

THE QUICK BUYERS GUIDE

Aankoop procedure

Een woning kopen aan de Costa del Sol — rustig en overzichtelijk, stap voor stap.



EEN WOORD VOORAF

Hello & Welcome

Een woning kopen in Spanje is een van de mooiste beslissingen die je kunt nemen, en wij willen dat het ook zo voelt: van de eerste bezichtiging tot het moment dat je de sleutels in handen hebt. Tegelijk komen er juridische, fiscale en administratieve stappen bij kijken die anders werken dan je in Nederland of België gewend bent. Precies daar komen wij in beeld.

Janson Estate is bewust een boutique makelaardij. We werken met een beperkt aantal klanten tegelijk, zodat je één vast aanspreekpunt hebt dat je wensen kent, je taal spreekt en het hele traject naast je staat: bij de bezichtigingen, tijdens de onderhandelingen, bij de advocaat en de notaris, en ook nog lang nadat de koop rond is.

In deze gids nemen we je mee langs de belangrijkste stappen van het aankoopproces, van reserveringscontract tot notariële overdracht en van basisformaliteiten tot belastingen. Geen verkooppraatjes, wel eerlijke informatie en realistische verwachtingen, zoals we het je ook aan tafel zouden uitleggen.

Vragen tussendoor? Bel of app ons gerust. Daar zijn we voor.

Veel leesplezier,

Paula Janson

FOUNDER · JANSON ESTATE



IN DEZE GIDS

Inhoud

01	Het aankoopproces	04
02	Aankoop van nieuwbouw	07
03	Basisformaliteiten	08
04	Kosten en belastingen	10
05	Hypotheek	11
06	Belastingen bij verkoop	12
07	Verhuur & investering	13
08	Na de aankoop	15

01 Het aankoopproces in drie stappen

Een aankoop in Spanje verloopt langs drie contractuele momenten. Bij een bestaande woning ziet dat er zo uit; bij nieuwbouw geldt een afwijkend betalingsschema (hoofdstuk 02).

I.1 Reservering — *contrato de reserva* €3.000 – €10.000 of ca. 1%

Je legt de woning vast met een reserveringsbedrag — doorgaans €3.000, €6.000 of €10.000, of ongeveer 1% van de vraagprijs. De woning gaat 2 tot 4 weken van de markt. In die periode voert je advocaat het juridisch onderzoek (due diligence) uit. Het bedrag wordt later verrekend met de koopsom; trek je zonder gegronde reden terug, dan ben je het kwijt. Betrek een advocaat vóór ondertekening.

I.2 Koopovereenkomst — *contrato de arras* 10% van de koopsom

Is het onderzoek in orde, dan volgt de privé-koopovereenkomst — het bindende koopcontract. Je betaalt 10% van de koopsom (minus de reeds betaalde reservering). Het contract legt de prijs, betaaldatum, overdrachtsdatum en opschortende voorwaarden (zoals financiering) vast. Meestal in de vorm van *arras penitenciales* : trekt de koper zich terug, dan vervalt de aanbetaling; trekt de verkoper zich terug, dan betaalt hij het dubbele terug.

I.3 Notariële akte — *escritura de compraventa* restbedrag + sleutels

De laatste stap: bij de Spaanse notaris betaal je het restbedrag (via bankcheque) en ontvang je direct de sleutels. Daarna worden de belastingen afgedragen, wordt de woning op jouw naam ingeschreven in het Eigendomsregister (Registro de la Propiedad) en gaan de nutsvoorzieningen over met automatische incasso.

TIJDENS DE RESERVERINGSPERIODE

Het juridisch onderzoek

Voordat je je vastlegt, controleert je advocaat of de woning vrij van lasten en juridisch in orde is. Dit is de kern van een veilige aankoop — pas als alles klopt, teken je de koopovereenkomst.

Eigendom & lasten

- Recent uittreksel uit het Eigendomsregister (nota simple): eigenaar en omschrijving
- Controle op hypotheken, beslagen en schulden die op de woning rusten
- Erfdienstbaarheden, recht van overpad en gebruiksrechten

VvE & kosten

- Verificatie bij de Vereniging van Eigenaren (comunidad): saldo en bijdragen
- Openstaande IBI, afvalheffing en nutsrekeningen

Bouw & gemeente

- Kadaster en bestemmingsplan: legaliteit van bebouwing en uitbreidingen
- Bewoningsvergunning (licencia de primera ocupación) en energiecertificaat
- Eventueel bouwtechnische keuring van de staat van de woning

Afronding

- Opstellen van de koopovereenkomst met heldere voorwaarden
- Planning van N.I.E., bankrekening en overdracht bij de notaris

Bij Janson Estate werk je met een vaste, onafhankelijke advocaat die dit onderzoek volledig voor je verzorgt.

01 Van bod tot sleutel — de tijdlijn

Van bod tot sleutel duurt gemiddeld twee tot vier maanden; met een hypotheek vaak wat langer. Zo ziet het traject er in de praktijk uit.

Week 0	Bod & onderhandeling Je doet schriftelijk een bod via de makelaar. Een marge van 5-10% onder de vraagprijs is gebruikelijk, afhankelijk van markt en ligging. Spreek direct de voorwaarden af: financiering, opleverdatum, inboedel.
Week 0-1	Reservering Bod geaccepteerd: reserveringscontract en -bedrag (€3.000-10.000 of ±1%). De woning gaat van de markt.
Week 1-4	Due diligence Je advocaat controleert eigendom, lasten, vergunningen en VvE. Parallel: N.I.E. aanvragen en Spaanse bankrekening openen.
Week 4-6	Koopovereenkomst (arras) Alles in orde: ondertekening en 10% aanbetaling. De datum bij de notaris wordt vastgelegd.
Week 6-12	Financiering & voorbereiding Hypotheekaanvraag en taxatie (bij financiering), geld overmaken naar Spanje, bankcheque laten opmaken, eventueel volmacht regelen.
Week 8-14	Notariële akte Ondertekening escritura, restbetaling, sleutels. Daarna: ITP/IVA betalen binnen 30 dagen, inschrijving Eigendomsregister, nutsvoorzieningen op naam.

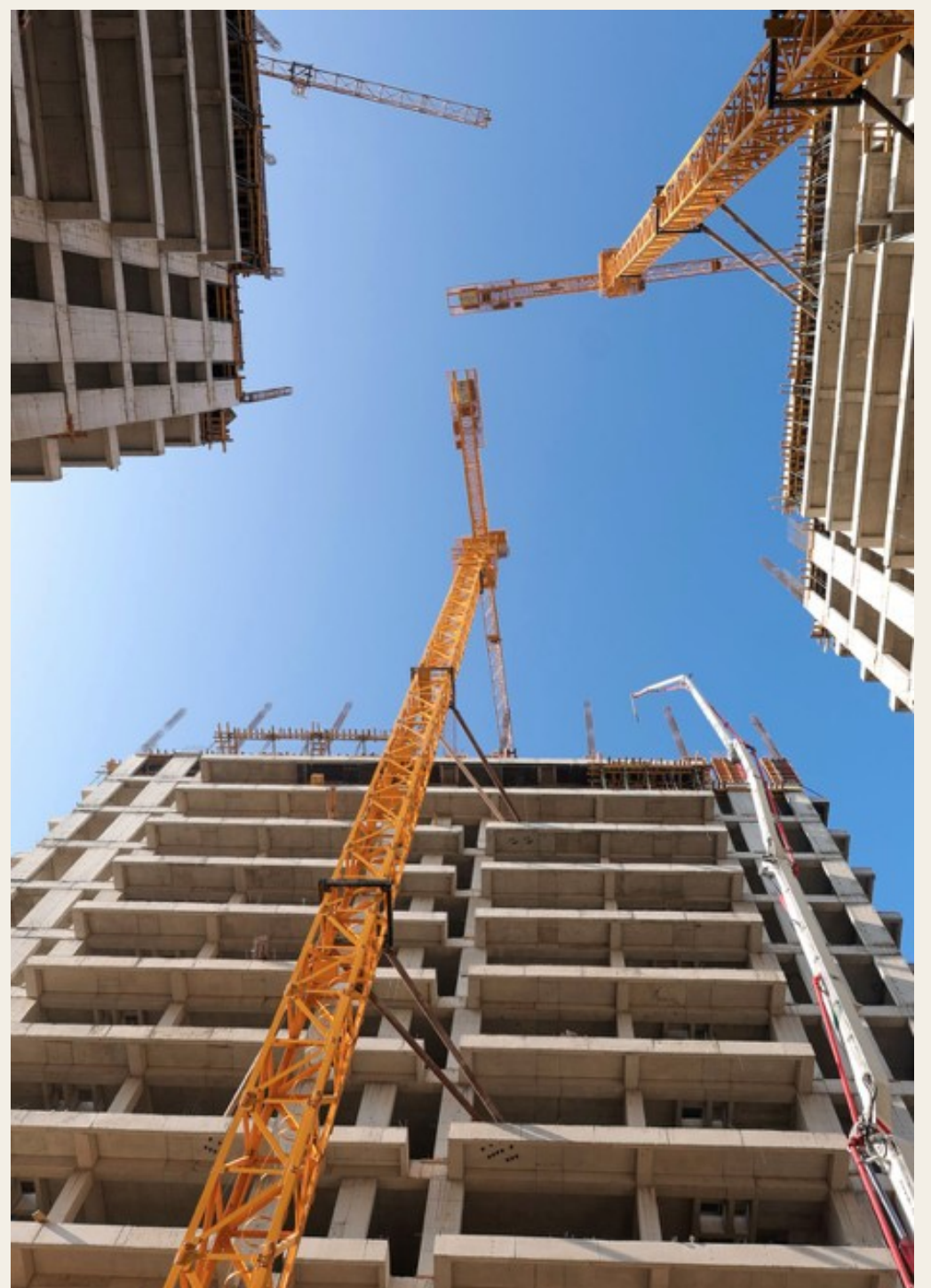
Bij nieuwbouw loopt het traject langer en volgt het het bouwschema van de ontwikkelaar (hoofdstuk 02).

02 Aankoop van nieuwbouw

Bij nieuwbouw bepaalt de projectontwikkelaar het betalingsschema. Er wordt in termijnen betaald gedurende de bouw, met een slottermijn bij oplevering. Voor de overdracht wordt een opleveringslijst gecontroleerd — de zogenoemde *snag list*.

EXTRA AANDACHTSPUNTEN

- Controle op vergunningen en garanties
- Verzekering voor structurele gebreken (tien jaar)
- Vergunning van Eerste Bewoning (licencia de primera ocupación)
- Eis een bankgarantie op iedere betaalde termijn



03 Basisformaliteiten

3.1 Notariële volmacht

Maakt het mogelijk om namens de koper op te treden. Op te stellen in Spanje, of via een lokale notaris met apostille.

3.2 N.I.E.-nummer

Iedere buitenlandse koper vraagt een N.I.E.-nummer aan. De aanvraag is tijdrovend; een gemachtigde inschakelen wordt aanbevolen.

3.3 Spaanse bankrekening

Vereist voor aankoopbetalingen en automatische incasso (VvE, nutsvoorzieningen). De betaling bij de notaris gebeurt met een bankcheque.

3.4 Spaans testament

Niet verplicht, maar aan te raden. Het vergemakkelijkt de erfopvolging van je Spaanse bezittingen aanzienlijk.

Janson Estate regelt deze formaliteiten met een vast, lokaal team — één aanspreekpunt van begin tot eind.

WAT KOST KOPEN IN SPANJE?

Reken naast de koopsom op *circa 10 tot 14%* aan bijkomende kosten en belastingen.

Een helder beeld vooraf voorkomt verrassingen achteraf. Op de volgende pagina vind je de volledige opbouw.

04 Kosten en belastingen

Reken naast de koopsom op ongeveer **10 tot 12%** bij een bestaande woning en **12 tot 14%** bij nieuwbouw. De grootste post is de belasting; die verschilt per type woning.

BESTAANDE WONING		NIEUWBOUW	
Overdrachtsbelasting (ITP)	7%	Btw (IVA)	10%
Advocaat (+ btw)	ca. 1%	Zegelrecht (AJD)	1,2%
Notaris & registratie	ca. 1 - 1,5%	Advocaat (+ btw)	ca. 1%
Gestoría / administratie	variabel	Notaris & registratie	ca. 1 - 1,5%
Met hypotheek	+ 1 - 2%	Met hypotheek	+ 1 - 2%
Totaal indicatief	ca. 10 - 12%	Totaal indicatief	ca. 12 - 14%

TERUGKERENDE LASTEN NA AANKOOP

- IBI (onroerendezaakbelasting) & afvalheffing (basura), gemeentelijk

— Inkomstenbelasting niet-residenten (IRNR): 19% via model 210
- VvE-bijdrage (comunidad) bij appartement of urbanisatie

— Vermogensbelasting: in Andalucía in de praktijk vrijgesteld

05 Hypotheek

NIET-RESIDENTEN

max. 70%
van de woningwaarde

RESIDENTEN

max. 90%
van de woningwaarde

BENODIGDE DOCUMENTEN

Voor iedere aanvrager

- ☐ Kopie paspoort (2 pagina's, zonder vingers/flits)
- ☐ NIE-certificaat of residentiekaart
- ☐ Bankafschriften laatste 6 maanden (met inkomen)
- ☐ Bewijs van eigen geld (spaargeld, effecten o.i.d.)
- ☐ BKR-rapport

In loondienst

- ☐ Laatste 3 salarisstroken
- ☐ Aangifte inkomstenbelasting laatste 2 jaar

Zelfstandig / zzp

- ☐ Aangifte inkomstenbelasting laatste 2 jaar
- ☐ Jaarcijfers laatste 2 jaar
- ☐ Recent KvK-uittreksel (met eigendomspercentage)
- ☐ Organigram (bij meerdere bv's)

Bij verhuurde panden

- ☐ Overzicht huur, hypotheeklast, waarde en huurcontracten

Dit geldt voor iedere aanvrager, ongeacht beroep. Een volledige aanvraag versnelt het proces aanzienlijk.

06 Belastingen bij verkoop

6.1 Winstbelasting

19% op de nettowinst. Verbouwingen kunnen — mits met factuur onderbouwd — in mindering worden gebracht op de belastbare winst.

6.2 Plusvalía municipal

Een gemeentebelasting over de waardestijging van de grond, berekend onafhankelijk van de daadwerkelijke verkoopprijs.

6.3 3% inhouding

Bij verkoop door een niet-resident houdt de koper 3% van de verkoopprijs in als voorschot op de belasting. Teruggave is mogelijk via een aparte procedure.

Ook bij de verkoop begeleiden we je van waardebepaling tot afrekening bij de notaris.

07 Verhuur & investering

In Spanje word je belast over je **werkelijke** netto huurwinst — 19% voor EU-inwoners, met aftrekbare kosten. In Nederland betaal je box 3 over een fictief rendement, ongeacht je resultaat. Bij toeristische verhuur aan de Costa del Sol liggen de rendementen doorgaans hoger.

NEDERLAND	SPANJE · ANDALUSIË
Heffing over fictief rendement (±2,1% van de waarde p/j)	19% over de werkelijke netto huurwinst (EU-inwoners)
Onderhoudskosten niet aftrekbaar	Kosten aftrekbaar: onderhoud, VvE, IBI, rente, beheer
Huurprijzen gereguleerd (Wet betaalbare huur)	Vrije prijsvorming bij toeristische verhuur

DE VIER MANIEREN OM TE KOPEN

1 · Privé — NL-ingezetene

19% over de netto huur via Modelo 210; Nederland stelt de woning vrij in box 3. Eenvoudigst en bij één woning meestal fiscaal het gunstigst.

2 · Privé — Spaans resident

Progressief IRPF-tarief 19-47%; de 60%-reductie geldt niet voor toeristische verhuur. Alleen relevant bij emigratie naar Spanje.

3 · Spaanse SL

15% vpb de eerste twee jaar, daarna 19-21%; ruimere aftrek, maar oprichtings- en jaarkosten en box 2 bij dividend. Pas interessant vanaf meerdere panden.

4 · Nederlandse BV

19% in Spanje, objectvrijstelling in Nederland. Voordeel als het kapitaal al in de BV zit: geen dividend vooraf nodig. Eigen gebruik vereist een zakelijke huur.

CRUCIAAL VÓÓR AANKOOP

De verhuurlicentie (VUT)

Voor toeristische verhuur is dit in 2026 het grootste risico — belangrijker dan de structuurkeuze.

Zonder de juiste registratie kun je niet legaal verhuren.

- Toeristische verhuur vereist een **VUT-registratie** bij de Junta de Andalucía, én sinds juli 2025 een nummer in het landelijke Registro Único.
- Zonder dit nummer weigeren platforms zoals Airbnb en Booking je advertentie.
- Málaga-stad kent sinds augustus 2025 een moratorium van drie jaar op nieuwe licenties, en de VvE kan verhuur statutair blokkeren.
- Koop daarom alleen een woning waarop de licentie al rust of aantoonbaar verkrijgbaar is, en controleer de VvE-statuten vóór ondertekening.

REKENVOORBEELD · APPARTEMENT VAN €500.000

Bruto huur ±€30.000 per jaar, kosten ±€12.000, netto €18.000. Privé of via de BV betaal je dan circa **€3.420**

Spaanse belasting per jaar (19%). Hetzelfde pand in Nederland kost in box 3 circa **€10.000** per jaar — ongeacht het werkelijke resultaat.

Voor één appartement biedt privé kopen als Nederlands ingezetene meestal de beste balans; een BV of SL loont pas bij groter vermogen of een portefeuille.

08 Na de aankoop

Met de sleutels in de hand begint het eigenaarschap. Twee dingen om goed te regelen: je terugkerende lasten en — al vóór de overdracht — het overmaken en onderbouwen van je middelen.

LOPENDE KOSTEN & EIGENDOM

- **IBI** — jaarlijkse onroerendezaakbelasting, gemeentelijk vastgesteld
- **Basura** — gemeentelijke afvalheffing
- **VvE-bijdrage** (comunidad) bij een appartement of urbanisatie
- **Verzekering** — opstal en inboedel; bij een VvE is de opstal vaak collectief gedekt
- **Nutsvoorzieningen** — water, elektra en internet op naam, met automatische incasso
- **Modelo 210** — jaarlijkse aangifte voor niet-residenten: over huurinkomsten, of bij eigen gebruik over een forfait van 1,1-2% van de kadastrale waarde (19%)

GELD OVERMAKEN & HERKOMST VAN MIDDELEN

- Bank en notaris vragen om **bewijs van de herkomst** van je middelen (anti-witwaswetgeving)
- Bewaar bankafschriften, een verkoopakte of schenkingsakte die je inbreng onderbouwen
- Maak grote bedragen tijdig over naar je Spaanse rekening; let op wisselkoers en kosten — een valutaspecialist scheelt vaak
- De slotbetaling bij de notaris gaat met een bankcheque (cheque bancario)

Regel de aanvraag van je N.I.E. en de opening van je bankrekening vroeg in het traject — zo ligt alles klaar voor de overdracht.

IN HET KORT

Veelgestelde vragen

Heb ik een advocaat nodig?

Ja, sterk aan te raden. Een onafhankelijke advocaat voert het juridisch onderzoek uit vóór ondertekening en beschermt je belangen.

Hoeveel eigen geld heb ik nodig?

Niet-residenten financieren doorgaans maximaal 70% van de waarde. Reken op eigen inbreng plus circa 10–14% aan kosten en belastingen.

Hoe lang duurt het proces?

Van reservering tot notariële akte doorgaans enkele weken tot enkele maanden, afhankelijk van financiering en due diligence.

Heb ik een Spaanse bankrekening nodig?

Ja. Die is nodig voor de betaling bij de notaris (bankcheque) en voor automatische incasso van VvE, belastingen en nutsvoorzieningen.

Bestaat de Golden Visa nog?

Nee. De Spaanse Golden Visa via vastgoed is per april 2025 afgeschaft. Voor verblijf bestaan er andere routes, zoals het non-lucratief visum — vraag ons naar de mogelijkheden.

Wat is een N.I.E.-nummer?

Een fiscaal identificatienummer voor buitenlanders. Het is verplicht voor iedere aankoop en voor de meeste formaliteiten in Spanje.

Moet ik erbij zijn voor de overdracht?

Niet per se. Met een notariële volmacht kan de overdracht ook op afstand worden geregeld.

Kan ik het pand toeristisch verhuren?

Alleen met een geldige VUT-licentie en registratie in het Registro Único. Controleer vóór aankoop of de licentie er is of verkrijgbaar is, en of de VvE verhuur toestaat.

Welke belasting betaal ik als niet-resident?

Inkomstenbelasting niet-residenten (IRNR) van 19% voor EU-inwoners, jaarlijks aan te geven via Modelo 210 — over huurinkomsten of over een forfaitair bedrag bij eigen gebruik.

Wie betaalt de makelaar?

In Spanje betaalt doorgaans de verkoper de makelaarscourtage. Als koper word je door ons begeleid zonder extra courtage.

GRATIS TE DOWNLOADEN

Praktische checklists

Naast deze gids stellen we een reeks handige checklists gratis beschikbaar. Ze helpen je stap voor stap door het proces — van de eerste bezichtiging tot de sleuteloverdracht.

Bezichtigingschecklist

Waar je op let bij een woning: ligging, staat, oriëntatie, gemeenschappelijke lasten en omgeving.

Documentenchecklist

Alles wat je nodig hebt voor N.I.E., bankrekening, hypotheek en de notariële overdracht.

Kostenchecklist

Een overzicht om je totale budget te berekenen, inclusief belastingen en terugkerende lasten.

Verhuischecklist

Van nutsvoorzieningen op naam tot inschrijving in de gemeente — soepel landen in Spanje.

Deze checklists zijn gratis te downloaden op onze website. Vraag ons gerust naar de meest actuele versie.



KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP?

Laten we *kennismaken*.

Een rustig gesprek van dertig minuten over je timing, je budget en het leven dat je hier voor je ziet. Daarna begint de zoektocht — op jouw tempo.

E-MAIL

paula@jansonestate.com

TELEFOON & WHATSAPP

+34 603 529 900

KANTOOR

Marbella, Spanje & Amsterdam, NL

TALEN

Nederlands · English · Español

Uw legacy in vastgoed.

WWW.JANSONESTATE.COM

Deze gids is met zorg samengesteld en bedoeld als algemene informatie. Tarieven, belastingen en regelgeving kunnen wijzigen en verschillen per situatie. Raadpleeg altijd een advocaat of belastingadviseur voor persoonlijk advies. © 2026 Janson Estate SL.