

Een eigen vakantiehuis, een spaarpot onder de zon

30-10-2017 09:48

Van vakantiehuizen kan je op allerlei manieren genieten. Liggend in de zonnige tuin, ergens in een prachtig bos of aan een weids strand. Maar een selecte groep Nederlanders geniet ook op een andere manier van de duizenden vakantiehuizen in ons land: als extra bron van inkomsten. [caption id="attachment_52025"



align="alignright" width="300"]

Op de beurs

Second Home 2017 werden dit jaar goede zaken gedaan. Afgelopen jaar werden er 3.750 vakantiehuizen verkocht: een stijging van 20 procent. Sinds begin 2000 werden er niet zoveel huizen verkocht, meldt de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs (NVM) in het rapport De Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2017. De stijging is begrijpelijk: spaarrentes zijn extreem laag en aandelen zijn onzeker. Echter: in de recreatiemarkt worden rendementen beloofd van wel 8 procent. Dat rendement komt door de verhuur van de huisjes via een exploitant. Eigenaren kunnen zo'n 75 tot 80% van de huurpenningen verdienen. In Elsevier verscheen vorige maand een artikel waarin [dieper werd ingegaan op deze investeringstrend](#). Ook Merlijn Pietersma, senior adviseur bij ZKA, komt in dit stuk aan het woord. Merlijn pleit ervoor om de kwaliteit blijvend hoog te houden. Hoe blijf je als park aantrekkelijk in de recreatiemarkt? 'Het antwoord op die vraag is niet eenvoudig', maakt hij duidelijk. 'Omdat het een combinatie betreft van meerdere factoren.' **Ondernemerschap** Merlijn licht het artikel van Elsevier verder toe. 'Als er geen blijvende recreatieve ondernemersprikkel wordt ingebouwd in een nieuw park, dan is de kans groot dat er op termijn geen recreatieve verhuur meer plaatsvindt. En dat het park op termijn ten prooi valt aan andere dan recreatieve doelgroepen. Recreatief ondernemerschap betekent: actief verhuren, tijdig herinvesteren, onderscheidend zijn, wendbaar zijn bij een veranderende markt en afschrijven op het recreatieve vastgoed.' Daarom is het belangrijk om alle neuzen dezelfde kant op te krijgen. Dat kan echter moeilijk zijn, wanneer meerdere eigenaren huisjes bezitten op één terrein. Om verpaupering tegen te gaan, moet er regelmatig groot (en duur) onderhoud worden gepleegd. Maar wanneer er eigenaren tegenstribbelen, is zoiets moeilijk te bewerkstelligen. 'Met honderd eigenaren is een Vereniging van Eigenaren gauw een kruiwagen vol kikkers', citeert Elsevier uit de mond van Merlijn. 'Zeker als de leden niet allemaal verhuren en ook zeggenschap hebben over de centrale voorzieningen, zoals het restaurant of het zwembad. Als een paar eigenaren dwars gaan liggen, gaat een noodzakelijke onderhoudsklus niet door. Het gevolg? Een park kan langzaam afglijden en minder aantrekkelijk worden voor vakantiegasten. Er zijn voorbeelden van parken waar de exploitant zich om die reden heeft teruggetrokken.' **Locatie** Daarop voortbordurend moet het park zich ook op de juiste plek bevinden. 'Een nieuw park moet op een toeristisch-recreatieve uitstekende locatie liggen', vertelt de adviseur. 'Een recreatiepark op een slechte toeristisch-recreatieve locatie, heeft nu eenmaal een grotere kans om ten prooi te vallen aan andere dan recreatieve doelgroepen.' In het artikel haalt Merlijn voorbeelden aan van verzadiging in bepaalde segmenten.

Volgens hem komt deze verzaaiing vooral voor in de verouderde huizen en toeristisch minder aantrekkelijke locaties, zoals Noordwest-Brabant, delen op de Noord-Veluwe, Drentse veenkoloniën of de Achterhoek. 'Hier staan parken waar nauwelijks nog gerecreëerd wordt. Er is geen centrale verhuur meer, de huizen zijn weinig waard en worden steeds vaker bewoond door arbeidsmigranten, gescheiden mensen of de oorspronkelijke eigenaren.' **Tips voor een recreatief park** Merlijns boodschap is dus duidelijk: een vakantiehuis kan een zeer interessante investering zijn. Daarvoor is het cruciaal dat de woning en het park in verbinding staan met de toeristische-recreatieve huurmarkt. Enkele tips voor professionals om ervoor te zorgen dat nieuwe vakantieparken ook in de toekomst als vakantiepark worden gebruikt:

- Zorg dat de woningeigenaren recreatieondernemer zijn, door in het koopcontract de verplichting van recreatieve verhuur en een verbod op permanent wonen op te nemen. Zo worden alle belangen gelijkgeschakeld;
- Zorg dat woningeigenaren zich verplicht organiseren zodat ze een eenheid vormen, zonder free riders;
- Zorg voor een onderhoudsfonds waaraan woningeigenaren verplicht (bijvoorbeeld vanuit huuropbrengsten) bijdragen;
- Zorg voor een professionele exploitant die bereid is opbrengstgaranties af te geven.

Een vakantiehuis mag dan een rustgevende bestemming zijn, de achterliggende sector ligt zeker niet met een cocktail aan het zwembad. Dit artikel is mede tot stand gekomen met informatie uit een artikel van Elsevier. Hierin komen ook huurders en professionals uit de branche aan het woord. Lees hier het gehele artikel: <http://www.elsevierweekblad.nl/terzake/tweedehuis/het-vakantiehuis-als-spaarpot/> **met dank aan:** Merlijn Pietersma, senior adviseur bij [ZKA Leisure](http://www.zka.nl) Email : m.pietersma@zka.nl