



Op een druilige decemberdag dromen we allemaal wel eens van een persoonlijk plekje onder de zuiderse zon. Maar de meeste dromen zijn bedrog, helaas soms ook letterlijk: heel wat mensen investeerden hun spaarcenten in een frauduleuze fata morgana. Gelukkig kan het ook anders. We spraken met Vlaams vastgoedmakelaars die hun sporen al lang verdiend hebben.

### Kwaliteit als rode draad in de regio met het beste Europese klimaat

Leen en Steven zijn al jaar en dag de dynamische, drijvende krachten achter Hip Estates.

Hun bedje leek nochtans gespreid in België, waar ze als verzekeringsmakelaars hun klanten van een goede polis en

zichzelf van een dito inkomen verzekerden. Ondanks die financiële zekerheid en een Belgische basis in Schilde, werd het al snel duidelijk dat ze iets anders wilden. De Spaanse zon en de lokale levensstijl werkten als een magneet, en binnen de kortste keren werd duidelijk dat hun nieuwe levenspad niet langer leidde over files op de E19, maar dat ze vaker de 'route

du Soleil' wilden zien.

Als toerist hadden ze aan de Costa Blanca hun hart verloren, en ook op hun nieuwe professionele piste kon die regio hen helemaal bekoren. Volgens de WHO heeft de Costa Blanca het beste klimaat in heel Europa en voor Vlaamse vakantiegangers en kandidaat-kopers is er nog een extra troef: op nauwelijks twee uur vliegen is de Costa Blanca vlot én veelzijdig bereikbaar, nu ook Antwerp Airport met de regelmaat van de klok op Murcia en Alicante vliegt.

Het mooiste? Deze toeristische trekpleister herbergt een attractief assortiment vakantiehuizen met een verbluffende prijs-kwaliteitverhouding.





## "Een Spaanse notaris is een ambtenaar die pas aan het einde van het traject kortstondig in beeld komt, terwijl hij in België al bij het begin een prominente plaats opeist."

### Bereikbaar, in meer dan één opzicht

"De prijskaart is inderdaad een extra troefkaart: elke dag kopen twaalf Belgen een woning in Spanje. Een nieuw en comfortabel 'Spaans stekje' met twee slaapkamers, gedeeld zwembad en ondergrondse parking kan al vanaf 150.000 EUR. Op die manier wordt een droom plots erg bereikbaar, zeker als je bereid bent om een kleine lening aan te gaan en je eigendom ook te verhuren."

### Een Spaanse droom met Vlaamse voorzichtigheid

Hoewel zon en strand domineren aan de costa's, zitten er in het schaarse Spaanse gras toch heel wat addertjes. De taak van de makelaar bestaat er onder meer in om te garanderen dat de Spaanse droom geen nachtmerrie wordt. "Jarenlange omgang met plaatselijke mensen in het volste vertrouwen, zorgt voor een waslijst aan contacten om op én mee te bouwen.

Dankzij een uitgekende en waterdichte werkwijze loopt de koper op geen enkel moment enig risico.

Gereputeerde en ervaren advocaten leiden de hele procedure in goede banen, want de Spaanse wetgeving verschilt toch behoorlijk van de Vlaamse.

### Ander land, andere wetten

"Particulieren zouden weleens kunnen struikelen op die Spaanse wegen: hoewel Spanje tot de EU behoort, heeft het land zijn eigen wetten en regels. Zo is de rol van de notaris in Spanje niet vergelijkbaar met die van zijn Belgische ambtsgeenoot. Een Spaanse notaris is een ambtenaar die pas aan het einde van het traject kortstondig in beeld komt, terwijl hij in België al bij het begin een prominente plaats opeist."

### Belangrijke rol voor de advocaat

"In Spanje is het daarentegen de advocaat die een belangrijke rol heeft. Wij werken al jaren samen met bekwaame advocaten. Een Spaanse advocaat onderzoekt de eigendomstitels, de

bouwvergunning, het bewoonbaarheidscertificaat, de bankgarantie en voor een beëdigde vertaling voor onze klanten. Hij beveiligd de koper tegen de overname van schulden en kosten die op het goed zouden kunnen rusten. Ook na de verkoop spelen ze letterlijk en figuurlijk een sleutelrol: als de klant zijn volmacht geeft, regelt het advocatenkantoor naast het prille papierwerk ook heel wat praktische zaken voor de nieuwe eigenaars. Dat kan gaan van de aangifte van het KI tot het betalen van de waterrekening, zodat een klant bij aankomst geen koude douche krijgt als hij merkt dat het water is afgesloten.

Spaanse advocaten hebben een ander takenpakket en gelukkig ook een ander uurloon dan hun Belgische collega's: voor 70 euro per jaar kan je heel wat zaken met een gerust gemoed uit handen geven."



#### Spanje, rijk aan variatie

Spanje is een land in het zuidwesten van Europa met meerdere culturen, eetgewoontes en klimaten. Het land is rijk aan variatie: slaperige vissersdorpen in Galicië, het nachtleven van Madrid, de toeristische costa's aan de Middellandse Zee, het flamencodans van Andalusië en uiteraard van alomtegenwoordige voetbal dat niet alleen in Barcelona en Madrid verheven wordt tot religie.

Naast Spaans (Castillaans) wordt door grote delen van de bevolking ook Catalaans, Baskisch en Galicisch gesproken. De euro is sinds 2002 de Spaanse munteenheid, als opvolger van de peseta. Het land telt bijna 50 miljoen inwoners, verdeeld over een oppervlakte van 505.992 km<sup>2</sup>.

De economie steunt vooral op toerisme en landbouwproducten als citroenen, sinaasappels, olijven, noten en druiven. Ook de wijnbouw is een stevige bron van inkomsten. In 2015 wordt het land bijzonder zwaar getroffen door crisis, voornamelijk door instorting van de huizenmarkt. De werkloosheid was in 2015 nog de op één na hoogste in Europa. Het land herstelt maar heel langzaam van die optater.

Wie van plan is zaken te doen in Spanje, surf best eerst naar de website van Flanders Investment and Trade. Daar lees je onder meer dat de diversiteit van het land zich ook weerspiegelt in de mentaliteit en handelswijze van de deelstaten. Catalanen, Basken, Asturiërs en Galiciërs zijn volledig anders dan Andalusiërs, de inwoners van Extremadura of de Canarische eilanden.

Meer info via

[www.flandersinvestmentandtrade.com/export/landen/spanje](http://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/landen/spanje)



### **Spanje in: een gedroomde opportuniteit voor ondernemers met de Belgische mentaliteit**

Leen en Steven hebben als mens en ondernemer het geluk gevonden in Spanje. Is het land een aanrader voor ondernemers in het algemeen en lezers van KMOinsider in het bijzonder? Ligt Spanje bezaaid met opportuniteiten of is het zoeken naar een speld in een hooiberg?

"Als je je ondernemingszin kan koppelen aan de westerse werklust, is Spanje een land met heel veel mogelijkheden. Spanje bruist, maar heel veel zaken gebeuren met de "Spaanse" slag. Spanjaarden zelf gaan graag mee in dat typerende tempo, maar wie mikt op toeristen en hard wil werken, kan hier gouden zaken doen. Of de lezers van KMOinsider massaal naar hier moeten komen? Uiteraard, en we helpen hen graag met hun zoektocht naar een pied à terre."

**"Spaanse advocaten hebben een ander takenpakket en gelukkig ook een ander uurloon dan hun Belgische collega's."**