

Bekijk je droomhuis ook eens in de regen

Wie fantaseert er niet over een tweede huis in het buitenland? Vanwege de lage spaarrente wagen steeds meer Nederlanders de stap. Zonder risico's is het echter niet.

Van TEKST SARA LUIJTERS, ILLUSTRATIE ODILO GIROD

In het programma Droomhuis Gezocht gaat de altijd goed geluimde Sybrand Niesen met stellen op zoek naar een tweede huis in het buitenland. Heerlijke televisie; tussen de bezichtigingen door wordt er een flesje geopend, de omgeving wordt verkend en aan het einde valt de keuze op een van de drie geselecteerde huizen. Het programma is niet voor niets al jaren een kijkcijferhit: wie droomt er niet over een tweede huis in het buitenland? Meestal blijft het bij wat mijmeren bij de foto's van huizen in de ruit van het makelaarskantoor van de vakantieplaats –



ODILO GIROD

het makelaarskantoor van de vakantieplaats – als je toch eens rijk was...

Toch is het kopen van een tweede huis in het buitenland niet meer alleen iets voor een selecte groep. In Noorwegen heeft de helft van de Noren een hytte, een vakantiewoning. In Engeland bezit 1 op de 10 gezinnen een vakantiehuis. Ook in Nederland wordt het populairder. Naar schatting kochten tussen de 5000 en 6000 Nederlanders het afgelopen jaar een tweede woning over de grens, een verdubbeling met de jaren ervoor.

Verhuren en overwinteren

De Second Home Beurs werd vorig jaar, met 5500 bezoekers, drukker bezocht dan ooit. Niet alleen door de traditionele vijftigplussers, maar ook door jonge gezinnen die het vakantiehuis, vanwege de lage spaarrente, zien als alternatief voor banksparen. Ze verhuren de woning als ze er zelf niet zijn. Ook empty nesters kopen vaker over de grens; als de kinderen het huis uit zijn, kiezen ze voor kleiner wonen in de stad en brengen ze de winter door in een groot huis in bijvoorbeeld Spanje.

Er is een aantal valkuilen waar je op moet letten, want voor je het weet verandert de idylle van Droomhuis Gezocht in een naargeestige af-

levering van Ik Vertrek. Aan het kopen van een tweede huis over de grens kleven de nodige risico's.

Hypotheekadviseur Patrick Kruger woont in Valencia en helpt daar Nederlanders die een huis in Spanje zoeken. Kruger: "Een huis kopen in Spanje kan als je spaargeld hebt of als je overwaarde uit je woonhuis of onderneming kunt halen. De 'kosten koper' zijn in Spanje redelijk hoog, 13 tot 14 procent, dit komt mede door de overdrachtsbelasting, deze ligt tussen de 8 en 10 procent, versus 2 procent in Nederland. Toch is dit een zeer gunstige tijd om een huis te kopen, want de rentestanden bij de Spaanse banken zijn laag, met een variabele rente van 1,5 procent. Ook Spanje kruipt uit het dal van de crisis, de huizenmarkt trekt aan en de banken worden weer wat soepeler met het verstrekken van een hypotheek."

Een van de tips die Kruger altijd meegeeft aan kopers: "Neem een advocaat in de arm, die levert het geld dubbel en dwars op. Dingen die in Nederland vanzelfsprekend zijn, zijn dat in het buitenland totaal niet, of andersom."

In sommige landen, waaronder Spanje, koop je bijvoorbeeld de schulden over van de vorige eigenaar, wat kan variëren van een jaar achterstallige hypotheekbetalingen tot een stapel onbetaalde energierekeningen.

Aankoopmakelaar

De beste periode om een huis in het buitenland te kopen loopt van het najaar tot het voorjaar. In het voorjaar worden veel huizen alwer als vakantiewoning verhuurd. De verkopers hebben daardoor dan minder haast, wat bezichtigen lastig maakt.

Wat je ook moet weten voor je wegdroomt bij die foto's in het raam: dezelfde plaatjes hangen bij twintig andere makelaars in de omgeving. Kruger waarschuwt: "Dat betekent dat je droomhuis al lang verkocht kan zijn. Of dat hetzelfde huis bij een ander 10.000 euro goedkoper is. Google dus altijd eerst een rondje."

Een andere gouden tip voor het kopen van een huis in het buitenland: neem een aankoopmakelaar in de hand, het liefst een Nederlander die zich in het land van jouw keuze heeft gevestigd en die de taal machtig is, ook de meer technische termen.

Verder is de locatie heel bepalend voor de prijs. Kruger: "In Spanje is Marbella gewild, daar kost een huis 5 ton, maar iets verderop, in Torrevieja, koop je een even leuk huis voor 1 ton."

Bekijk je droomhuis vooral ook een keer in de stromende regen of als het koud is, adviseert Kruger. "Laat je niet verblinden door de zon. En realiseer je dat de romantische afgelegen landhuizen moeilijk weer te verkopen zijn. Banken zitten daar niet echt op te wachten. Een huis in de bewoonde wereld is daarom makkelijker ge-

financierd te krijgen. "

Nelleke Griffioen (44) en haar partner Hans Bruns (44) kochten vijftien jaar geleden een vakantiehuis in Zwitserland, om van de bergen te genieten. Niet lang daarna ontstond een nieuwe droom: emigreren naar Oostenrijk en daar een B&B beginnen. Ze hebben zeven jaar een berg-hotel gerund, en bleven vervolgens met hun twee kinderen in Oostenrijk wonen. Inmiddels begeleiden ze Nederlanders die een gastbedrijf willen opzetten in het buitenland, via de DroomplekAcademie.

Een soort Ik Vertrek-coaching, noemt Griffioen het, met name via online-trainingen, maar klanten kunnen ook in een hotel in Oostenrijk proefdraaien, met echte gasten. Griffioen: "We laten mensen altijd goed nadenken over het type huis dat ze zoeken. Wij wilden destijds een houten chalet kopen, tot iemand zei dat we dan altijd moesten klussen, terwijl wij alleen maar wilden skiën. Dat was een eyeopener; een vakantieappartement in een groot skigebied bleek veel praktischer. "

Neem de tijd

Voor je een tweede huis koopt moet je dus goed weten hoe je je vakantie het liefst doorbrengt en of je behoeftes passen bij het huis en de locatie. Griffioen heeft nog een andere tip: "Wij adviseren de regelgeving goed uit te zoeken, want die verschilt per land. "

Vergeet ook niet de kosten te onderzoeken, zoals notariskosten, overdrachtsbelasting, verzekeringen, gas, water en elektriciteit. Reiskosten, zoals vliegtickets of benzine kunnen ook flink oplopen. Breng eerst je financiële situatie in kaart: wat heb je te besteden? Griffioen: "Als je je vakantiehuis vervolgens wilt verhuren, moet je goed nadenken hoe je aan huurders komt en hoe je tussen 5 miljoen andere accommodaties opvalt op Booking.com."

Wat je ook doet, neem de tijd en laat je vooral niet opjagen, zegt Kruger. "Als een makelaar beet heeft wil ie vaak in een dag de hele streek met je rondscheuren, langs verschillende huizen. Doe daar niet aan mee, beperk het aantal bezichtigingen tot drie op een dag. Een tweede huis is niet een pakje boter dat je even tussen-door koopt."

Prijzen en budget

De Second Home Beurs vindt plaats op 26 en 27 januari 2019 in Mecc Maastricht en op 8 en 10 maart 2019 in de Jaarbeurs in Utrecht, met 160 exploitanten, van makelaars tot juridische experts en projectontwikkelaars. Huizenprijzen zijn er vanaf 40.000 euro voor een chalet op een vakantiepark tot en met 700.000 voor een vrijstaand huis. Het budget van 80 procent van de bezoekers ligt tussen de 150.000 en 300.000 euro. Vanaf 150.000 heb je een huis met zwembad in Spanje.

Top vijf

De populairste landen voor een tweede huis:

1. Spanje

2. Frankrijk

3. Italië

4. Oostenrijk

5. Portugal

[bron: Mondi]
