

BELEGGING

FRUSTRATIE EN TELEURSTELLING DOOR INVESTERING

Vakantiehuis vaak domper

Over spaargeld betaalt de bank nog nauwelijks rente, en beleggen heeft de afgelopen weken vooral slapeloze nachten bezorgd. Geen wonder dat steeds meer Nederlanders kiezen voor een vakantiehuisje: een goed renderende belegging waar je zelf ook nog plezier aan kunt beleven. Park na park wordt uit de grond gestampt. Maar steeds meer eigenaren komen bedrogen uit.

door Ruben Eg

Een vakantiewoning lijkt op het eerste gezicht een uitstekend alternatief om in te investeren. De economie draait weer, terwijl Nederland onder buitenlandse toeristen alleen maar populairder wordt. Projectontwikkelaars lokken particulieren met hoge rendementen op recreatiewoningen, soms oplopend tot 10 procent.

Wie de cijfers erbij pakt, ontdekt dat er jaarlijks met ruim tienduizend wel heel veel nieuwe vakantiehuisjes bijkomen. Hoewel dit niet per definitie betekent dat het dom is hierin te beleggen, geven de bouwcijfers wel aan dat je niet in luchtkastelen moet geloven. „De ervaring leert dat je niet op een percentage van 8 procent rendement uitkomt”, benadrukt Merlijn Pietersma van het in de vrijetijdseconomie gespecialiseerde adviesbureau ZKA Consultants. Lucratief zijn vooral de toplocaties, zoals de Noordzeekust.

In de sector van vakantieparken heerst volgens Pietersma een enorme paradox: „Aan de ene kant is er onder toeristen een sterke behoefte aan vernieuwing in vakantieparken, maar aan de andere kant zijn er te veel dezelfde campings en bungalowparkjes die niet vernieuwen. Een park moet onderscheidend zijn. Op vakantie wil je het vaak wat luxer dan thuis. Dus met een vaatwasser en een mooie badkamer red je het niet meer.”

‘Wurgcontract door de strot’

De ervaringen lopen daarom sterk uiteen. Een oproep van deze krant leverde vele positieve reacties op, maar net zo veel teleurstellingen en frustraties. „Het lijkt leuk, maar ik ken niemand die het rendement zoals was voorgeschiedt haalt”, vertelt Simone die zeven jaar geleden haar magere pensioenpotje verwachtte aan te vullen via een belegging in

een kleinschalig vakantiepark. De verwachtingen leken te worden waargemaakt, tot het park na twee jaar van uitbater veranderde: „Ons werden opeens wurgcontracten en een hoger afdrachtspercentage door de strot geduwd. Rendementen werden niet gehaald, we hadden geen zeggenschap meer over de eigen woning, niet meer over verhuurprijzen.”

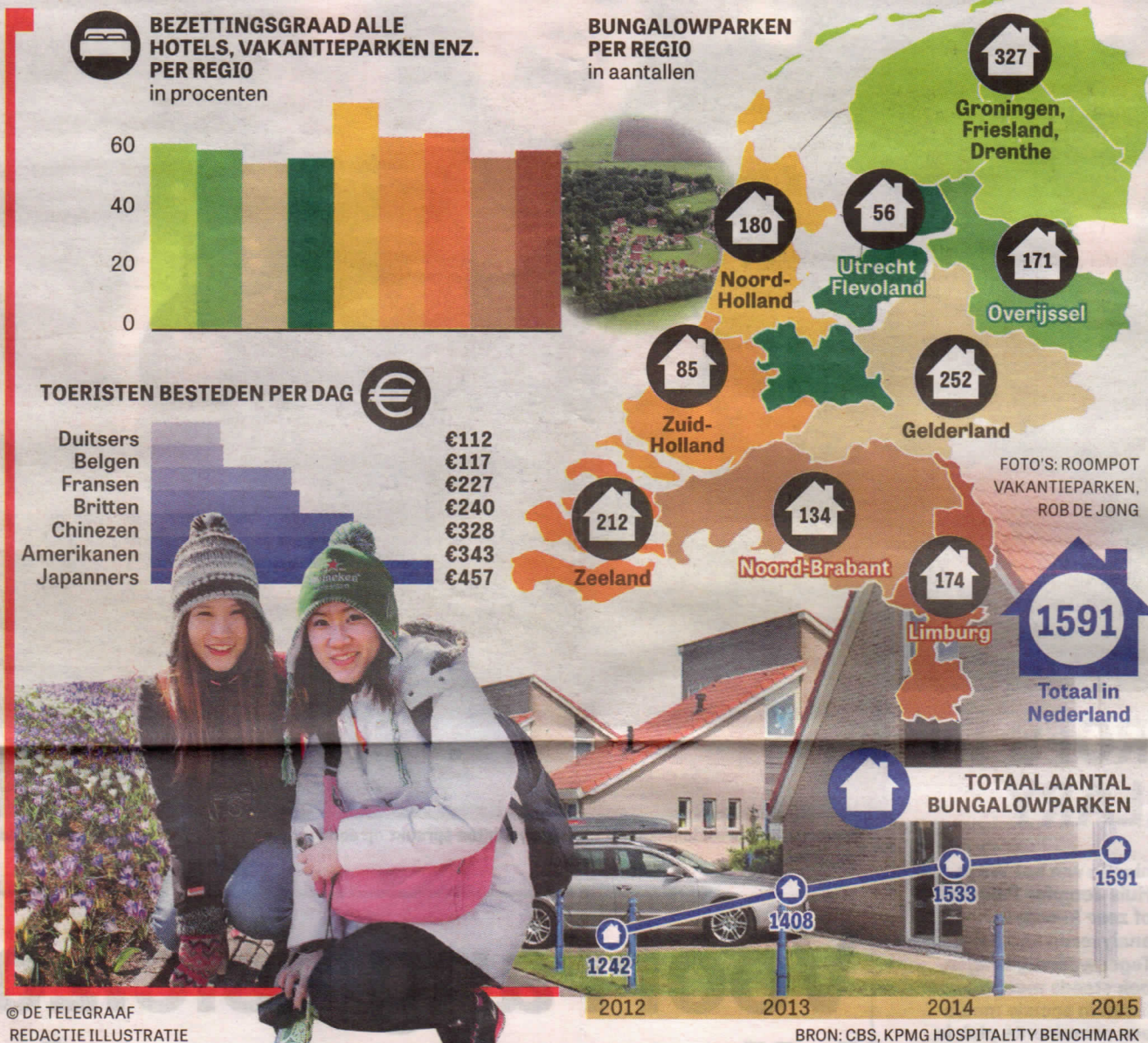
Na 'twee jaar touwtrekken' met de nieuwe parkeigenaar lukte het Simone 'met pijn en moeite' het contract op te zeggen. Sinds ze haar vakantiehuisje zelf verhuurt komt ze na anderhalf jaar eindelijk uit de kosten. „Maar we houden er niets aan over, omdat je geld nodig hebt voor vervangingen, schade enzovoort. Dit is de slechtste belegging ooit!”

Vooral op de langere termijn komen de problemen om de hoek kijken. Een Vereniging van Eigenaren vormt dan de doodsteek voor de investering: „Veel parken glijden na tien jaar af. De lampenkapen en gordijnen zijn dan bijvoorbeeld versleten. De bungalows verliezen door de slijtage hun A-label, waardoor ze niet meer worden verhuurd. Het zakt zo langzaam weg in een park met veel arbeidsmigranten of asielzoekers”, zegt Pietersma.

„Netto 5 procent rendement is al heel mooi”, zegt Charlotte. „Nieuwe projecten lopen de eerste jaren wel. Na 3 of 5 jaar is het over met de pret. Er worden inmiddels door dezelfde organisatie weer nieuwe projecten aangeboden en jouw park belandt achter in de catalogus.” „Noodzakelijke vernieuwingen zoals overal wifi zorgen ervoor dat de maandlasten stijgen”, weet Pim uit eigen ervaring.

Door het groeiende aanbod en innovatie voor overnachtingen is het vakantiehuisje lang zo'n zekerheid niet als parken beweren. „Hotels worden steeds populairder onder Amerikanen, Chinezen en Japanners. En dan zijn er ook nog innovaties die overnachten veel goedkoper maken, zoals Airbnb”, zegt Stef Driessen, adviseur bij de afdeling Sector Banker Leisure van ABN Amro. „Vakantieparken profileren zich in vergelijking met hotels te weinig met kunst en cultuur. Terwijl dat juist buitenlandse toeristen trekt.”

* De namen van de betrokken beleggers zijn op hun verzoek door de redactie gefingeerd.



Checklist

Waar moet je goed op letten als je gaat beleggen in een vakantiehuisje?

1. Check welke organisatie de woningen in het park verhuurt. Erg belangrijk is dat er genoeg huurders komen via goede marketing en reclame.
2. Kijk of er genoeg andere toeristische attracties in de buurt zijn, zoals steden, musea, strand of pretparken. En kijk meteen of er geen concurrerende parken op de hoek staan.
3. Lees de voorwaarden in het koopcontract goed. Bijvoorbeeld of kopers in de praktijk permanent in hun huisje kunnen wonen. Een park met veel vaste bewoners wordt nooit erg aantrekkelijk voor toeristen.
4. Denk goed na waarom je wilt investeren. Voor een hoog rendement kun je het beste in een park investeren zonder vaste bewoners. Neem genoeg met een lager rendement als je ook graag zelf van je huisje wilt genieten.

Harde garanties bestaan niet

door Manno van den Berg

AMSTERDAM • Met de huidige lage spaarrente trekt een belegging in vakantiehuisjes die 6, 8, soms zelfs 10 procent rendement biedt, volle zalen. De aanbieders van deze huisjes gooien er voor de twijfelaars nog een glanzende brochure tegenaan met een plaatje van een vakantiehuis. Geld en emotie, het verkoopt.

Om het rendement te halen moet de vakantiewoning wel worden verhuurd. Daarvoor zorgt doorgaans de beheerder van het park waar de woning staat. Drie



De beheerder van een park moet de huizen nog wel zien te verhuren. FOTO BURO DIJKSTRA

weken per jaar mag de koper zelf in zijn droomhuis zitten. Dat zal niet in hartje zomer zijn, want juist dan zijn de huren hoog en moet er worden verdiend aan huurders. Dat wordt dus drie weken in november. Het voorgespiegelde rendement is geen zekerheid, wat de beheerder ook belooft. De hoogte hangt immers af van hoe vaak de woning wordt verhuurd en van allerlei bijkomende kosten. Denk aan onderhoud van de woning en het park zelf. Niets zo treurig als een ver-

vallen vakantiepark met een zwembad waarvan de verf afbladdert. En wat als de beheerder failliet gaat? Wie garandeert dan het rendement? Gaat het bij de beheerder om een grote, betrouwbare partij die niet snel omvalt?

De huidige bouwwoede is ook een groot risico. Met elk nieuw park dat er wordt bijgebouwd, wordt het lastiger vakantie vierende huurders te vinden. Een oude vastgoedwijsheid die beleggers voor een ramp kan behoeven: bij vastgoed draait het om drie zaken: locatie, locatie en locatie. En dan is er nog de ultieme toets: zou je er zelf op vakantie willen?