

Deze klanten kochten bij Hip Estates:

Vorig jaar kochten elke dag zo'n tien Belgen een huis in Spanje. Gemiddeld betaalden ze daar 220.000 euro voor. Maar er is ook veel moois voor een lager bedrag op de markt. Zelfs aan de Costa Blanca, de regio die het populairst is bij onze landgenoten.

Huis verkocht in Spanje

Lezers vonden hun buitenverblijf in de krant.

De familie Martens uit Hamme.



Het duplex-appartement bevindt zich in een afgesloten community met een tuin en zwembad, op slechts 800 meter van het strand.

Tot voor enkele jaren was David Martens (45) nog nooit in Spanje geweest, maar in 2013 kochten hij en zijn vrouw Patsy (42) toch een appartement aan de Costa Blanca. Hun nieuwbouw duplexflat met twee slaap- en badkamers, een terras en een solarium van ruim 50 m² op het dak, is sinds oktober vorig jaar opgeleverd.

«Door de crisis in Spanje wist ik dat het een ideaal moment was om er iets te kopen. De prijs-kwaliteitverhouding zat in die periode immers heel goed», aldus David, die als eigenaar van een expertisekantoor in vastgoed met kennis van zaken handelde. Hij had het bij het rechte eind, want de huizen uit het complex waar hij kocht, worden vandaag al 10 tot 25 procent duurder verkocht dan twee jaar geleden. «Het is niet onlogisch dat ze zo in trek zijn, want er zijn alleen maar troeven. Het betreft een afgesloten community met een mooie tuin en een gemeenschappelijk zwembad. De ligging op amper 800 meter van het strand is ook prima, en als we de straat oversteken, komen we in een van de grootste winkelcentra van Spanje terecht. Hier is dus alles te vinden wat je maar verlangen kunt. Vanaf de eerste minuut dat we met onze kinderen Charlotte (11) en Axelle (15) in onze woning aankomen, kunnen we volop genieten. Dat is anders als je een privé-villa hebt en eerst nog het zwembad een onderhoudsbeurt moet geven of in de tuin moet werken. We waren eerst van plan om een villa te kopen, maar hebben dat idee snel laten varen.»

David verkoopt de Costa Blanca boven de Costa del Sol omdat enkele vrienden al iets in de omgeving gekocht hadden en de bereikbaarheid beter is. «We hebben een hondje dat we niet thuis kunnen laten als we tien à veertien dagen naar Spanje komen. Bij som-

mige vliegtuigmaatschappijen mag het beestje niet mee en dan moeten we de verplaatsing met de auto maken. Dan spelen de nabijheid van een snelweg en een kortere reisafstand natuurlijk een rol.»

Verhuur

De verkoop op plan en de bouw zijn heel vlot verlopen. «Met dank ook aan de makelaar», zegt David. «Het ging om een erkend bureau en dat was voor mij een must, want er lopen nog altijd charlatans rond. Alles werd voor ons geregeld en dat is een luxe als je een drukke job hebt.»

Na deze paasvakantie wordt de flat van het gezin ook verhuurd. «We blijven wel de vrijheid hebben om zo veel als we willen naar hier te komen. De bedoeling is om dat vier tot zes keer per jaar te doen, want met het hele jaar rond het perfecte klimaat is dit een heerlijke plek.» (BCW)

Ook je droomhuis gevonden via onze rubriek Huizen Te Koop? Stuur een e-mail naar wonen@hln.be

Appartement met twee slaap- en badkamers in complex Oasis Beach

Prijs: de appartementen op het domein werden indertijd verkocht voor 137.500 euro (excl. 10% btw)

Ligging: La Zenia, in Orihuela Costa (vlakbij Torrevieja en ten zuiden van Alicante)

Makelaar: www.hipestates.com en tel. gratis 0800 62 500