

COSTA DEL SOL NIEUWBOUW GIDS 2025

Checklist: De ideale nieuwbouw
investering in Zuid-Spanje

Meer praktische zaken voor
vakantieverhuur in Andalusië

Aanbevelingen: de beste
investeringen voor 2025



INVESTINSPAIN.BE

**HOE U VAN UW NIEUWBOUW WONING
EEN SOLIDE INVESTERING MAAKT
(+5% ROI PER JAAR)**

GUNTHER DE VLEESCHOUWER

INTRODUCTIE

Allereerst bedanken wij u voor het downloaden van dit gratis E-book van investinspain.be (IIS).

Mijn naam is Gunther de Vleeschouwer, mede-oprichter van dit Internationale makelaarskantoor. Sedert 2004 ben ik actief in vastgoed als promotor in België, en sedert 2016 zijn we ons volledig gaan richten op **vastgoed aan de Costa del Sol**. Dit doe ik samen met mijn echtgenote Sofie en ons enthousiaste team vanuit Mechelen (België).

Onze missie is net zo eenvoudig als duidelijk; levensgenieters met een hart voor Costa del Sol professioneel bijstaan in hun zoektocht naar de **perfecte investering**, door middel van een persoonlijke aanpak met een kantoor in eigen land.

Wat mij de laatste jaren enorm is opgevallen is het aantal IIS-klienten dat een tweede verblijf in Zuid-Spanje als **investering** ziet (of toch deels) en voor hen komt het rendement op de eerste plaats. Dat is een heel ander uitgangspunt dan wanneer u iets zoekt om er zelf van te genieten. In het eerste geval rijst dan de vraag *'Wat zijn de parameters waarmee ik rekening dien te houden bij verhuur en/of herverkoop?'*

Als antwoord op deze vraag in de markt, hebben we besloten om dit gratis E-book beschikbaar te stellen. Doormiddel van een **handige checklist** proberen wij op deze manier toekomstige kopers bewust te maken van de belangrijkste voorwaarden en elementen die een (nieuwbouw) woning in Spanje goed verhuurbaar maken.

We raden dan ook aan om deze checklist in praktijk te stellen en te gebruiken om woningen op uw shortlist te beoordelen. Bekijk ieder punt kritisch, verplaats uzelf in de toekomstige huurder, en het vinkjes zetten kan beginnen...

We wensen u veel leesplezier!

****Bekijk ook zeker de laatste pagina van dit document. Hierin geef ik een aantal aanbevelingen van developments aan de Costa del Sol die momenteel zeer aantrekkelijk zijn en een relatief hoog huurrendement kunnen opleveren!***



**GUNTHER
DE VLEESCHOUWER**

"Spanje zit in mijn DNA, Ik kom er al vanaf kinds af aan in de regio en hebben ons hart al lang verloren. Vandaar de reden dat we met InvestInSpain ons bedrijf hier hebben gevestigd. Met de verkoop van vastgoed in Costa del Sol willen wij onze passie met iedereen delen en hun dromen waarmaken. Het ware paradijs voor investeerders en levensgenieters."



INHOUDSOPGAVE

1. Waarom investeren in vastgoed aan de Costa del Sol?	Pag. 3
2. Checklist	Pag. 5
2.1 Prijs appartement of Villa (alert reageren)!	Pag. 5
2.2 Locatie	Pag. 6
2.3 Type woning (Tip: ga voor nieuwbouw!)	Pag. 7
2.4 Ga voor ruimte (min. 2 slaapkamers)	Pag. 8
2.5 Huurders willen top voorzieningen	Pag. 9
2.6 Klimaat	Pag. 10
2.7 Bereikbaarheid	Pag. 10
2.8 Verplichtingen en Licenties!! <i>(riskeer geen torenhoge boetes...tot 150K!)</i>	Pag. 11
2.9 Management & Marketing	Pag. 12
3. Meer praktische zaken voor vakantieverhuur in Andalusië	Pag. 13
4. Mijn aanbevelingen: De beste investeringskansen (2025)	Pag. 14

1. WAAROM INVESTEREN IN VASTGOED AAN DE COSTA DEL SOL?

Investeren in vastgoed in het buitenland is vaak een goed idee, zeker als je van plan bent om je woning te verhuren. Voor de huurprijzen ben je dan grotendeels afhankelijk van de lokale markt. Spanje is deze dagen erg interessant aangezien de huurprijzen aanzienlijk zijn verhoogd de laatste jaren, zeker de huurprijzen in Marbella, Puerto Banus (Nueva Andalucia), San Pedro de Alcántara en Estepona.

In vergelijking met vorige jaar, is de huurprijs in Marbella gemiddeld **10% hoger**, en in regio **Estepona zelfs 17%**. Dit blijkt uit onderzoek door *TecniTasa**, die instaat voor waardebeoordelingen van eigendommen in Spanje. Deze huurprijzen zijn gelijkaardig aan die van pakweg **Ibiza**, met dat verschil dat de aankoopwaarde van panden in de regio Marbella een pak lager ligt! Een duw in de rug voor je **rendementsberekening!**

Moet u nu investeren?

Terwijl er nog steeds onzekerheid bestaat over de impact van het **coronavirus** op de woningmarkt, zeggen de industrie-experts dat er geen reden is om in paniek te raken. Concentreer u in plaats daarvan op middellange- en langetermijnstrategieën.

Er zijn nauwelijks gegevens beschikbaar over de huidige regionale prijzen, maar als je de geschiedenis van de huizenprijzen in de laatste crisis vergelijkt met het aantal woningverkoop in dezelfde periode, wordt het duidelijk dat de prijzen eind 2013 het einde van hun neerwaartse trend hadden bereikt. De daling van de woningverkoop dreef de marktprijzen naar beneden tot het vertrouwen werd hersteld.

Uit de statistieken blijkt dat de meeste kopers destijds hun aankopen aan de **onderkant van de markt hebben gemist**. Als de lokale markt, zoals wij denken, een snelle daling ziet voordat deze zich snel herstelt (onder voorbehoud van een effectieve behandeling van het Coronavirus), dan zou de beste tijd om te kopen binnen de komende zes tot achttien maanden moeten zijn. Terwijl nieuwe projectlancerings door de ontwikkelaars worden uitgesteld, blijft het beschikbare **ready-to-move-in portfolio** interessant, ook tijdens de (post) lockdown periode.

Volgens experts zal vastgoed dan ook een aantrekkelijk activum blijven en een gevoel van veiligheid zijn voor elke koper.

*Bron: Tecnitasa - <https://www.tecnitasa.es/>

Enkele belangrijke bevindingen in dit kader:

- Het rendement van Spaans vastgoed, althans Costa del Sol, is hoger wanneer je deze vergelijkt met Belgisch vastgoed. Het is reëel een bruto huuropbrengst van **5 tot 8%** te verwachten d.m.v. seizoenverhuur.
- Deze zijn doorgaans veel hoger dan opbrengsten uit bijvoorbeeld dividenden of beleggingen, en daarenboven kan je er zelf nog van genieten! In de vorige crisisperiode is gebleken dat de Costa del Sol (**Marbella & Estepona** in het bijzonder) zeer crisisbestendig zijn.
- Daarom zijn deze gebieden aantrekkelijk en betrekkelijk veilig als we naar het investeringsrisico kijken.
- De Spaanse economie groeit als één van de snelste in de Eurozone. De waarde van vastgoed in en om Marbella stijgt gestaag. De regio Marbella heeft sinds september 2014 de prijzen met bijna 30% zien stijgen*.

▶ Wilt u alvast inspiratie op doen? [Ontdek enkele prachtige projecten!](#)



*Bron: Idealista, prijzen van onroerend goed voor wederverkoop - www.idealista.com

2. CHECKLIST: DE IDEALE NIEUWBOUW INVESTERING IN ZUID-SPANJE

1. PRIJS APPARTEMENT OF VILLA (ALERT REAGEREN)!

Ontwikkelaars brengen prachtige projecten op de markt op sublieme locaties aan interessante voorwaarden, vooral bij aanvang! Bij **off-plan kopen** en zeker in een **eerste fase** worden erg interessante prijzen gehanteerd.

Het is dan ook gebruikelijk in Spanje dat de prijzen per fase of per % van verkochte units omhoog schiet. Een mooi voorbeeld hiervan is bijvoorbeeld de ontwikkeling van **Emare** aan het strand in Estepona (frontline!). Direct nadat de verkoop startte, was de kale verkoopprijs van beschikbare appartementen **€2.280.000**. Tijdens de laatste verkoopfase, ruim een jaar later, was de prijs gestegen tot en met **€3.600.000**...voor exacte dezelfde unit!

De reden van de veel lagere prijzen bij aanvang, is dat een ontwikkelaar bij aanvang aan de bank moet kunnen bewijzen **50% van de units** te kunnen verkopen, alvorens men de lening wil toezeggen. Die kaap van 50% wil de ontwikkelaar dus zo snel mogelijk bereiken. Daarna komt een 'normale' prijszetting, die dan stand houdt, tot de laatste 20% van de units verkocht worden, waarbij men nog een bijkomende stijging activeert.

Prijs en timing zijn dus nauw verbonden en hebben een enorme impact op de investeringswaarde van nieuwbouw in Spanje. Het is daarom ook altijd verstandig om een **erkende BIV makelaar** onder de arm te nemen die uw taal spreekt en uw wensen goed begrijpt. De voordelen hiervan op een rijtje:

- Een makelaar is objectief...de developer niet
- **Een makelaar is gratis** als u (nieuwbouw) koopt
- Een makelaar heeft inzicht in de totale markt en kan soortgelijke objecten selecteren ter vergelijking
- Een makelaar heeft vaak een breed netwerk van juristen en advocaten voor de veilige afwikkeling van de verkoop
- Een makelaar kan u eventueel helpen om uw woning verhuurbaar te maken
- Een BIV-makelaar staat voor expertise, deontologie en consumenten bescherming



*U moet op zo'n 12 tot 14 procent extra rekenen voor onder andere BTW, zegelrecht, de registratierechten en het werk van de notaris en advocaat. Vergeet ook niet dat u nadien geld nodig hebt voor de inrichting: meubels indoor & outdoor, decoratie, gordijnen, etc.

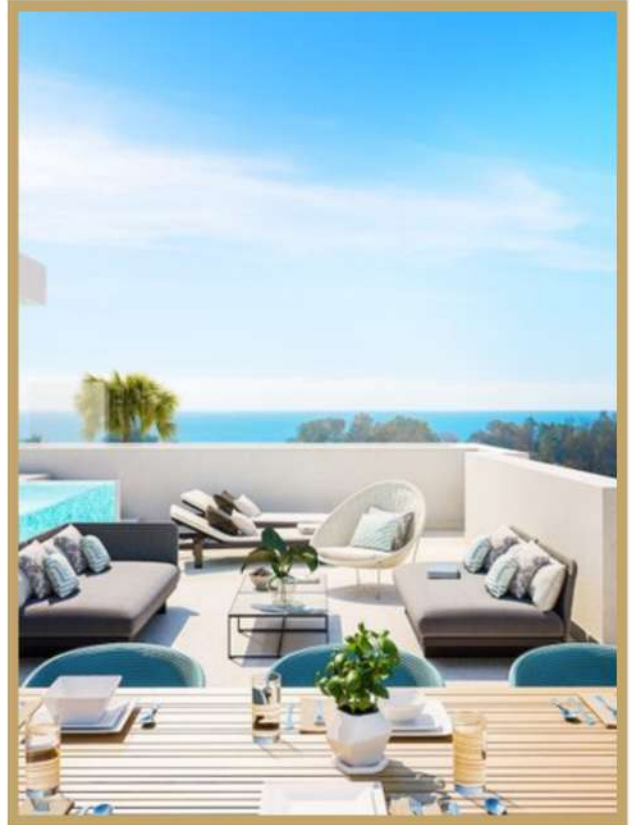
✓ 2. LOCATIE

Zoals reeds aangegeven in de introductie; de **locatie** is samen met de **vraagprijs** 'essentieel' voor uw investering.

Klassiek wordt er in Belgisch vastgoed gesteld dat er **3 parameters belangrijk** zijn; locatie, locatie en ... locatie.

Dat is in Spanje niet anders! Volgende zaken zijn héél belangrijk in dit kader:

- Wat is de bebouwbaarheid van de omliggende percelen en kunnen deze mogelijks uw zicht beïnvloeden?
- Welke 'activiteit' er nog is in uw omgeving in het laagseizoen? U wil immers geen 'leegloop'!
- Heeft uw gewenste locatie een bepaalde 'schaarste' of 'exclusiviteit'. Zo beschermd u immers uw investering, ook in tijden van laag conjunctuur.
- Welke **faciliteiten** heeft u in de buurt? Zéér belangrijk in het kader van verhuur
- Zijn die faciliteiten ook het hele jaar door open?



✓ 3. TYPE WONING (TIP: GA VOOR NIEUWBOUW!)

Heel veel Belgen kopen een tweede woning in Spanje en die trend blijft zich voortzetten, en dat blijkt tevens voor andere West-Europese landen. Het aantal Belgen die een huist kochten in 2018 staat op **4.108**, volgens *Het Laatste Nieuws**. Dat aantal is de laatste 10 jaar maar liefst 7x gestegen. Opvallend is dat de Belg de grootste koper is als het gaat om nieuwbouw. Hierdoor is het aantal **nieuwbouwprojecten** eveneens gestegen.

De verklaring voor deze opmerkelijke stijging in de aankoop van woningen in Spanje door Belgen is de economische groei in eigen land en de grote bedragen op de spaarboekjes van de Belgen die geïnvesteerd kunnen worden in de Spaanse immobiliënmarkt. **Spaarkboekjes** en **beleggingen** op de **aandelenbeurs** renderen immers nog nauwelijks.



Een ander opvallend kenmerk is dat er steeds meer contant betaald wordt en dus **minder hypothecaire leningen** worden afgesloten.

Zowel bestaande woningen als nieuwbouwprojecten op de Spaanse markt zijn populair bij Belgen en Nederlanders, die dus hun spaarcenten liever op deze manier laten renderen, en tegelijk zelf ook wat genieten.

Van typische **rustieke Spaanse casas** moeten de Belgen niet veel weten, daarom wordt er dus snel naar nieuwbouw gekeken. Het gaat niet enkel om studios of appartementen. De Belgen hebben het namelijk graag groot, met veel open zichten op zee. **33,1%** van de woningen die in 2018 verkocht werden, waren **groter dan 100 vierkante meter**. De Costa del Sol is ook een van de populairste vakantieregio's, ook dat verklaart waarom de verkoopcijfers er zo hoog liggen.

Dit is **belangrijke informatie**. We kunnen tamelijk gefundeerd stellen dat 'de markt' graag dicht bij zee zit, in een ruim nieuwbouw appartement wat modern, en bovendien goed gemeubileerd is.

*Bron: HLN - <https://www.hln.be/reizen/nooit-meer-spaanse-huizen-verkocht-aan-belgen-in-10-jaar-7-keer-meer-belgen-met-buitenverblijf>

4. GA VOOR RUIMTE (MIN. 2 SLAAPKAMERS)

Als u van plan bent om zelf vakanties door te brengen in uw tweede verblijf én om te verhuren, is het geen slecht idee om een **extra slaap- en badkamer** te overwegen.

Die sluit u eventueel af tijdens uw afwezigheid. Op deze manier houdt u genoeg ruimte voor spullen die enkel voor privégebruik zijn.

De meeste nieuwbouwappartementen voorzien ook in de **privé-berging** en een **parkeerplaats** ondergronds, wat uiteraard ook kan gebruikt worden voor privéspullen.

Een voorbeeld-berekening van huuropbrengst

Een 3 slaapkamer gelijkvloers appartement staat te koop in eerste fase aan 239.000€ (excl. kosten).

Hoogseizoen (Juli – Augustus, Kerst, en paasvakantie): 1.250€/week

Midseizoen (Mei, Juni, September): 1.000€/week

Laagsseizoen (andere perioden): 850€/week

Daarbij kunnen volgende als realistisch beschouwd worden:

- 10 weken hoogseizoen per jaar: 12.500€
- 6 weken midseizoen: 6.000€
- 6 weken Laagsseizoen: 5.100€

Totale bruto-opbrengst voor verhuur hiervan: **23.600€ / jaar.**

Investing van 271.265€ (239.000€ + 13,5%) is dit dus 8,7%!!!

✓ 5. HUURDERS WILLEN TOP VOORZIENINGEN

In vergelijking met de rest van Spanje, heeft Costa del sol heel wat te bieden!

Een huurder wil namelijk niet alleen voor het **goede klimaat op vakantie**, maar wil ook wat beleven, lekker eten & drinken, cultuur, sport, ...

Costa del Sol heeft wat dat betreft een absoluut top-aanbod!

U vindt er cultuur, gastronomie, stranden en winkels, maar u kunt ook de bergen intrekken en tot rust komen in het bos, aan een meer of in een van de vele landelijke **Andalusische dorpen**, waar berggeiten, adelaars en herten nog in het wild voorkomen.

In minder dan een uur bereikt u maar liefst **60 golfbanen**. De streek is dus niet voor niets de golfbestemming bij uitstek in Europa, waar u vlak voor uw deur bovendien kunt zeilen, poloën, paardrijden.

Ook cultureel hebben we mooie steden als Malaga, Granada ('s winters kan hier geskied worden in de **Sierra Nevada**), Sevilla, Cordoba, en korter bij uiteraard Marbella, Estepona, Ronda, ... Last but not least, is er een overaanbod aan lekkere én betaalbare restaurants, die door het mooie klimaat ook het hele jaar open zijn!

En uiteraard zijn exclusieve jachthavens zoals **Puerto Banus** en Sotogrande, de mooie stranden en strandbars allemaal toegevoegde waarden voor de regio.



✓ 6. KLIMAAT

De regio rond Marbella is door het milde klimaat met **325 dagen zon per jaar gegeerd**.

Uiteraard is dit vanzelfsprekend belangrijk, maar wellicht is de consequentie nog belangrijker, hierdoor blijft ook nagenoeg alles open het hele jaar door, en kan u dus makkelijk verhuren het hele jaar door.

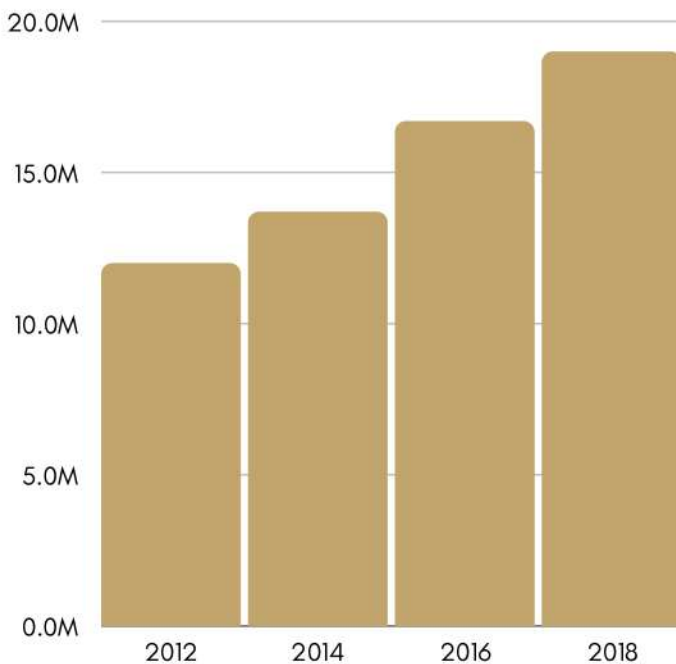
Wanneer je dit vergelijkt met gebieden als Costa Brava, Costa Blanca of zelfs Zuid-Frankrijk, wordt het seizoen hierdoor vele malen korter!

Bron: <https://klimaatinfo.nl/klimaat/spanje/marbella/>

	kans op (zeer) warm weer	kans op winters weer	kans op langdurige neerslag	kans op orkanen (cyclonen)	zonzekerheid	UV-index
januari	●	●	●●●●	●	●●	UV 0-3
februari	●	●	●●●	●	●●	UV 0-3
maart	●	●	●●●	●	●●●	UV 3-6
april	●	●	●	●	●●●	UV 6-8
mei	●●	●	●	●	●●●●	UV 8-10
juni	●●●●	●	●	●	●●●●●	UV 8-10
juli	●●●●	●	●	●	●●●●●	UV 8-10
augustus	●●●●	●	●	●	●●●●●	UV 8-10
september	●●●	●	●	●	●●●●	UV 6-8
oktober	●●	●	●●	●	●●●	UV 3-6
november	●	●	●●●●	●	●●	UV 0-3
december	●	●	●●●●	●	●●	UV 0-3

Op deze manier wordt je **potentiële verhuurperiode** niet verspreid over 12 maanden, maar over 3 tot 6 maanden!

✓ 7. BEREIKBAARHEID



Málaga Luchthaven Passagiersvolume*

Bron: <https://airportmalaga.net/statistics/>

De talrijke vluchten van nauwelijks 2.5u vanuit verschillende luchthavens in België maken deze regio **erg toegankelijk**, zelfs voor een (lang) weekend.

De laagdrempelige toegankelijkheid maakt het voor **Belgen en Nederlanders** nog eens extra eenvoudig om een korte (of langere) reis te plannen.

Op enkele uren kan je huurder immers in een totaal ander klimaat en omgeving terecht komen, en toch binnen een West-Europees kader.

Denk daarbij maar aan veiligheid, gezondheid ... niet onbelangrijk in deze Corona-tijden!

8. VERPLICHTINGEN EN LICENTIES!! (RISKEER GEEN TORENHOGE BOETES...TOT 150K!)

De tijden van het **wilde westen** aan de Spaanse kust zijn letterlijk en figuurlijk voorbij. En daarmee ook de illegale verhuur. **De Spaanse fiscus** heeft een aantal jaar geleden een omslagpunt bewerkstelligd en is actief gaan opereren tegen dit fenomeen.

Wat betekent dit voor u?

Geen stress. U zal uw tweede verblijf moeten aanmelden in het *Registro de Turismo van de Comunidad de Málaga*. Tot en met vier vakantiewoningen kan u registreren als particulier. Als u meer dan vier vakantieverblijven verhuurt, wordt u aanzien als een onderneming.



MÁLAGA 2020

Verhuurlicentie, toeristenbelasting, melding politiebureau

Spanje is verdeeld in 17 autonome gebieden. Elk autonome regio heeft zijn eigen wetgeving ten aanzien van verhuur. De meeste regeringen van de autonome gebieden eisen dat de woning die wordt verhuurd een verhuurlicentie heeft. Om een licentie te verkrijgen moet de woning voldoen aan veel eisen, zoals: een woonvergunning, klachtenformulieren, EHBO-doos, brandblusser etc. Ook zijn er autonome gebieden die verhuur van woningen in appartementencomplexen niet toestaan of bvb. niet toestaan dat de verhuurtermijn korter is dan vijf dagen.

In alle gevallen moeten huurders door de eigenaar (of zijn vertrouwenspersoon) bij het politiebureau worden aangemeld, net zoals een hotel dat doet.

Inschrijving in het register van Toerisme in Andalusië

Voor de eerste verhuring van de woning moet de eigenaar een vergunning aanvragen bij de verantwoordelijke dienst voor het toerisme. Een aantal gegevens moeten aan deze dienst overgemaakt en dat zijn:

- De gegevens voor de identificatie van de woning
- De gegevens van de eigenaar van de woning
- De gegevens van het bedrijf dat de verhuur voor zijn rekening neemt.

Men moet elke verandering aan de gegevens van de woning, eigenaar en bedrijf doorgeven die er gebeuren na de oorspronkelijke aanvraag. De inschrijving in het register van Toerisme in Andalusië kan online. Hiervoor heeft voor deze aangifte wel een digitaal certificaat nodig.

Veelal wordt dit door de advocaat gedaan, die de aankoop verricht.

Er zijn nog een aantal praktische verplichtingen waar u rekening mee moet houden

U bent namelijk ook verplicht om uw registratienummer bij elke publieke communicatie (AirBnB ook!) te vermelden. Daarnaast dient u een gastenboek bij te houden (op te halen bij de lokale politie) van alle huurders. Dit laatste betekent dat u check-in en check-outs moet organiseren doormiddel van paspoort registratie. (kan ook d.m.v. diverse apps).

Belastingen

Als eigenaar van een tweede verblijf in Spanje bent u verplicht om niet-residenten belasting te betalen op uw huurinkomsten. Het tarief bedraagt 19% op het netto huurinkomen.

Uiterlijk **20 dagen na afloop van elk kwartaal** (*trimestre*) moet door elke eigenaar en voor alle verhuurde onroerende goederen (appartement, berging, garageplaats) een belastingaangifte worden ingediend. De naam van de aangifte is het 'modelo 210'. Als de aangifte wordt ingediend, dan moet ook gelijk de belasting worden betaald. De uiterste inleverdata zijn: 20 januari, 20 april, 20 juli en 20 december. Spanje kent geen uitstelregeling voor het indienen van belastingaangiften. Wij raden aan om dit soort zaken professioneel onder te brengen bij een **fiscaal specialist** (*gestoria, asesoria*) die ervoor zorgt dat alle belastingverplichtingen conform de Spaanse fiscale regelgeving worden afgewikkeld.

We begeleiden u hier graag mee via een Nederlandse en Belgische fiscalist in Spanje.

Let op: de Spaanse fiscus heeft ook toegang tot uw huurinkomsten indien u verhuurt via **online verhuurplatformen**, zoals *AirBnB*. Ten slotte heeft de aankoop van een tweede woning en het verhuren hiervan in Spanje mogelijks ook impact op uw Belgische belastingen.

9. MANAGEMENT EN MARKETING

Denk ook na over hoe u de verhuur praktisch gaat regelen. Het makkelijkste is om dat – in ruil voor een iets lager rendement – in handen te geven van een plaatselijk kantoor. Check vooraf of dat in uw regio kan.

Minstens zo belangrijk: de eerste indruk! Zorg dat uw gasten zich direct thuisvoelen! Bedenk een leuk welkomstpakket, zorg voor duidelijke handleidingen en instructies voor het gebruik van apparatuur in het huis (**TV & airco zijn cruciaal**). En stel gelijk ook een aantal regels, zodat het zowel voor u als verhuurder, en alle toekomstige huurders aangenaam blijft. Verder doen praktische gidsen van het gebied, het aanbod aan uitgaansgelegenheden en restaurants het altijd goed bij huurders.

Kortom, zorg bij aankomst dat uw huurders zich HELEMAAL thuisvoelen. Op deze manier biedt u uw gasten een top vakantie in een top verblijf, en is de kans groot dat ze in de toekomst wéér bij u huren. Of wellicht wel hun vrienden en familie langsturen voor een zonovergoten verblijf aan de Spaanse costa!

2. MEER PRAKTISCHE ZAKEN VOOR VAKANTIEVERHUUR IN ANDALUSIË

Wanneer spreken we van een vakantieverhuur?

Wanneer deze dienst wordt aangeboden door publicaties zoals internet of een ander toeristisch kanaal waaronder reisagentschappen of andere bedrijven die toeristische diensten aanbieden.

Wanneer valt uw woning niet onder vakantieverhuur?

- Woningen die voor vakantie verhuurd worden maar waar geen financiële tegenprestatie tegenover staat
- Woningen die voor langer dan 2 maanden aan dezelfde persoon verhuurd worden.
- Woningen die op het platteland gelegen zijn, zij vallen onder de artikelen 47 en 48 van de wet op het toerisme in Andalusië.
- Een verzameling van drie of meer woningen met dezelfde eigenaar die in hetzelfde gebouw of dezelfde urbanisatie liggen, zij vallen onder een andere regeling.

Wat moet er aanwezig zijn in een woning?

- De woning moet beschikken over een licentie van eerste bewoning en men moet op elk moment kunnen aantonen dat de woning voldoet aan de licentie.
- Alle kamers moeten beschikken over directe ventilatie met de buitenlucht of met niet overdekte patio's en alle vensters moeten beschikken over een systeem om de ramen te verduisteren. Deze regels zijn niet van toepassing indien de woning opgenomen is op de lijst van beschermde woning en deze werken niet kunnen uitgevoerd worden zonder de voorwaarden van een beschermde woning te schenden.
- De woning moet voldoende gemeubeld zijn en voorzien zijn van de nodige apparaten. Alles moet in een goede staat van onderhoud en hygiëne zijn.
- Er moet voldoende vaste airconditioning aanwezig zijn in de woning als men de woning verhuurt tussen mei en september. Als men de maanden van oktober tot april de woning verhuurt dan moeten er voldoende verwarmingsapparaten in de woning aanwezig zijn. Deze regels zijn niet van toepassing indien de woning opgenomen is op de lijst van beschermde woning en deze werken niet kunnen uitgevoerd worden zonder de voorwaarden van een beschermde woning te schenden.
- Er moet een verbandkistje aanwezig zijn met voldoende eerste hulpmiddelen.
- Er moet toeristische informatie in de woning aanwezig zijn zoals restaurants, cafés, voedingsmiddelen, de meest nabijgelegen parkings, zones voor vrijetijdsbesteding, enz.
- Er moet een klachtenformulier aanwezig zijn in de woning.
- De woning moet gepoetst worden bij aankomst en vertrek van de huurder.
- Er moet voldoende beddengoed, linnengoed, huishoudmeubilair in verhouding met de maximale bezetting van de woning.
- Er moet een hulp en onderhoudsdienst voor de woning aanwezig zijn en er moet een telefoonnummer in de woning aanwezig zijn waarop men hulp kan vragen.
- De huurder moet in kennis gesteld worden van het intern reglement en van het gebruik van de installaties in de woning. Verder moet men kennis geven of er huisdieren in de woning mogen en of er mag gerookt worden.
- De huurders moeten de handleiding van de elektrische huishoudtoestellen ter beschikking hebben.

3. AANBEVELINGEN: DE BESTE INVESTERINGEN VOOR 2025

Rekeninghoudend met heel wat parameters, die hierboven uitgebreid aan bod zijn gekomen, zijn onze aanbevelingen voor verhuur op dit moment de volgende:



1. Regio Casares: Nalu Suites

Vanaf €495.000

Nalu Suites zal bestaan uit drie fasen met in totaal 144 woningen in Casares. De eerste fase zal bestaan uit 36 woningen met 2 en 3 slaapkamers. Het project integreert de omringende natuur perfect door middel van tuinen en gemeenschappelijke ruimtes op verschillende niveaus. Kronkelende voetgangerspaden en trappen volgen de helling, waardoor een toegankelijke en naadloze stroom door het complex ontstaat.

Het project is ontworpen om mediterrane en tropische vegetatie te combineren, met weelderige struikbeplanting die een meeslepde omgeving creëert in de belangrijkste gebieden: zwembaden, fitnesszones en buitenrecreatiegebieden. Een uitgebreid scala aan voorzieningen omvat een gemeenschappelijk buitenzwembad met ligstoelen en een charmante bar, een overdekte wellnessruimte met een verwarmd zwembad, spa en fitnessruimte, schilderachtige wandelpaden, een fitnessruimte en een mini-amfitheater in het recreatiegebied.

Nalu Suites onderscheidt zich door de toewijding aan kwaliteit, met afwerkingen die elegantie en functionaliteit combineren. Elk detail is zorgvuldig geselecteerd om een moderne en verfijnde stijl te bieden die de ervaring van het leven in een verfijnde en comfortabele ruimte verbetert.

[Bekijk online](#)

[Virtuele Tour](#)

Zie volgende pagina voor een sfeerimpressie van Nalu Suites.



3. AANBEVELINGEN: DE BESTE INVESTERINGEN VOOR 2025

Rekening houdend met heel wat parameters, die hierboven uitgebreid aan bod zijn gekomen, zijn onze aanbevelingen voor verhuur op dit moment de volgende:



2. Regio Estepona: Australy Aures & Libella

Vanaf €568.000

Australy, bestaande uit de projecten Aures & Libella, biedt luxe appartementen en penthouses aan met zeezicht op 10 minuten rijden van Estepona.

Aures ligt in de nieuwe stedelijke kern die wordt ontwikkeld in het noordelijke deel van Selwo Park, een strategische enclave in de driehoek van de gemeenten Estepona, Marbella en Benahavís.

Aures: Alle units in dit project beschikken over 4 slaapkamers en een ruim terras of tuin. De appartementen zijn naar het Zuiden of Zuid-Westen gericht en beschikken allemaal over 2 garages. Bovendien kijkt elke unit uit over de zee en veel groen. De grote ramen van de appartementen zorgen in combinatie met Zuid(-West)elijke richting voor veel natuurlijke lichtinval.

Libella: Dit project omvat 67 woningen met 2 en 3 slaapkamers, waaronder penthouses, duplexen en gelijkvloerse appartementen met tuin. De woningen zijn voorzien van een garageplaats en berging en hebben een grote verscheidenheid aan typologieën.

[Bekijk Aures](#)

[Bekijk Libella](#)

[Virtuele Tour](#)

Zie volgende pagina voor een sfeerimpressie van Aures.



3. AANBEVELINGEN: DE BESTE INVESTERINGEN VOOR 2025

Rekening houdend met heel wat parameters, die hierboven uitgebreid aan bod zijn gekomen, zijn onze aanbevelingen voor verhuur op dit moment de volgende:



3. Regio Mijas: The Meadows

Vanaf **€620.000**

Dit project in Urb. La Cala Golf in Mijas bestaat uit prachtige 26 townhouses met 3 slaapkamers en ruime terrassen/tuinen. De townhouses in The Meadows hebben een modern ontwerp met elegante zichten op de golfbaan van La Cala Golf en een Zuidwest oriëntering. De woningen bestaan uit drie verdiepingen: een garage in de kelderverdieping, de keuken en leefruimte met tuin/terras op het gelijkvloers en de slaapkamers en nog een terras op de eerste verdieping.

De woningen hebben een gemeenschappelijke tuin met zwembad en het project ligt dicht bij het clubhuis, de spa en sportfaciliteiten. Eigenaars krijgen bovendien een Privilege Card.

De residentiële wijk is gesitueerd in een serene omgeving tussen het adembenemende Natuurpark Sierra de Mijas en de kristalheldere wateren van de Middellandse Zee. Het ligt op slechts 10 minuten van de schitterende stranden van de Costa del Sol, 20 minuten van het kosmopolitische Marbella en 30 minuten van de internationale luchthaven van Málaga.

[Bekijk online](#)

[Virtuele Tour](#)

Zie volgende pagina voor een sfeerimpressie van The Meadows.



BEDANKT VOOR HET LEZEN

Wij ontvangen u graag op kantoor in **Boortmeerbeek** voor een eerste uitgebreide kennismaking, waarbij we u graag alle inzichten geven in de details van deze en andere projecten.

Als **BIV-makelaar** staan wij garant voor een professionele aankoopbegeleiding, deontologie en geniet U automatisch van onze aansprakelijkheidsverzekering. Dit alles kadert in de consumentenbescherming.

Waarom kiezen voor INVESTINSPAIN?

Alle projecten in Spanje worden op een niet-exclusieve manier aangeboden door alle makelaars. Woningen, beschikbaarheid & prijzen zijn dus via elke makelaar dezelfde.

Hoe maken wij dan het verschil?

Naast de persoonlijke aanpak, die we ontzettend belangrijk vinden, zijn dit onze onderscheidende elementen:

Service portfolio

Als u een tweede verblijf wil aanschaffen, wil u dat toch 100% zorgeloos kunnen doen? Wij ontzorgen u! Check daarvoor onze **diensten-portfolio!**



Gunther De Vleeschouwer

Mobiel: +32 496 57 13 97

Telefoon: +32 15 25 73 13

E-mail: gunther@investinspain.be

 [/gunther-de-vleeschouwer](https://www.linkedin.com/in/gunther-de-vleeschouwer)

Lokale kantoren

We hebben kantoren in **België** en **Spanje** zodat we u altijd direct kunnen verder helpen dicht bij huis.

Erkend BIV-makelaar

Wij zijn een door het BIV erkend makelaar. Zo geniet u van consumentenbescherming, weet u met wie u in zee gaat en kan u rekenen op een betrouwbare partner.

Totaalinrichting

Wij kunnen de totaalinrichting van uw nieuwe droomwoning verzorgen. Check daarvoor **[www.homeinspain.be!](http://www.homeinspain.be)**

