke gevallen, bv. vervanging)
- Contrato fijo discontinuo (zeer belangrijk in toerisme – seizoenswerk)

Arbeidsvoorwaarden (2026)

- Maximaal: 40 uur/week gemiddeld
- Werkdag: vaak nog gesplitst (maar minder dan vroeger)
- Minimumloon (SMI 2026): rond €1.134 bruto/maand (14 betalingen)
- Vakantie: min. 30 kalenderdagen betaald
- Feestdagen: ± 14 per jaar (betaald)

De klassieke “siesta-werkdag” verdwijnt stilaan, zeker in steden en internationale bedrijven.

Werkloosheid en sociale zekerheid

Als werknemer heb je recht op werkloosheidsuitkering via SEPE op voorwaarde dat je over voldoende gewerkte dagen beschikt (min. ± 360 dagen).

De werkgever regelt de inschrijving bij de sociale zekerheid (Seguridad Social). Bij ziekte worden de eerste dagen beperkt of niet betaald, daarna via werkgever en sociale zekerheid.

3.3.5.2. Zelfstandige (Autónomo)

Als EU-burger kan je vrij starten als zelfstandige in Spanje.

Dit gebeurt in 2 stappen:

- Inschrijving bij de belastingdienst (Hacienda)
 - Formulier 036 of 037
 - Activiteit en belastingregime kiezen
- Inschrijving bij de sociale zekerheid (RETA)
 - Binnen 30 dagen
 - Start van sociale bijdragen

Sociale bijdragen (zeer belangrijk – hervormd systeem)

Sinds 2023 werkt Spanje met een inkomensafhankelijk systeem, je betaalt niet langer een vast bedrag, maar op basis van je verwachte inkomen.

Indicatie 2026:

- Minimum: ± €230/maand
- Gemiddeld: €290 – €400
- Hogere inkomens: > €500

Starters kunnen vaak genieten van een verminderd tarief (“tarifa plana”) rond €80/maand in het begin.

Belangrijke aandachtspunten

- Een gestoría is quasi onmisbaar voor zelfstandigen
- Veel administratie verloopt digitaal → digitaal certificaat sterk aanbevolen
- Afhankelijk van je activiteit:
 - Gemeentelijke vergunningen mogelijk
 - Btw-aangiftes per kwartaal
 - Jaarlijkse aangiftes verplicht

3.3.6. Pensioen in Spanje

Belgische pensioenen kunnen in principe wereldwijd worden uitbetaald (uitzonderingen zoals het vroegere bruggpensioen/werkloosheid met bedrijfstoeslag blijven beperkt). Je dient wel je adreswijziging en bankrekening door te geven aan de Federale Pensioendienst.

Jaarlijks ontvang je een bewijs van leven, dat je tijdig moet terugbezorgen (meestal binnen 30 dagen). Dit gebeurt tegenwoordig in de meeste gevallen nog slechts één keer per jaar, ook voor ambtenaren. In bepaalde situaties kan dit attest digitaal of via lokale instanties worden bevestigd.

Wie in Spanje woont en aangesloten is bij het Spaanse gezondheidsstelsel (bijvoorbeeld via het S1-formulier) is in België doorgaans vrijgesteld van de bijdrage voor ziekte- en invaliditeitsverzekering (ZIV).

Voor inwoners van Spanje worden Belgische pensioenen in de regel belast in Spanje op basis van het dubbelbelastingverdrag tussen België en Spanje.

- Privépensioenen: belastbaar in Spanje (IRPF)
- Overheidspensioenen (ambtenaren): in principe belastbaar in België

Om dubbele belasting te vermijden:

- Wordt het pensioen vrijgesteld van Belgische bedrijfsvoorheffing (in de gevallen waar Spanje heffingsrecht heeft)
- En betaal je belasting in Spanje volgens de geldende tarieven

De zogenaamde “solidariteitsbijdrage” en andere inhoudingen kunnen nog steeds van toepassing zijn afhankelijk van je situatie, maar worden in de praktijk vaak aangepast of beperkt voor niet-inwoners.

3.3.7. Rijden in Spanje

3.3.7.1. Wagen importeren

Wil je je wagen meebrengen naar Spanje en word je resident, dan ben je verplicht deze binnen een redelijke termijn (praktisch: max. 6 maanden) in Spanje te registreren en van een Spaans kenteken te voorzien.

De procedure verloopt in verschillende stappen:

1. Technische keuring (ITV)

Via de ITV.

Zelfs als de wagen recent in België gekeurd werd, is een Spaanse keuring verplicht.

Na goedkeuring ontvang je:

- Technische fiche (ficha técnica)
- ITV-sticker voor op de voorruit

Kost: ± €120–€180 (afhankelijk van regio en voertuig)

Benodigde documenten:

- Belgisch inschrijvingsbewijs (beide delen)
- Gelijkvormigheidsattest (COC)
- Aankoopfactuur of contract (vertaling soms vereist)
- Identiteitsdocument

2. Invoerbelasting (model 576)

Via de belastingdienst (Hacienda)

Dit is de Impuesto de Matriculación, men betaald een percentage op de fiscale waarde van het voertuig, afhankelijk van de CO₂-uitstoot:

- 0% (lage uitstoot)
- 4,75%
- 9,75%
- 14,75%

Vrijstelling mogelijk bij verhuis (residencia) indien:

- Wagen minstens 6 maanden in bezit vóór verhuis
- Je verkoopt de wagen niet binnen 12 maanden na Spaanse de inschrijving

Soms ook:

- BTW (IVA) bij nieuwe wagen
- Of ITP bij aankoop tweedehands in Spanje

3. Inschrijving bij de DGT

Via de DGT: Je maakt een afspraak en dient de aanvraag in.

Benodigd:

- ITV-document
- COC
- Factuur/aankoopbewijs
- Bewijs betaling model 576
- Identiteitsdocument + NIE
- Padrón (soms vereist)

Kost: ± €100

4. Nummerplaten en verzekering

Na ontvangst van je Permiso de Circulación laat je je Spaanse nummerplaten maken en sluit je een autoverzekering af. Daarna mag je legaal rijden.

5. Jaarlijkse belasting

Je betaalt jaarlijks de Impuesto de Circulación (IVTM) via je gemeente.

3.3.7.2. Verkeersregels

In Spanje wordt streng gecontroleerd en boetes kunnen hoog oplopen (50% korting bij snelle betaling).

Alcohol (belangrijk)

- 0,25 mg/l adem (= 0,5 g/l bloed)
- 0,15 mg/l voor beginnende bestuurders
- Boetes vanaf €500 + puntenverlies

Snelheidslimieten (2026)

- 120 km/u: autosnelweg
- 90 km/u: buiten bebouwde kom
- 30 km/u: standaard in steden (één rijstrook per richting)
- 50 km/u: grotere stedelijke wegen

Verplicht in de wagen (belangrijk aangepast)

- Fluorescerend veiligheidsvest
- Rijbewijs
- Permiso de Circulación
- ITV-fiche

Gevarendriehoeken worden uitgefaseerd, V-16 noodlicht werd verplicht vanaf 1 januari 2026 (verbonden met DGT-systeem).

Praktische realiteit

- Rijstijl kan assertiever zijn dan in België
- Veel controles (snelheid, alcohol, gordel, gsm), vooral op rotondes

3.3.7.3. Rijbewijs

Met een Belgisch rijbewijs mag je in Spanje blijven rijden. Er bestaat geen verplichte omwisseling zolang het rijbewijs geldig is. Wanneer wel omwisselen (bij de DGT):

- Bij vervaldatum
- Bij verlies/diefstal
- Soms aanbevolen bij langdurig verblijf

Benodigd:

- Rijbewijs
- NIE / EU-certificaat
- Identiteitsdocument
- Pasfoto
- Medisch attest (rijgeschiktheid)

Puntensysteem

- Start: 12 punten
- Max: 15 punten
- Verlies bij overtredingen
- 0 punten = rijverbod (± 6 maanden, herstel via verkeerscursus)

3.3.8. Onderwijssysteem

In Spanje zijn kinderen leerplichtig van 6 tot 16 jaar.

Het onderwijssysteem is als volgt opgebouwd:

- Primaria (basisonderwijs): 6 – 12 jaar
→ opgedeeld in 3 cycli van 2 jaar
- ESO (Educación Secundaria Obligatoria): 12 – 16 jaar
→ verplicht middelbaar onderwijs

Beide vormen samen het verplichte onderwijs.

Na de leerplicht

Na de ESO zijn er verschillende opties:

- **Bachillerato (16 – 18 jaar)**
→ 2 jaar voorbereidend onderwijs voor universiteit
- **Formación Profesional (FP)**
→ praktijkgerichte beroepsopleiding (zeer belangrijk en sterk gegroeid in Spanje)

Na het Bachillerato volgt toelating tot universiteit via examens (tegenwoordig bekend als EBAU, vroeger “Selectividad”).

Soorten onderwijs

- **Publiek onderwijs (colegios públicos)**
→ gratis (maar met bijkomende kosten zoals boeken, maaltijden, activiteiten)
- **Gesubsidieerd privéonderwijs (concertado)**
→ deels gefinancierd door de overheid, vaak lagere kosten dan privé
- **Privéonderwijs (colegios privados)**
→ volledig betalend
→ vaak tweetalig of internationaal

In regio's zoals Andalucía zijn er internationale scholen (Engels, Frans, Duits, ...).

Praktische aandachtspunten

- Inschrijving verloopt via de autonome regio (niet nationaal)
- Schoolplaatsen kunnen beperkt zijn in populaire zones
- Taal (Spaans) speelt een belangrijke rol in integratie

Diploma's en homologatie

Wie beschikt over diploma's uit België kan deze laten erkennen in Spanje.

Dit gebeurt via de procedure van **homologación** (officiële gelijkstelling), vooral relevant om verder te studeren of voor gereguleerde beroepen.

3.3.9. Verkiezingen

Als EU-burger die in Spanje woont, beschik je over bepaalde politieke rechten, maar deze zijn beperkt tot specifieke verkiezingen.

Stemrecht in Spanje

EU-burgers hebben het recht om:

- Te stemmen
- Zich verkiesbaar te stellen bij:
 - Gemeenteraadsverkiezingen
 - Europese verkiezingen

Voor gemeenteraadsverkiezingen moet je je inschrijven in het kiezersregister van je gemeente (*censo electoral*).

Stemmen voor Belgische verkiezingen

Als Belg in het buitenland blijf je stemgerechtigd voor:

- Federale verkiezingen
- Europese verkiezingen

Dit regel je via het FOD Buitenlandse Zaken of via het consulaat.

Bij inschrijving kan je kiezen hoe je wil stemmen:

- Persoonlijk in België
- Per volmacht
- Per brief
- Via het consulaat

In tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt verlies je als Belg in het buitenland niet automatisch je stemrecht voor nationale verkiezingen. Je moet je wel correct registreren als kiezer in het buitenland.

Waar kan je NIET aan deelnemen in Spanje?

Als niet-Spaanse burger kan je niet stemmen bij:

- Regionale verkiezingen (Autonome regio)
- Nationale verkiezingen (Spaans parlement)

3.3.10. Huisdieren

Breng je een huisdier mee naar Spanje, dan gelden binnen de Europese Unie een aantal uniforme regels, aangevuld met lokale verplichtingen.

Vervoer binnen de EU

Voor honden, katten en fretten geldt:

- Verplicht EU-dierenpaspoort
- Verplichte microchip (ISO-norm)
- Geldige rabiësvaccinatie (hondsdolheid)

De vaccinatie moet minimaal 21 dagen oud zijn bij grensoverschrijding.

Bij vervoer:

- Met het vliegtuig gelden extra regels per luchtvaartmaatschappij (gewicht, kennel, cabine/cargo)
- Met de wagen moet het dier veilig vervoerd worden (geen gevaar voor bestuurder of dier)

Aanvullende gezondheidsregels

In sommige gevallen kunnen extra behandelingen verplicht zijn, zoals:

- Ontworming (bij reizen naar bepaalde landen)
- Gezondheidsverklaring van de dierenarts

Je dierenarts kan dit correct afstemmen op je reisroute.

Lokale regelgeving in Spanje

Naast de EU-regels moet je ook rekening houden met Spaanse en regionale wetgeving.

Sinds de recente hervormingen rond dierenwelzijn (Ley de Bienestar Animal):

- Verplichte registratie van honden in veel gemeenten
- Identificatie en microchip zijn altijd verplicht
- Verhoogde aansprakelijkheid voor de eigenaar

In sommige regio's kunnen bijkomende regels gelden voor:

- Bepaalde hondenrassen
- Openbare ruimtes en stranden
- Leiband- en muilkorfverplichtingen

Praktische aandachtspunten

- Niet alle accommodaties of urbanisaties laten huisdieren toe
- Sommige stranden hebben seizoensbeperkingen
- Reisverzekering voor huisdieren is sterk aanbevolen

Korte conclusie

- Binnen de EU: paspoort + chip + rabiësvaccin verplicht
- In Spanje: bijkomende registratie- en gedragsregels per regio
- Lokale wetgeving kan sterk verschillen per gemeente

3.3.11. Nutsvoorzieningen

In Spanje zijn nutsvoorzieningen in veel gevallen niet goedkoper dan in België, en vooral de vaste kosten voor elektriciteit liggen relatief hoog.

Elektriciteit

De elektriciteitsfactuur bestaat meestal uit twee delen:

- Vast vermogen (potencia contratada) → maandelijkse kost, ook zonder verbruik
- Effectief verbruik (kWh)

Dit maakt dat zelfs bij laag verbruik de maandelijkse kost relatief hoog blijft.

Spanningspieken of tijdelijke onderbrekingen komen nog steeds voor in sommige regio's. In landelijke gebieden is de stabiliteit vaak minder dan in stedelijke zones.

Water

- Kraantjeswater is in de meeste kust- en stedelijke gebieden drinkbaar
- In sommige landelijke of bergachtige zones wordt het afgeraden voor consumptie
- In die gevallen wordt vaak flessenwater gebruikt

Sommige woningen werken met:

- Waterreservoirs (deposito)
- Pompinstallaties
- Of zelfs irrigatiewater (landelijk gebied)

Gas

Een klassieke aardgasaansluiting is in Spanje minder gebruikelijk dan in België.

Meest voorkomende systemen:

- Gasflessen (butano / propano), vaak geleverd of verkrijgbaar bij tankstations
- Individuele gasinstallaties voor koken of verwarming
- Grote gastanks bij sommige woningen (propaan-installaties)

Centrale gasverwarming blijft eerder uitzonderlijk.

Verwarming en koeling

Omwille van het klimaat hebben veel woningen geen klassieke centrale verwarming. Verwarming gebeurt dan via:

- Airco (warm/koud functie)
- Elektrische radiatoren
- Hout- of pelletkachels

- Open haard (in oudere woningen)

Airco-units met warmtepompfunctie zijn vandaag de meest gebruikte oplossing.

Internet en telecom

De kwaliteit van internet verschilt sterk per regio:

- In steden en kustgebieden: glasvezel (fibra óptica) is vaak beschikbaar
- In landelijke zones: ADSL, 4G/5G of satellietverbinding

In afgelegen gebieden kan internet afhankelijk zijn van antennes of mobiele dekking.

Telefonie

Internationale belbundels zijn vaak voordelig via mobiele providers.

Televisie

- TDT España: gratis Spaanse zenders via antenne
- Satelliet-tv voor internationale zenders
- Streaming via internet (smart TV, apps, IPTV, Android-box) is tegenwoordig de meest gebruikte optie

Post en bereikbaarheid

In landelijke gebieden kan postbezorging soms onregelmatig zijn. Alternatieven zijn:

- Apartado de correos (postbus in het postkantoor)
- Of centrale brievenbussen bij urbanisaties