

Geven zomerhuisjes ook een onbewolkt rendement?

De aanschaf van een vakantiewoning lijkt op het eerste gezicht een goede belegging. Behalve dat u er even lekker tot rust kunt komen, levert uw investering ook nog een mooi rendement op uit de verhuur ervan.

Door Ramón Wernsen

Jaarlijks worden zo'n driehonderd vakantiehuizen verkocht en de verkoop zit na een aantal magere jaren weer in de lift. De gemiddelde aankoopsprijs bedraagt ongeveer € 125.000, al betaalt u op een toplocatie al gauw meer dan het dubbele hiervan. Veel mensen zien het als een goed alternatief voor de tegenvalende rendementen op sparen en obligaties. Verder wordt het investeren in een vakantiehuis als minder risicovol gezien dan beleggen in aandelen. Als u de weekendedities van de dagbladen openslaat, treft u met name in de zomermaanden meerdere advertenties aan van vakantieparken als Roompot, Landal en Top-

parken. Dit soort parken verkopen u een vakantiewoning en verhuren deze vervolgens ook voor u. In ruil ontvangt u volgens adverteerders een jaarlijks rendement tot wel 7,5%. Het betreft hier nettorendementen, als we de aanbieders moeten geloven. In veel gevallen echter

Juridisch
In economische zin investeert u in een vakantiepark met als zekerheid de eigendom van de woning

komen de kosten voor rekening van de belegger en betreft het dus een brutorendement. Vanwege de hoge minimale inleg staan deze beleggingsobjecten niet onder toezicht van de AFM, kortom: extra opletten.

Goede belegging
De ervaring leert dat naarmate beleggingsobjecten actiever worden aangeboden, de kans op een teleurstellend rendement groter is. Desondanks kan een investering in een vakantiewoning best lucratief zijn. Immers, het biedt u naast een paar weken ontspanning een verwacht rendement op dat hoger ligt dan bij sparen en het betreft hier een inflatiebestendige belegging. 'Als ondernemer is het vaak interessant om deze beleggingen in box 3 te kopen en niet in uw holding. Let erop dat als u meer vastgoed hebt in box 3 dit niet bedrijfsmatig moet worden aangemerkt door de fiscus', stelt Annelie Snijder, adviseur bij SFAA, een kantoor dat klanten adviseert over vakantiehuizen. Alvorens in te stappen dient u zich goed te verdiepen in de wereld van koop en verhuur van vakantiehuizen. Zo is het goed te weten dat exploitanten van vakantieparken u gebruiken als financieringsbron. Doorgaans staan de vakantie-

woningen geheel tot de beschikking van de exploitant, terwijl u wellicht het idee heeft dat u ermee kunt doen wat u wilt. Dat is dus niet zo. In economische zin investeert u in een vakantiepark met als zekerheid de eigendom van de woning. Dit manifesteert zich in het bijzonder als u kiest voor een gegarandeerd rendement. Gezien het voorgaande doet u er dan ook verstandig aan te kiezen voor exploitanten met een goede reputatie en te onderzoeken hoe het garantierendement juridisch is vormgegeven.

Kosten
'Het rendement voor u als belegger is afhankelijk van de aankoopssom en de te realiseren huuropbrengsten', vertelt Iris Brik, financieel planner bij Fine Tuning. 'Ook hangt het rendement af van de te maken kosten, zoals de box 3-heffing, de personeelskosten van de exploitant, waterschapshoeft, oza, verzekeringen en waardevermindering of vervanging van de inrichting en het meubilair. U doet er goed aan na te gaan hoeveel rendement u overhoudt na het voldoen van al deze kosten. Het rendement en de waardeontwikkeling zijn in hoge mate afhankelijk van de kwaliteit en het management van het desbetreffende park. Een hoge vergoe-

ding voor het management kan goed besteed zijn als wordt gezorgd voor een uitstekende bezetting en hoge huurprijzen. Maar let op: de markt van vakantieparken is zeer competitief, hetgeen een dempende invloed heeft op de rendementsmogelijkheden. Een nadeel van het verhuren via een van de grote parken is dat u zelf niet kunt bepalen wanneer u in de woning gaat om zelf vakantie te vieren, waarschuwt Snijder. 'U kunt tegenwoordig ook gemakkelijk zelf een vakantiehuis of stacaravan verhuren via onlineplatforms of via Booking.com.' Verder is het de vraag welke garantie u ontvangt van de exploitant. Vaak zal het gaan om een huurgarantie, wat iets anders is dan een rendementsgarantie. De waarde van een dergelijke huurgarantie is afhankelijk van de financiële kracht van de partij die de garantie biedt. De vraag is ook wat er gebeurt als de garantietermijn is afgelopen. In veel gevallen betaalt u de kosten van de garantie zelf in de vorm van een (te) hoge koopprijs van de woning ten opzichte van de kostprijs en/of een (te) hoge vergoeding voor het beheer. De aankoop van een vakantiewoning is eenvoudig, maar probeert u de woning maar eens te verkopen. Brik: 'Besef dat een vakantiewoning minder courant is dan uw eigen woning of aan-

delen of obligaties in een beleggingsportefeuille.' Het toverwoord bij beleggen is spreiding. Ideaal is het daarom om te investeren in meerdere vakantiehuizen op verschillende parken in verschillende landen met verschillende valuta's. Deze spreiding is echter vaak lastig te realiseren. Wel kunt u een goede locatie kiezen. Uit een rapport van de NVM blijkt dat de beste locaties de Waddeneilanden, de Veluwe, de Utrechtse Heuvelrug, Zeeland en de kuststreek zijn. Dit vertaalt zich in relatief hoge prijzen en een goede markt. Op hoeveel direct en indirect rendement u als belegger in vakantiewoningen kunt rekenen, is lastig te zeggen. Anders dan voor aandelen en obligaties zijn hiervoor geen statistieken. Houd er in elk geval rekening mee dat het werkelijke rendement lager zal zijn dan u in de advertenties wordt voorgespiegeld. Wel is de kans zeker aanwezig dat dit hoger zal zijn dan de huidige vergoeding op spaarrekeningen en obligaties. En dat is nog zonder het eventuele verkooprendement, dat zowel positief als negatief kan uitvallen.

 **Ramón Wernsen is financieel planner en publicist.**



Strandhuisjes aan het strand van De Cocksdorp, Texel.
FOTO: ISTOCK IMAGES