

Vakantiehuis voor een crisisprijs

Crisis in Zuid-Europa. De zonsondergang is er mooi als altijd en de wijn smaakt nog beter als u uw vakantiehuis tot 40 procent goedkoper heeft kunnen aanschaffen. Maar ook nu past het geen overhaaste beslissingen te nemen.

Joop Derksen is sinds 2005 makelaar op de Griekse Peloponnesos. Nog nooit had hij zó veel tijd om van de Griekse zon en het Griekse eten te genieten als vorig jaar. "Door al het negatieve nieuws over de crisis in Griekenland had ik bijna geen klanten uit Nederland." Maar sinds dit voorjaar heeft hij het weer drukker. "De aandacht van de media is verplaatst naar Spanje. Bovendien was er het fantastische nieuws dat Willem-Alexander en Máxima op de Peloponnesos een villa hebben gekocht. Dat heeft een aanzienlijke impact op de vraag naar vakantiehuisen vanuit Nederland."

Wie altijd al een tweede huisje in een van de zuidelijke 'crisislanden' wilde, moet nu dus zijn kans grijpen. Nadat de Griekse huizenprijzen vóór 2008 door het plafond gingen, zijn de prijzen door de crisis met 40 tot 50 procent gedaald, schat Derksen. "Ze bevinden zich weer op het gezonde niveau van tien jaar geleden. Een vrijstaand huis met zwembad op 2000 m² grond koop je weer voor rond de 200.000 euro."

Net als in Griekenland zijn ook de huizenprijzen in Spanje en Portugal flink gekelderde. Het uiteenspatten van de huizenzeepbel in Spanje leidde tot een prijsdaling van zo'n 30 tot 40 procent. De in Spanje gespecialiseerde makelaar Casa Segunda meldt op zijn website dat veel woningen nu onder de marktwaarde

worden aangeboden. Enerzijds komt dit door eigenaren die onder druk van de financiële malaise snel van hun woning af willen, anderzijds door de Spaanse banken die momenteel veel woningen hebben die namens de eigenaren gedwongen worden verkocht. Het beeld in Portugal is niet veel anders. Ook hier daalden de huizenprijzen sinds 2008 met zo'n 30 procent. In Italië kan de woningmarkt zich tot nu toe redelijk onttrekken aan de malaise, maar ook hier staat u als koper een stuk sterker dan een paar jaar geleden.

Terughoudend

Sla nu uw slag! Dat is de boodschap waarmee makelaars in de zuidelijke crisislanden adverteren. Deze makelaars zijn met een harde klap terug op aarde beland en beleven zware tijden. Dat de vraag naar tweede huizen in de Europese crisislanden grotendeels is ingestort, blijkt ook uit het aantal bezoekers van de Second Home Beurs. Dat waren er in oktober 2008 nog ruim 10.000. Afgelopen najaar stakte de teller bij 3382.

Rob Smulders van Mondri (een belangenorganisatie van mensen die een tweede huis in het buitenland hebben of willen kopen) schat in dat het aantal transacties rond de Middellandse Zee met 75 procent is gedaald. Een kopersmarkt door de crisis? Inderdaad. Er staat veel te koop en met goed onderhandelen en professionele

begeleiding zijn mooie deals te sluiten. Maar Smulders adviseert geen overhaaste aankopen te doen en verder te kijken dan de neus lang is. "Veertig procent goedkoper? Dat zou ik ook zeggen als ik makelaar was. Maar laat zo'n bewering wel schriftelijk onderbouwen met taxatierapporten, waaruit de marktwaarde van de woning blijkt. Die rapporten zijn er vaak helemaal niet."

Het is niet alleen hosanna, wil Smulders maar zeggen. Aan een tweede huisje in het buitenland, en helemaal in crisisgebieden, kleven ook risico's. "Waar buitenlandse banken tot een paar jaar geleden graag hypotheek verstrekten, zijn ze nu heel terughoudend geworden. Je zult dus veel eigen geld moeten meebrengen, minimaal 40 procent. En dan maar hopen dat de buitenlandse bank de rest bijlegt." Of ze dat doen, hangt af van het huis, de regio, het land en de financiële positie van de koper. En op Nederlandse banken hoeft de koper niet te rekenen. Nederlandse banken zijn nooit happig geweest om vastgoed in het buitenland te financieren. En als ze al over de brug komen, dan rekenen ze hoge rentes.

Tweede risico is de onzekerheid over de toekomst van de huizenmarkt in mediterrane landen. Is de bodem echt bereikt, zoals makelaars zeggen? Of volgt er nog een tweede correctie? En wat doet de inflatie, die de waarde van woningen aantast? Mocht Griekenland of Spanje uit



de euro vallen, dan zullen vastgoedprijzen waarschijnlijk opnieuw onder druk komen.

Een ander, algemener risico is dat mensen hun vakantiehuis te veel kopen met een toeristische bril op. Smulders: "Ergens een tweede huis bezitten is iets heel anders dan ergens een paar weken met vakantie zijn. Bekend zijn de verhalen van mensen die tijdens hun tien dagen aan een Costa verliefd worden op het strand en bijna meteen een huis kopen. Achteraf blijkt dat ze 10 km verder het land in, waar het minder toeristisch is, voor hetzelfde geld een veel groter en mooier huis hadden kunnen kopen, inclusief verkoelend zwembad."

Derdenrekeningen

Oriënteer u goed en laat u zich nooit verleiden door een eerste indruk. Dat is de les uit het bovenstaande. Ga nog een keer terug, bij voorkeur in een ander seizoen, en kijk opnieuw rond. Een advies dat Smulders ook geeft, is altijd een Nederlandse begeleidder/makelaar in de

arm te nemen die de lokale wetgeving én gebruiken goed kent. Vraag, meer dan in Nederland, welke rol de verkopend makelaar precies speelt want hij kan ook een andere pet op hebben. Is de makelaar een bemiddelaar of tevens mede-eigenaar van het perceel, zoals veel voorkomt in mediterrane landen? Hoeveel commissie krijgt hij? Anders dan in Nederland kunnen in zuidelijke landen meerdere

van het verkoopproces terwijl de notaris rond de Middellandse Zee vooral een ceremoniële functie heeft. Wees voorzichtig met aanbetalingen en werk altijd met derdenrekeningen (een geblokkeerde bankrekening, die wordt aangehouden bij een neutrale en financieel betrouwbare derde) of bankgaranties.

Rest tot slot de vraag naar de sfeer in crisislanden. Bent u als koopjesjager in

Bent u als koopjesjager geen lijkenspikker in een getraumatiseerde samenleving?

makelaars dezelfde woning aanbieden. Hun belang is het huis aan u te verkopen voordat een andere makelaar dat doet. Het gaat ze dus vooral om de snelle transactie, waardoor de koper zich onder druk gezet kan voelen snel te beslissen. Ook de rol van de notaris is een andere. In Nederland is hij de onafhankelijke bewaker

Griekenland, Portugal of Spanje geen lijkenspikker in een getraumatiseerde samenleving? Dat valt erg mee, stelt Joop Derksen (Pelops Greek Houses) telefonisch vanuit de Peloponnesos. "De crisis voel je het meeste in de grote steden. Op het Griekse platteland gaat de zon gewoon op en onder zoals altijd."