

# Vastgoedcowboys weg uit Spanje

Maaïke Homan  
Altea/Guardamar del Segura

Het aantal Nederlandse makelaars in Spanje is de afgelopen twee jaar naar schatting gehalveerd. De cowboys zijn verdwenen. Niets was een aantal jaar geleden zo gemakkelijk als een makelaarskantoor openen in Spanje, weet Eduard Megens van Casa Andalucía uit eigen ervaring. 'Pand huren, bord ophangen en de klanten stroomden vanzelf binnen', vertelt de makelaar uit Mijas Costas in de buurt van het Zuid-Spaanse Marbella over de telefoon.

Maar toen de Spaanse huizenmarkt in 2008 instortte, kwam er een einde aan het feest. 'Ik schat dat 70% van de Nederlandse makelaars hier zijn koffers heeft gepakt. Wie hard werkt en zijn strategie verandert, namelijk de klant op-

zoeken, overleeft.' Maar gemakkelijk is het nu niet, geeft hij toe.

Jarenlang heerste er een enorme bouwlust in Spanje. De vastgoedprijzen gingen tussen 1995 en 2005 met 193% omhoog. Iedereen wilde een graantje meepikken van die stijgende prijzen. Makelaar werd in die jaren een vrij beroep in Spanje.

Die gouden tijden zullen voorlopig niet meer terugkomen. Op het ogenblik dalen de huizenprijzen al negen kwartalen achter elkaar. Er staan 1,2 miljoen huizen te koop en hypotheeken worden niet meer zo gretig verstrekt door de Spaanse cajas, de spaarbanken.

Ook de markt voor tweede huizen is ingestort. Wie over de kustweg aan de Costa Blanca rijdt, ziet links en rechts de karkassen van woningen en flatgebouwen staan. Het is een somber gezicht en of de huizen ooit afgebouwd worden is

zeer de vraag. Hele woonwijken staan soms leeg.

Van de naar schatting 100.000 makelaars in Spanje, zijn er nu nog 30.000 over. 'Het aantal Nederlandse makelaars is zeker gehalveerd', zegt Eric Durieux, consul in Benidorm. 'In sommige straten zaten op nog geen 200 meter wel 13 makelaars. Dat is niet gezond.' De makelaars die er nog zitten, zijn in die zin opgelucht dat de huizenmarkt is ingestort. De cowboys zijn weg, zeggen zij.

Volgens deze makelaars is nu de tijd om te kopen. Sommigen beweren dat de huizenprijzen met 40% zijn gezakt en dat de bodem is bereikt. Maar hoogleraar en woningmarktdeskundige José García Montalvo gelooft daar niets van. 'Dat zeggen makelaars alleen maar omdat ze zo een woning beter kunnen verkopen.' Volgens hem liggen de prijzen nog steeds

veel te hoog. 'Officiële cijfers spreken van een daling van 12%, maar dat is veel te weinig.'

Hij zegt dat snel een stevige correctie nodig is, maar vreest voor een Japans scenario. 'De prijzen zullen wel dalen, maar dat zal jaren duren.'

Vanwege de natuurlijke vraag moeten er in Spanje zo'n 300.000 woningen per jaar worden gebouwd. 'We zitten nu op 110.000 per jaar. Een ongezonde situatie.' Herstel van de huizenmarkt zit bovendien het herstel van de hele economie in de weg. 'Zeker een kwart van de werkloosheid in Spanje is toe te schrijven aan de bouwsector', zegt Montalvo. Of Spanje wat geleerd heeft van deze bubbel, is volgens hem de vraag. 'Bubbels komen komen in cycli. En als er veel geld te verdienen valt komen al die makelaars ook vanzelf weer terug.'



De huizenprijzen in Spanje dalen al negen kwartalen achter elkaar. Er staan 1,2 miljoen huizen te koop.

Foto: Hollandse Hoogte

## Tjeerd Geerts en Cees Schutte Nu je huis verbouwen

Tjeerd Geerts en Cees Schutte richtten afgelopen januari, midden in de economische crisis, CasasReal op. Ze waren er heilig van overtuigd dat hun concept zou werken. Na een halfjaar kunnen ze zeggen dat de zaken goed gaan. 'Wij zijn met andere makelaars gaan samenwerken. Dat betekent dat je de commissie moet delen maar dat je klanten wel een veel breder aanbod kunt laten zien en dus sneller een woning verkoopt', vertelt Geerts op het terras van het luxe vijfsterrenhotel in Altea waar de ondernemers altijd met klanten afspreken. 'Het blijft crisis, dus we hebben bespaard op kantoorruimte', vult Schutte aan.

Door die samenwerking hebben ze nu een bestand van 3000 woningen aan de Costa Blanca. Hun klanten komen uit Nederland, België en Groot-Brittannië. Deze zomer gaan ze personeel aantrekken.

Geerts woont al achttien jaar in Spanje en is sinds een paar jaar makelaar. Schutte heeft altijd in de commerciële vastgoedsector gewerkt. 'Vroeger was het gemakkelijk zakendoen. Kopers struikelden over elkaar heen', zegt Geerts. Volgens hem waren de Spaanse



Tjeerd Geerts en Cees Schutte

costas een 'wilde Westen' voor makelaars. Nu zijn er minder klanten en de klanten die er zijn, willen een koopje. De economische crisis en hoge werkloosheidscijfers van Spanje schrikken mensen af, denkt hij. 'Bovendien denken mensen dat ze door de crisis voor twee ton een villa aan het strand kunnen kopen', aldus Geerts. 'Niet dus', voegt hij hier nadrukkelijk aan toe.

Toch liggen er nog genoeg kansen aan de Costa Blanca, denken de beide makelaars. 'De grond is goedkoop', zegt Schutte, 'en met aannemers kun je nu goede deals maken. Nu is de tijd om je huis te verbouwen.' Bovendien denkt hij dat de costas echt wel in trek zullen blijven. 'Dit is immers het Florida van Europa.'

## Ed Roijen Veel minder bouwen

In de hoogtijdagen werkten in het bedrijf van Ed Roijen 110 mensen. Nu zijn dat er 38. Bouwde hij een aantal jaar geleden nog 100 huizen per jaar, tegenwoordig zijn dat er 40. 'Er wordt hier in Spanje niet minder gebouwd, maar heel veel minder, verzucht hij.

Marjal International, gelegen in Guardamar del Segura, koopt grond op, bouwt daar huizen open verkoopt de woningen als ze klaar zijn. Langs de weg naar het stadje toe kunnen de potentiële kopers de billboards met het aanbod aanschouwen. Voor een villa of appartement met zwembad moet zeker € 200.000 worden betaald.

De Marjal Groep heeft daarnaast een cementfabriek, een aluminiumverwerkend bedrijf, een visbedrijf, een hotel en twee benzinstations. Dankzij die diversiteit zal het de huidige huizen crisis overleven. 'Bovendien hebben wij alles uit eigen vermogen gefinancierd en zijn we dus niet afhankelijk van banken.' Op de huizen die nu worden verkocht, zit niet of nauwelijks meer winst. Roijen heeft het roer noodgedwongen omgegooid. 'Met duurzaam bouwen proberen we ons nu te onderscheiden.'



Ed Roijen

Volgens hem is het misgegaan door de Britten in de regio. 'Die konden zelfs meer dan 100% lenen bij banken, zonder een cent eigen inbreng. Maar toen zakte het pond en werden er massaal sleutels ingeleverd bij de banken.'

Voorlopig ziet Roijen de markt nog niet aantrekken. 'In heel Europa heeft de bouwsector het zwaar. Mensen sparen vreselijk en het laatste wat ze doen is hier een huis kopen.'

Goedkope huizen zijn er nog wel in de regio, maar volgens hem zijn daar geen Nederlandse klanten voor te vinden. 'De droom van Nederlanders die een tweede huis kopen, is nog altijd een vrijstaande villa met zwembad van goede kwaliteit. Daarom verkopen wij alleen in de hogere prijsklasse.'

