

28 maart 2015

Tweede verblijf in het buitenland als belegging

Bakstenen in de zon

De vraag naar tweede verblijven in het buitenland zit in stijgende lijn, ondervinden vastgoedmakelaars. Spanje is een van de favorieten. Appartementen en villa's dienen minder om zelf op vakantie te gaan en vaker als belegging, met de bedoeling een aantrekkelijk huurrendement te realiseren. «Bij de beleggers zijn opvallend veel tweeverdieners tussen 25 en de 35, vaak met kinderen, van wie de ouders mee investeren in een tweede woonst,» zegt Leen Vermeulen van Hip Estates.

Volgens de vereniging van Spaanse notarissen werden vorig jaar 72.637 Spaanse woningen verkocht aan buitenlanders. Na de Britten en de Fransen staan de Belgen op de derde plaats in het lijstje met buitenlandse kopers. In totaal kregen vorig jaar 3.507 Spaanse woningen een Belgische eigenaar. De trend dat Belgen hun spaarcenten in vastgoed aan de costa's stoppen, zet zich stevig door. Maar het motief om zo'n tweede verblijf te kopen, is veranderd, weet Leen Vermeulen, zaakvoerder van Hip Estates, al twintig jaar gespecialiseerd in Spaans vastgoed. «Vroeger kochten mensen, vaak gezinnen met kinderen, een appartement of een villa in het buitenland om geen dure hotels te moeten betalen. Ze gingen er tijdens de schoolvakanties zelf naar toe en voor de rest werd het appartement verhuurd. De laatste twee jaar groeit het aantal klanten dat een tweede verblijf puur als opbrengstgeendom ziet, als een alternatief voor het spaarboekje, dat niets meer opbrengt, of voor aandelen, die ze te riskant vinden.» Bij de beleggers zijn opvallend veel jonge mensen. «Tweeverdieners tussen 25 en de 35, vaak met kinderen, van wie de ouders mee investeren in een tweede woonst.» Een

tweede trend is dat de duurdere woningen sinds september 2014 opnieuw een koper vinden. «Grote villa's van meer dan 600.000 euro gaan weer vlot van de hand. Het is meestal de private bankier van dat kapitaalcrachtige publiek dat hen aanraadt een lening aan te gaan, waarop ze bijzonder lage rentes betalen.»

Spaans kantoor

Hip Estates heeft in Spanje een kantoor dat instaat voor de verhuur van

tweede verblijven. «Ook daar bieden we een hoogwaardige service,» zegt Steven Theunis van Hip Estates. «De eigenaar brengt familieleden, vrienden, kennissen en andere huurders aan. Ter plaatse checken wij de klanten in en laten we voor de huurders alles perfect verlopen. De huurder betaalt het lakenpakket en de kosten voor het poetsen van de woning na het uitchecken.» Leen Vermeulen vult aan: «We hebben elk jaar wel iemand die de deur dichttrekt en zijn sleutel binnen heeft laten liggen. Binnen het kwartier zijn we er met een reservesleutel. Als iemand op de luchthaven vaststelt dat hij zijn portefeuille in de villa heeft laten liggen, dan brengen wij die. Klanten kunnen onze mensen van 's morgens vroeg tot 's avonds laat bellen. Ook als ze een dokter nodig hebben of een probleem hebben, omdat ze de taal niet spreken. Als de woning niet verhuurd is, gaat er twee keer per maand iemand langs om te kijken of ze wel goed verlucht is en of er niets

**LEEN VERMEULEN
(HIP ESTATES):
«Grote
Spaanse
villa's van
meer dan
600.000
euro gaan
weer vlot
van de
hand»**



Foto Richardson