

Sellers Guide: Costa del Sol

Of u nu permanent aan de Costa del Sol woont of er een tweede woning bezit, het verkopen van uw Spaanse woning vraagt om een andere aanpak dan in Nederland of België. In deze gids ontdekt u precies wat erbij komt kijken – van waardebepaling en presentatie tot juridische valkuilen en slimme verkoopstrategieën.

Laat u stap voor stap meenemen, zodat u met vertrouwen kunt beslissen of, wanneer en hoe u verkoopt.



**Uw woning
succesvol verkopen
in Spanje - Zorgeloos
en tegen de juiste
prijs**

LA CALA HILLS
Propertyplus⁺

**Neem contact op
voor meer informatie**

www.lchpp.com

www.uwmakelaarinmijas.nl

info@lalahillspropertyplus.com

Calle Acebuche de la Torre, Local 5,
29650 Mijas, Málaga, Spanje

NEEM CONTACT OP!



1. Waarom zou u juist nu verkopen?

- De markt aan de Costa del Sol is volop in beweging: er is veel vraag, vooral naar goed onderhouden woningen met buitenruimte en rustige ligging.
- U profiteert van de hoge waardering van uw woning
- Nieuwbouw wordt duurder, wat bestaande woningen aantrekkelijker maakt.
- Internationale kopers zoeken gericht naar een tweede huis of vaste verblijfplaats
- Kopers nemen vaker direct beslissingen, met minder voorbehouden
- U creëert financiële ruimte voor een nieuwe stap of investering

Of het nu gaat om een verandering in levensstijl, emigratie of het verzilveren van opgebouwde waarde – dit is een kansrijke tijd om te verkopen.





2. Wat is uw woning écht waard?

Een woning verkopen begint met een realistische waardebeoordeling. Maar aan de Costa del Sol is “waarde” meer dan alleen vierkante meters en ligging. Ook uitzicht, zonligging, staat van onderhoud, gemeenschappelijke voorzieningen, en uiteraard de huidige vraag van internationale kopers spelen een grote rol.

Geen online gok, maar lokale kennis

Automatische waarderapporten of schattingen van portalen geven zelden een volledig beeld. Als lokale makelaar bekijken we elk object met oog voor detail én met kennis van de actuele verkoopprijzen in de regio. Daarbij vergelijken we uw woning niet met vraagprijzen, maar met wat soortgelijke woningen daadwerkelijk opleveren.

Waarom een eerlijke waardebeoordeling telt

Een te hoge prijs schrikt serieuze kopers af en zorgt voor stilstand. Een te lage prijs betekent dat u mogelijk geld laat liggen. Een realistische waardebeoordeling zorgt voor meer bezichtigingen, een kortere verkooptermijn en de juiste doelgroep. Het is de eerste en misschien wel belangrijkste stap naar een succesvolle verkoop.

Wilt u weten wat uw woning op dit moment zou kunnen opleveren? Scan de QR-code en vraag vrijblijvend een persoonlijke waardebeoordeling aan.



3. Voorbereiding is winst

Een succesvolle verkoop begint ruim vóór de eerste bezichtiging. De juiste voorbereiding kan duizenden euro's verschil maken én het verkoopproces flink versnellen.

Eerste indrukken tellen

Kopers beslissen vaak binnen enkele minuten of een woning hen aanspreekt. Zorg daarom voor een verzorgde, opgeruimde uitstraling. Kleine ingrepen — zoals frisse verf, nette tuin of professionele schoonmaak — kunnen de waardebeleving aanzienlijk verhogen.

Laat eventuele gebreken tijdig herstellen

Achterstallig onderhoud, vochtplekken of niet-werkende installaties roepen direct vragen op. Door dit vóór publicatie aan te pakken, voorkomt u twijfels tijdens de onderhandelingen of prijsdruk bij de verkoop.

Documenten op orde? Dat scheelt stress

Een correcte escritura, bouwvergunningen, energielabel, laatste IBI-betaling... Wie zijn documentatie tijdig laat checken, voorkomt vertraging bij de notaris. Wij helpen u hier uiteraard bij.

Een goed voorbereide woning verkoopt niet alleen sneller, maar vaak ook tegen een betere prijs. Twijfelt u over wat écht de moeite waard is? Dan adviseren wij u graag op maat.



4. Hoe valt uw woning op tussen het aanbod?

Aan de Costa del Sol staan honderden vergelijkbare woningen te koop. Waarom zou een koper voor die van u kiezen? Het antwoord zit in één woord: presentatie.

Heldere presentatie met oog voor detail

Kopers nemen hun beslissing grotendeels op gevoel — en een sterke visuele presentatie speelt daarin een bepalende rol. Daarom besteden wij veel aandacht aan een zorgvuldige en aantrekkelijke presentatie van uw woning. We zorgen voor heldere, sfeervolle foto's en geven waar nodig concreet stylingadvies om ruimtes optimaal tot hun recht te laten komen.

Wilt u méér impact maken? Dan kunnen we ook realistische renders produceren van hoe de woning eruit kan zien met een andere inrichting of opfrissing. Zo krijgt de koper direct een beter beeld van de mogelijkheden — zonder verbouwing.

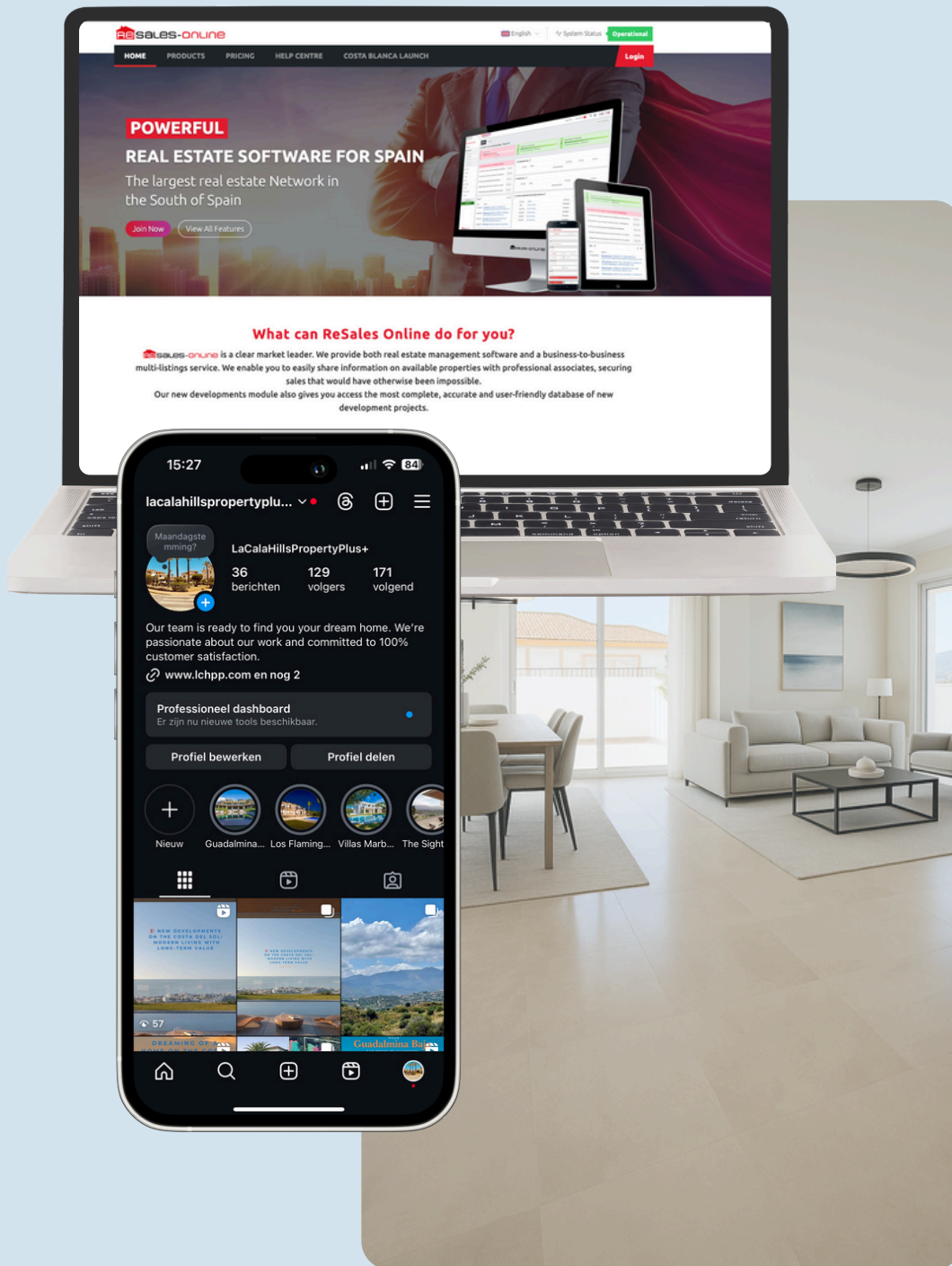
Online zichtbaar op de juiste plekken

Uw woning wordt strategisch gepositioneerd op de meest bezochte nationale én internationale vastgoedplatforms (zoals ReSales-Online, Idealista, Kyero en ThinkSpain), én onder de aandacht gebracht binnen ons eigen netwerk van serieuze woningzoekers.

Het juiste verhaal verkoopt

Een goede woningpresentatie gaat verder dan het benoemen van feiten. Wij schrijven een aantrekkelijke, overtuigende tekst die inspeelt op emoties, locatievoordelen en levensstijl — of het nu gaat om een vakantiegevoel, comfort of een slimme investering.

Goede presentatie maakt het verschil. Wij zorgen ervoor dat uw woning opvalt en de juiste indruk achterlaat — zowel online als tijdens de bezichtiging.



5. Juridisch & fiscaal: wat u moet weten

Een woning verkopen aan de Costa del Sol brengt meer met zich mee dan alleen een bod accepteren. Er komen juridische en fiscale verplichtingen bij kijken waar u goed op voorbereid moet zijn. Geen zorgen: wij begeleiden u stap voor stap, samen met onze vaste partners.

Documentatie op orde

Voor een soepele verkoop is het essentieel dat alle documenten kloppen: eigendomsbewijzen, bouwvergunningen, energiecertificaat, eerste bewoning, kadastrale informatie, enzovoort. Wij controleren samen met u of alles aanwezig en actueel is — en helpen waar nodig om ontbrekende stukken aan te vullen.

Belastingen & kosten

Bij verkoop krijgt u te maken met o.a.:

- Plusvalía municipal (lokale winstbelasting)
- Vermogenswinstbelasting (capital gains)
- Makelaarskosten
- Notaris- en registratiekosten

Voor niet-residenten geldt bovendien een inhouding van 3% over de verkoopprijs die aan de belastingdienst wordt afgedragen. Wij leggen helder uit waar u op moet rekenen — en hoe u onaangename verrassingen voorkomt.

Samenwerking met experts

We werken nauw samen met betrouwbare advocaten en fiscalisten die ervaring hebben met internationale verkopers. Zo kunt u zorgeloos verkopen, met volledige naleving van de Spaanse wetgeving.

Uw woning verkopen zonder zorgen begint met duidelijkheid over de regels. Wij zorgen dat u goed geïnformeerd én beschermd bent.





6. Hoe wij u verder helpen — met een aanpak die werkt

Het verkopen van een woning aan de Costa del Sol vereist zorgvuldige begeleiding. Daarom hanteren wij een persoonlijke en transparante aanpak, zonder onnodige complexiteit of verkooppraatjes. U kunt rekenen op duidelijke communicatie, realistische adviezen en betrokken ondersteuning gedurende het hele traject.

Of u nu lokaal gevestigd bent of vanuit het buitenland verkoopt: wij blijven uw vaste aanspreekpunt van begin tot eind. Van de waardebepaling en presentatie tot de juridische afhandeling bij de notaris — wij zorgen dat alles efficiënt en correct verloopt.

Wat u van ons mag verwachten:

- Begeleiding bij het bepalen van de juiste prijsstrategie
- Sfeervolle foto's en eventueel virtuele styling of renders
- Advies over juridische en fiscale aspecten via betrouwbare partners
- Transparante terugkoppeling over bezichtigingen, reacties en biedingen
- Volledige ondersteuning gedurende het hele traject

Als makelaar zij wij zelf nauw betrokken bij elke stap – van de eerste kennismaking tot de uiteindelijke overdracht bij de notaris. We werken met een open en realistische benadering: geen loze beloftes, wél een heldere strategie en persoonlijke aandacht.

Uw woning verkopen? Zet vandaag de eerste stap!

Twijfelt u over de juiste timing, of wilt u eerst weten wat uw woning waard is? Of u zich nog aan het oriënteren bent, of al concrete verkoopplannen heeft: wij helpen u graag verder met advies op maat en een heldere aanpak.

Laat vrijblijvend een waardebepaling uitvoeren of plan een oriënterend gesprek — gewoon om te ontdekken wat uw mogelijkheden zijn op de huidige markt.

Een persoonlijke kennismaking biedt helderheid over de waarde van uw woning, de actuele marktkansen en de meest geschikte verkoopstrategie.

Neem contact op op de manier die bij u past:



Via e-mail of telefonisch overleg? Scan de QR-code in de hoek en vul het formulier in via onze website.



Liever via WhatsApp? Klik op de knop en kom direct in contact!

Een succesvolle verkoop begint met de juiste voorbereiding — wij begeleiden u persoonlijk en professioneel bij elke stap.