

THE INVESTMENT GUIDE

Investeren in *vastgoed*

Rendement, belasting en structuur bij verhuurvastgoed aan de Costa del Sol.



EEN WOORD VOORAF

Renderen in de zon

Een woning aan de Costa del Sol kan je twee dingen tegelijk geven: een plek waar je graag terugkomt en een investering die voor je werkt. Waar je in Nederland in box 3 over een fictief rendement betaalt, word je in Spanje belast over je werkelijke netto huurwinst, met aftrekbare kosten. En bij toeristische verhuur liggen de opbrengsten doorgaans hoger.

Maar het resultaat hangt af van de keuzes die je maakt vóóordat je koopt. Daarom kijken wij met je mee naar de cijfers, niet alleen naar de woning. Voor elke klant rekenen we door wat een woning realistisch oplevert, welke structuur bij jouw situatie past (privé, via een Spaanse SL of een Nederlandse BV) en of de verhuurlicentie in orde is. Dat laatste is het belangrijkste risico van 2026.

Deze gids geeft algemene informatie, geen fiscaal advies. Het is wel de eerlijke basis van waaruit wij elk gesprek beginnen, en we rekenen jouw plannen graag samen met je door.

Veel leesplezier

Paula Janson

FOUNDER · JANSON ESTATE



IN DEZE GIDS

Inhoud

01	Waarom de Costa del Sol	04
02	Spanje vs. Nederland	05
03	De vier structuren	06
04	Rendement & rekenvoorbeeld	07
05	Lange termijn of toeristisch?	08
06	De verhuurlicentie (VUT)	09
07	Risico's & aandachtspunten	10

OI Waarom de Costa del Sol

Meer dan 320 zondagen per jaar, een internationale gemeenschap en een aanhoudende vraag naar kwaliteitswoningen — de regio combineert lifestyle met een gezonde verhuurmarkt.

320+

zonuren-dagen per jaar, langst
verhuurseizoen van Spanje

19%

belasting over de werkelijke netto
huurwinst (EU-inwoners)

100%

korting op de vermogensbelasting in
Andalusië

Aanhoudende vraag

Toeristen, remote workers en emigranten zorgen voor zowel korte- als langetermijnverhuur, het hele jaar door.

Waardevastheid

Prime locaties rond Marbella en Estepona kennen een schaars aanbod en een stabiele prijsontwikkeling.

Lagere aankoopbelasting

7% ITP bij bestaande bouw in Andalusië — aanmerkelijk lager dan de belegger-overdrachtsbelasting in Nederland.

Vrije prijsvorming

Bij toeristische verhuur geldt geen prijsregulering zoals de Nederlandse Wet betaalbare huur.

02 Spanje vs. Nederland

Het grootste verschil zit in de grondslag: Nederland belast een fictief rendement, Spanje je werkelijke netto winst.

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
Overdrachtsbelasting belegger 8% (2026)	ITP bestaande bouw 7% in Andalusië

In Spanje geef je als niet-resident je huurinkomsten jaarlijks aan via **Modelo 210** . Onderhoud, VvE-bijdrage, IBI, rente en beheerkosten mag je in mindering brengen op de belastbare winst.

03 De vier structuren

Hoe je koopt, bepaalt je belastingdruk en je flexibiliteit. Vier routes, elk met een eigen profiel.

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. 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. 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.

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

04 Rendement & rekenvoorbeeld

Een appartement van €500.000 voor toeristische verhuur, ter illustratie. Cijfers zijn indicatief (stand 2026).

JAARRESULTAAT		AANKOOPKOSTEN €500.000	
Bruto huurinkomsten	€30.000	Bestaande bouw (7% ITP + kosten)	± €44.000
Aftrekbare kosten	- €12.000	Nieuwbouw (10% IVA + 1,2% AJD)	± €60.000
Netto winst	€18.000	Op dezelfde netto winst betaal je in Spanje circa €3.420 tegenover ±€10.000 forfaitaire box 3-heffing in Nederland — ongeacht het werkelijke resultaat.	
Spaanse belasting (19%)	≈ €3.420		
Zelfde pand NL (box 3)	≈ €10.000		

05 Lange termijn of toeristisch?

Rendement en risico verschillen sterk per verhuurvorm. Bruto rendement = jaarhuur ÷ aankoopprijs inclusief kosten; netto is na kosten en belasting.

TOERISTISCHE VERHUUR (VUT)	LANGETERMIJNVERHUUR (LAU)
Bruto rendement indicatief 5-8%	Bruto rendement indicatief 3-5%
Bezetting 50-70%, seizoensgebonden	12 maanden verhuurd, stabiele kasstroom
VUT-licentie + Registro Único verplicht	Geen licentie; wel schriftelijk LAU-huurcontract
Vrije prijsvorming per nacht	Huurbescherming: min. 5 jaar (7 bij verhuurder-rechtspersoon), indexatie wettelijk begrensd
Beheer intensief: schoonmaak, check-in, platforms (15-25%)	Beheer beperkt (±8-10%), wel leegstands- en wanbetalingsrisico
Eigen gebruik tussendoor mogelijk	Geen eigen gebruik tijdens het contract
Belasting: 19% over netto huur (EU-inwoner)	Belasting: 19% over netto huur; Spaanse residenten krijgen 60% korting bij woonverhuur

Tussenvorm: verhuur per seizoen (temporada, 1-11 maanden) aan bijvoorbeeld remote workers of overwinteraars — geen VUT nodig en meer flexibiliteit dan LAU. Gemeenten kunnen hiervoor wel lokale regels stellen.

Onze ervaring: rond Marbella loont toeristische verhuur bij een goede locatie en professioneel beheer; wie rust en zekerheid zoekt, kiest lange termijn.

CRUCIAAL VÓÓR AANKOOP

De verhuurlicentie (VUT)

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.
-

Wij controleren de verhuurstatus van elk pand vóóordat je een bod uitbrengt.

07 Risico's & aandachtspunten

Regelgeving verandert

Licentieregels en belastingtarieven wijzigen. Reken met marges en laat je jaarlijks bijpraten door je fiscalist.

Beheer & kosten

Professioneel beheer kost 15–25% van de huur, maar verhoogt bezetting en beschermt je reviews en je woning.

Herkomst van middelen

Bank en notaris vragen bewijs van herkomst (anti-witwas). Houd je documentatie op orde.

Seizoensinvloed

Toeristische verhuur piekt in de zomer. Reken met realistische bezettingsgraden, niet met topmaanden.

VvE-beperkingen

Steeds meer comunidades beperken toeristische verhuur. Controleer de statuten en recente besluiten.

Exit & verkoopbelasting

Bij verkoop gelden winstbelasting (19%), plusvalía en een 3%-inhouding voor niet-residenten. Reken dit mee.

Goed geïnformeerd investeren begint met de juiste vragen — die stellen wij samen met jou.



KLAAR OM TE REKENEN?

Vind je *investering*.

We rekenen samen een concreet scenario door — locatie, rendement en structuur — en verbinden je aan een fiscalist voor de laatste check.

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 bevat algemene informatie (stand 2026) en is geen fiscaal of juridisch advies. Rendementen, tarieven en regelgeving kunnen wijzigen en verschillen per situatie. Laat je situatie beoordelen door een fiscalist in Nederland én Spanje. © 2026 Janson Estate SL.