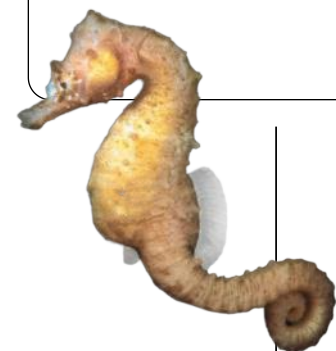


zomer

ECONOMIE & WETENSCHAP

ZATERDAG 5 SEPTEMBER & ZONDAG 6 SEPTEMBER 2026 | **nlc**



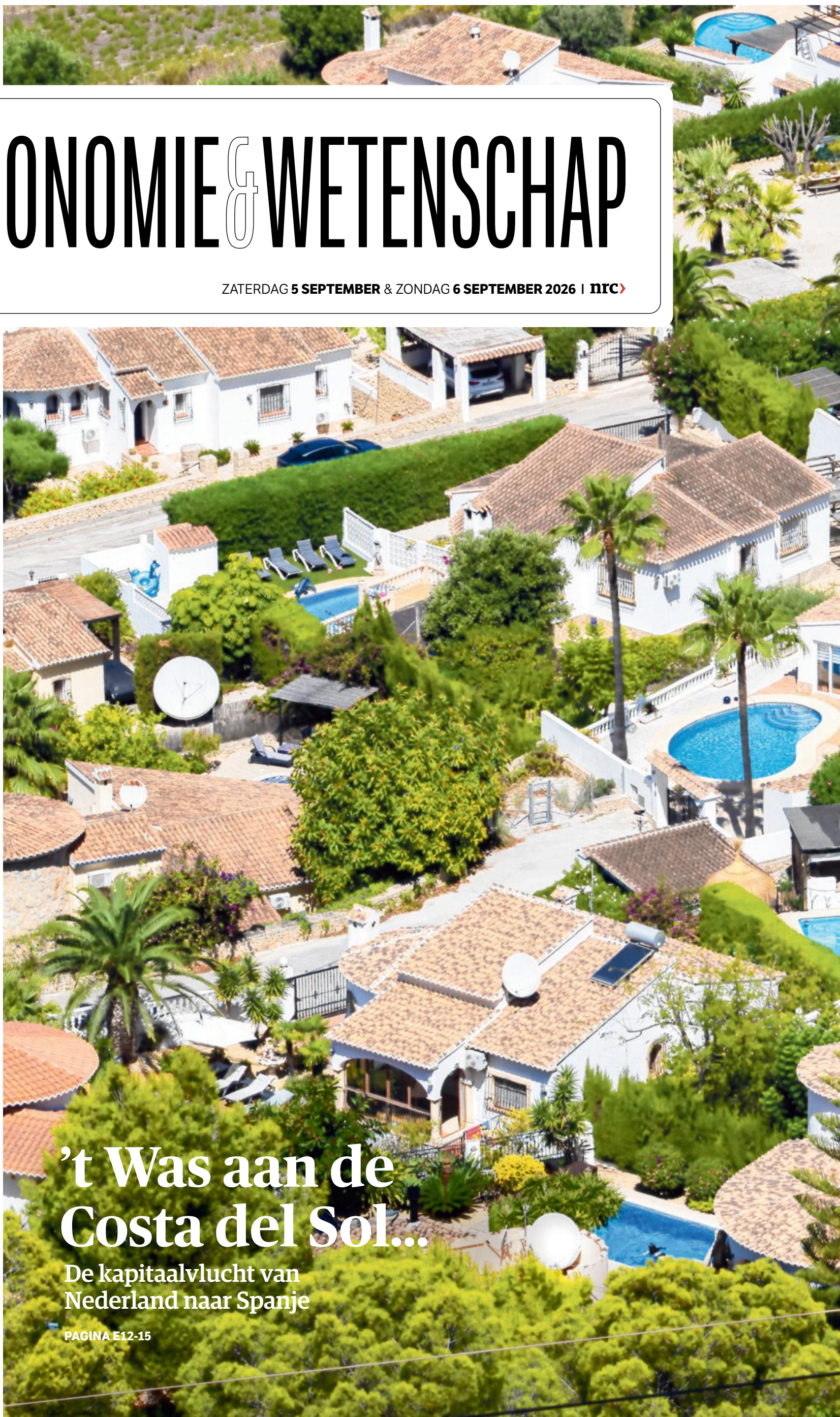
NIEUWE SOORTEN IN
EEN WARMER LAND

PAGINA 20-21

't Was aan de Costa del Sol...

De kapitaalvlucht van
Nederland naar Spanje

PAGINA E12-15





Bij het vakantiehuizenproject **Cumbre del Sol** worden al sinds de jaren zeventig woningen aan Nederlanders verkocht. De Spaanse vastgoedontwikkelaar Grupo VAPF heeft zelfs een Nederlandstalige afdeling.

REPORTAGE **VAKANTIEHUIZEN**

In Spanje koopt niemand zoveel vastgoed als de Nederlanders

Beleggers voor wie de Nederlandse huursector te guur is geworden, trekken op grote schaal naar Spanje. Met Nederlands geld worden de Britten voorbijgestreefd als grootste beleggers op de Spaanse vastgoedmarkt.

Door **Sjoerd Klumpenaar** Fotografie **Pablo Miranzo**

Advertentie

BijzondereZaken.nl

Zoek & vind alle zaken die bijzonder zijn!

Consumenten

Duurzaam vergroenen



Groene oase midden in de stad
Daktuinen en -terrassen

ginkelgroep.nl

Familiebedrijf sinds 1903

ALICANTE

Het Spaanse leven wordt al decenia door Nederlandse artiesten met liefde bezongen. Spanje staat voor veel Nederlanders gelijk aan zon en zee, feest, romantiek, het goede leven - waar je voor een goede prijs lekker op vakantie kunt. Naast de vele toeristen heeft ook het Nederlandse kapitaal de afgelopen jaren zijn weg naar de Spaanse Costa's gevonden. Nederlanders zijn tot de belangrijkste investeerders in de Spaanse woningmarkt gaan behoren, met name in het vakantievastgoed.

Onder hen zijn gepensioneerden of mensen met een erfenis. Maar ook veel voormalige woningverhuurders, die in Nederland hun huurhuizen verkochten toen zij hun rendementen door een stapeling aan regels flink zagen teruglopen.

Volgens cijfers van het Kadaster is één op de zes particuliere beleggers intussen gestopt. De voorraad huurwoningen is sinds half 2024 met 66.000 gekrompen. Alle miljarden aan overwaarde die bij het verkopen vrijkwamen, moesten op zoek naar een nieuwe bestemming. Die werd gevonden aan de Spaanse Costa Blanca.

'Fijne mensen, heerlijk weer'

Als het aan Sander Kuiper had gelegen, had hij zijn huurhuizen in Nederland het liefst aangehouden. De Amsterdamse vastgoedbelegger verhuurde zeven woningen aan onder meer expats en studen-

ten en boekte „een paar honderd euro” rendement per pand. Alles liep goed.

Tot er vanaf 2021 strengere regels en hogere belastingen voor beleggers werden geïntroduceerd. „Het zou mij geld gaan kosten als ik ze zou aanhouden.” Kuiper besloot zijn huurhuizen te verkopen. Zodra er een huurcontract afliep, kregen de huurders bericht dat het pand in de verkoop zou gaan.

De belegger ging deels in zakelijk vastgoed verder en kocht daarnaast ook in Spanje twee vakantiewoningen aan. „Spanje is altijd mijn favoriete vakantieland geweest. Ik vind de mensen er fijn en het weer is er heerlijk.”

„I'm gonna pack my bags and leave this town, grab a flight”

Vengaboy - We're Going to Ibiza

Niet geheel onbelangrijk: ook de beoogde rendementen waren goed. Kuiper verhuurt zijn woningen het hele jaar door. „Back to back, ook in de winters.” Met zijn keuze voor vakantievastgoed speelde voor Kuiper ook mee dat hij geen lokale woningzoekenden wilde dwarszitten, zo zegt hij. „Je wilt daar niet het mikpunt worden van protesten. Ik word liever met open armen ontvangen.”

Kuiper is zeker niet de enige uitstappende verhuurder die zijn blik op Spanje richtte. Hoewel



Vertegenwoordiger **Bart Stevens** (l) en makelaar **Marc De Bontridder** van Prime Estate werken veel samen. „Nederlanders kopen vooral met een rendementsdoel.”



Cumbre del Sol werd ontwikkeld met West-Europese investeerders als belangrijkste klanten. Hoe hoger je op de berg komt, **hoe luxer de villa's er worden**.

exacte cijfers ontbreken, laat een rondvraag die branchevereniging Vastgoed Belang eind vorig jaar onder zijn leden deed, een duidelijk beeld zien. Grofweg de helft van de uitgestapte beleggers kiest er volgens de enquête voor om in buitenslands vastgoed te herinvesteren. Vier op de tien van die herinvesteerders kozen voor Spanje. Daarmee staat het met stip bovenaan als populairste bestemming.

Buitenlandse woningbeleggers spelen van oudsher een belangrijke rol in de Spaanse vastgoedsector. En die rol groeit. Het aandeel woningtransacties waarbij een buitenlander betrokken is, steeg sinds 2015 van 10 naar 15 procent. Zelfs in het afgelopen kwartaal, toen in heel Spanje bijna 6 procent minder woningen werden verkocht, nam het aandeel huizen dat door niet-Spanjaarden werd opgekocht toe. Tot bijna één op de zeven woningen.

De verschillen tussen regio's zijn groot. Buitenlandse beleggers kiezen vaak voor vakantiewoningen op toeristische locaties aan de Costa's. Op de

eilanden Mallorca, Ibiza en Menorca wordt inmiddels bijna een op de drie woningen gekocht door iemand van buiten Spanje.

Tot de Brexit waren Britten bij uitstek de voornaamste groep buitenlandse kopers. Nu zijn de Nederlanders voor hen in de plaats gekomen. Volgens Idealista, de Spaanse versie van Funda, kochten alle Nederlanders samen vorig jaar 8.354 huizen aan in Spanje. Dat zijn gemiddeld 33 woningen per werkdag - de grootste groei van alle nationaliteiten. Driekwart van die Nederlandse kopers woont bovendien niet formeel in Spanje.

Het aandeel Nederlanders onder de buitenlandse beleggers in Spanje verdubbelde vanaf 2020 ruim; van 3 naar 7 procent in het vorige kwartaal, zo is te zien in transactiedata van het Spaanse Kadaster. Daarmee staan Nederlanders op een fractie gelijk met de Britten. Als de trend doorzet, nemen Nederlanders de koppositie nog dit jaar over.

Ik Vertrek-taferelen

Voor wie serieus overweegt om in Spanje een tweede huis te kopen, heeft Hans Bon van Prime Estate altijd koffie klaarstaan op zijn makelaarskantoor in het Brabantse Zevenbergen. „Mensen rijden liever een stukje voor een persoonlijk gesprek dan dat ze een snelle kennismaking hebben op de *Second Home*-beurs of een presentatie achterin een Van der Valk-hotel.”

Wie via Bon in Spanje investeert, doet dat uitsluitend in vakantievastgoed. Als tweede woning voor eigen gebruik, om te verhuren aan toeristen - of een combinatie van beide. Stadsappartementen voor Spanjaarden hebben hele andere rendementen, en worden doorgaans door Spanjaarden zelf gebouwd en verhuurd. Bovendien gelden er in populaire steden strenge verhuurregels voor platforms als Airbnb na grootschalige protesten. En daarbij: „Nederlanders maken zelf ook graag gebruik van hun belegging en willen dan niet in een stadsappartementje zitten.”

„Heel m'n kamer straalt van rood en van oranje. De felle kleuren van de Spaanse zon en maan.”

Imca Marina - Viva España

Bon vertelt klanten over de kansen en de risico's van een Spaanse vastgoedinvestering. Vergeleken met Nederlandse huurwoningen is het rendement in Spanje een stuk hoger, zo zegt Bon, die zelf ook een tweede huis in Spanje heeft. In tegenstelling tot Nederland kent Spanje geen landelijke maximumhuur. Je betaalt als buitenlander verhuurder een vast belastingtarief van 19 procent over de netto huuropbrengst, waarbij je onderhoudskosten ook nog eens mag aftrekken. „Daarbij wordt je woning in Spanje belast en niet onder de Nederlandse box 3.”

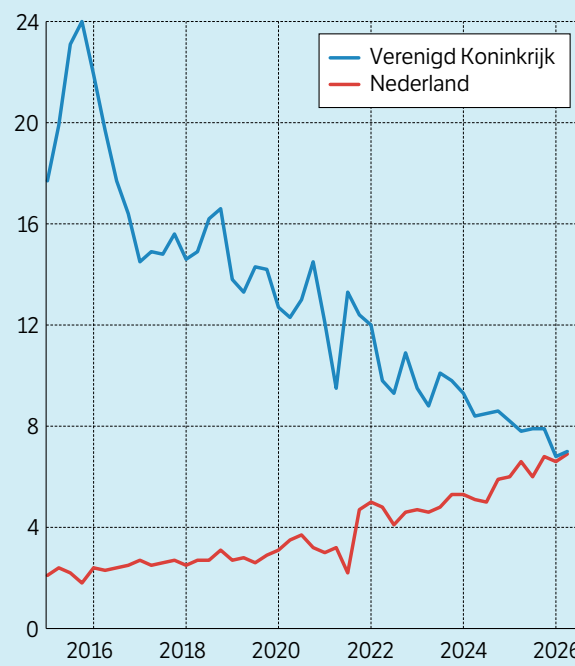
Dat klinkt aanlokkelijk, al kent beleggen in bui-

Lees verder op pagina E14

»

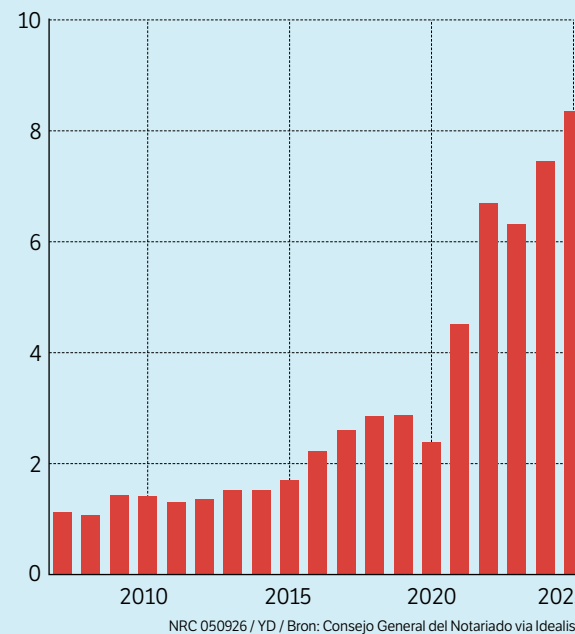
Nederlanders evenaren Britten inmiddels als grootste groep buitenlandse kopers op de Spaanse vastgoedmarkt

Aandeel van Nederlandse en Britse kopers onder buitenlandse kopers van vastgoed in Spanje, per kwartaal in procenten



NRC 050926 / YD / Bron: Registradores de España, dataverzameling NRC

Aantal woningen in Spanje dat is gekocht door mensen met de Nederlandse nationaliteit, in duizenden



NRC 050926 / YD / Bron: Consejo General del Notariado via Idealista

24,99

De onthullende biografie van een techmiljardair

Aan de hand van honderden gesprekken met direct betrokkenen reconstrueren drie NRC-journalisten de opkomst van een van de meest succesvolle ondernemers van Nederland. Een verhaal over verbroken vriendschappen, confrontaties op de werkvloer en een zakelijk machtspeel op het hoogste niveau.

Wie is Ali Niknam? Wat maakt hem zo succesvol – en tegen welke prijs?

- › Ongeautoriseerd en spraakmakend
- › Gebaseerd op diepgravend journalistiek onderzoek
- › Over een unieke ondernemer

Scan de QR-code of ga naar nrcwebwinkel.nl/boek

nrc boeken

Verschijnt
op 22 september
Bestel nu alvast bij NRC Webwinkel

