



TURKSE RIVIÈRA
"De officiële cijfers
over de vastgoedprij-
zen zijn niet helemaal
betrouwbaar."

FASTGOED KOPEN IN **TURKIJE**

HET MEEST OPTIMISTISCHE LAND VAN EUROPA

Na een periode van stijgende prijzen beleefde de Turkse vastgoedmarkt vorig jaar een dipje. Maar volgens de vastgoedkantoren is de vrees voor een vastgoedzeepbel geweken. ROEL VAN ESPEN

Onder invloed van het monetaire beleid van de centrale banken zijn de prijzen op de Turkse vastgoedmarkt tussen 2010 en 2014 aanzienlijk gestegen. Vastgoed werd jaarlijks gemiddeld 54 procent duurder, waardoor de vrees voor een zeepbel toenam. Sinds vorig jaar is de rust op de vastgoedmarkt teruggekeerd. Bovendien zijn veel analisten positief

over de Turkse economie. Volgens een recent onderzoek van Ernst & Young bij zesduizend grote Europese bedrijven, is Turkije het meest optimistische land in Europa.

"De interesse voor Turks vastgoed zit opnieuw in de lift", zegt Vera Hout hoofd van Turkimmo. "Het aantal woningen dat aan buitenlanders werd verkocht, steeg in het eerste kwartaal van 2015 met 17,3 procent. Toch zien we

een prijsdaling met 3 à 5 procent tegenover 2014. Die evolutie doet zich vooral voor bij gebouwen die ouder zijn dan tien jaar, omdat ze over minder faciliteiten beschikken dan nieuwe panden. De nieuwbouwprijzen zijn ongeveer gelijk gebleven."

Volgens Veronique Matthys van Immo Turkuaz is het moeilijk een algemeen beeld te geven van de Turkse vastgoedprijzen. "Het is een groot en divers

land. Er zijn immense verschillen tussen Istanbul, de toeristische kusten en het oosten van het land. Bovendien is het niet de gewoonte de werkelijke verkoopprijs op de *tapu*, het eigendomsbewijs, te vermelden. De officiële cijfers zijn dus niet helemaal betrouwbaar. In de toeristische regio's waarin wij actief zijn, constateerden we de voorbije vijf jaar prijsstijgingen van 15 à 30 procent. Dat geldt vooral voor nieuwbouw."

Strenger toezicht

Ook in Turkije is de locatie bepalend voor de prijs van vastgoed. In drukke regio's zoals Alanya zijn luxueus afgewerkte appartementen te koop vanaf 65.000 euro, op andere locaties is dat mogelijk het dubbele. "De aankoopkosten zijn veel lager dan in de meeste andere Europese landen", zegt Vera Houthoofd. "Je betaalt hier een overdrachtsbelasting van 4 procent op de aankoopsom op het eigendomsbewijs." De Turkse overheid liet onlangs echter weten dat ze in de toekomst strenger gaat toezien op te lage waarden.

"Daarnaast moet de koper ongeveer 1800 euro aan werkingskosten incalculeren", zegt Matthys. "Die zijn onder meer nodig voor volmachten, opzoeken, vertalingen van de wettelijke documenten, de voorbereiding van het dossier bij het tapukantoor, het overzetten van water en elektriciteit, en het afsluiten van een DASK-verzekering." Die verzekering is verplicht en dekt eventuele schade aan de vakantiewoning bij een aardbeving. De premie hangt af van de oppervlakte en de ouderdom van het

gebouw. Doorgaans bedraagt ze 40 euro per jaar."

Geen notaris nodig

"Notariskosten zijn er in principe niet, want in Turkije is geen notaris nodig om eigenaar te worden", weet Houthoofd. "Alle formaliteiten worden rechtstreeks afgehandeld met het registratie- en tapukantoor." Wie toch een notaris inschakelt, moet beseffen dat die weinig meerwaarde biedt. Anders dan zijn Belgische collega controleert hij geen kadastrale gegevens en gaat hij niet na of er schulden op het pand rusten.

In Turkije is het gebruikelijk het commissieloon van de makelaar te verdelen over de koper en de verkoper. Meestal betalen beide partijen ieder 3 procent, maar afwijkingen zijn mogelijk. "Een Turkse makelaar is louter een tussenpersoon", merkt Matthys op. "Anders dan een Belgische makelaar kun je hem dus niet in rechte aanspreken als er iets fout gaat."

Terugkerende kosten

Vastgoedeigenaars moeten rekening houden met jaarlijks terugkerende kosten en belastingen. De kosten voor het onderhoud en de beveiliging van een luxueus appartement met twee slaapkamers bedragen 100 à 120 euro per maand. Een all-inverzekering — inclusief de DASK — kost 250 euro per jaar. Voor het beheer van een eigendom rekent een syndicus jaarlijks 100 tot 150 euro aan. "Daarnaast is een jaarlijkse onroerende voorheffing verschuldigd", zegt Houthoofd. "Maar die bedraagt

slechts 0,1 procent van de vermelde waarde op de *tapu*. Op een investering van 100.000 euro is dat dus amper 100 euro per jaar. Die roerende voorheffing moet worden betaald in de gemeente waar het goed gelegen is."

In Turkije bestaat geen vermogensbelasting. Wie zijn woning binnen de vijf jaar met winst verkoopt, draagt een meerwaardeheffing af op het verschil tussen de verkoop- en de aankoopprijs.

65 
duizend euro

is een haalbare prijs voor een luxueus afgewerkt appartement in een drukke regio als Alanya.

"Wie zijn vakantiewoning verhuurt, betaalt belasting op de huurinkomsten", stelt Michael Joosen van het advocatenkantoor Cazimir. "De eigenaar mag wel zijn werkelijke kosten of een kostenforfait van 25 procent in mindering brengen. De eerste 1200 euro is fiscaal vrijgesteld. Daarna is een belasting tussen 15 en 35 procent verschuldigd, afhankelijk van de inkomstenschijf."

Dubbelbelastingverdrag

"Belgen moeten hun Turkse huurinkomsten op hun Belgische belastingaangifte vermelden", waarschuwt Matthys. "Eigenaars die hun woning verhuren, moeten de brutohuur opgeven. Die wordt berekend door de belasting die in Turkije is betaald, af te trekken van de reële huurinkomsten. Daarvan mogen ze nog eens een forfaitaire kostenpercentage van 40 procent in mindering brengen. Wie zijn woning niet verhuurt, vult op zijn belastingaangifte de theoretische huurwaarde in. Die komt overeen met het kadastraal inkomen."

België heeft een dubbelbelastingverdrag met Turkije. Door die overeenkomst hoeven Belgische eigenaars in eigen land geen belastingen te betalen. ©

DRIE VOETANGELS EN KLEMMEN

Betaal nooit een voorschot aan de verkoper. Pas achteraf zal uit een onderzoek moeten blijken wie de echte eigenaar is. Plaats het bedrag op een derdenrekening van de erkende Belgische makelaar die u bij de aankoop begeleidt.

In Turkije heeft elke grond een specifieke bestemming, bijvoorbeeld voor toerisme of landbouw. In sommige gevallen kunt u nooit eigenaar worden, in andere gevallen is dat wel mogelijk, maar kunt u nooit een woonvergunning bemachtigen.

Een wet legt het kopen van onroerend goed door buitenlanders aan banden in gebieden rondom militaire en andere strategische locaties, zoals de kuststreek tegenover Griekenland. Uw makelaar kan u hier begeleiden.